

ENTREVISTA

Año IX - # 416 - Desde el 30 de mayo al 05 de junio 2025 07

ProChile impulsa la internacionalización de las empresas de Curacaví: programas, experiencias y pasos a seguir

En una entrevista exclusiva para "Buenos Días Curacaví", Pamela Olavarría, Directora de ProChile RM, comparte detalles sobre cómo esta institución del Ministerio de Relaciones Exteriores apoya a las empresas y emprendedores de la comuna en su proceso de internacionalización. Desde los programas y servicios disponibles, pasando por opciones de financiamiento y capacitación, hasta ejemplos de éxito, Olavarría explica cómo ProChile puede ser un aliado clave para potenciar la presencia internacional de los negocios curacavinos.



Pamela Olavarría

¿Cuáles son los principales programas y servicios que ProChile ofrece específicamente para apoyar a las empresas y emprendedores de Curacaví en su proceso de internacionalización?

ProChile es la institución del Ministerio de Relaciones Exteriores que promueve la oferta de bienes y servicios chilenos en el mundo. Gracias a la amplia red internacional con la que contamos, más de 50 oficinas comerciales en el exterior y 16 oficinas a lo largo de todo el territorio nacional. Somos un socio y un apoyo para exportar.

Dependiendo de la etapa en la que se encuentre la empresa, en ProChile podemos apoyar y orientar la etapa de internacionalización.

A quienes están en etapas iniciales de su proceso de internacionalización los apoyamos con información sobre el mercado al que quieren apuntar, capacitaciones que incluyen temas como mentorías, talleres de mercado, coaching exportador, entre otros. A los que ya tienen más armado su proceso y requieren especialización, les ofrecemos una serie de herramientas entre las que se encuentran: participación en ferias internacionales, ruedas de negocios, concursos, inteligencia para negocios, participación en misiones comerciales o instalación en mercados y lo más relevante, nuestra red de más de 50 oficinas en el mundo para realizar contactos y gestión comercial. Lo que más recomendamos es que una vez tengan identificado su mercado y hayan realizado un análisis competitivo de su producto o servicio, se acerquen a nosotros y veamos juntos las mejores vías de desarrollo para sus negocios en el mercado internacional. El objetivo es llegar, pero también quedarse y en ProChile trabajamos en entregar herramientas que permitan exportar de manera sostenida en el tiempo.

¿Cómo pueden las empresas de Curacaví acceder a financiamiento o apoyo económico a través de ProChile, y qué requisitos deben cumplir para ello?

Es importante entender que ProChile

trabaja en la promoción de bienes y servicios chilenos en el mundo. No entrega financiamiento directo a las empresas, sino que entrega oportunidades de internacionalización a través de encuentros de negocios como ruedas, ferias o elaboración de agencias comerciales, donde se pueden generar nuevos negocios. Contamos además con algunos concursos, como el Silvoagropecuario que es específicamente para Pymex exportadoras y en el caso de gremios de economía creativa y servicios también hay cofinanciamiento vía concurso.

Las convocatorias para el concurso debiesen estar disponibles durante el mes de julio en nuestra web.

En términos de capacitación y asesoría, ¿qué tipo de talleres o programas de formación tienen disponible para los emprendedores de Curacaví para mejorar sus habilidades y conocimientos en comercio exterior?

Contamos con un área de formación que ofrece diversas actividades, como un aula virtual (<https://aula-virtual.prochile.cl/desktop/central/start-landing>) que cuenta con cursos sincrónicos y asincrónicos (previa inscripción) y muchísimo material disponible; también hay talleres, diplomados, coaching, mentorías, entre otros. Todos estos programas están disponibles en nuestro sitio web: www.prochile.gob.cl/herramientas. Para contactarse con ProChile puedes ingresar a nuestro portal de usuario donde podrás crear un perfil de usuario y luego de ingresar los datos requeridos, podrás ser contactados por un ejecutivo quien será el apoyo durante el proceso exportador de la empresa, esto significa que los asesorará, enviará las convocatorias ad-hoc a su perfil, los apoyará en gestionar reuniones con otros servicios públicos si lo requieren y podrá conectarlos con nuestra red en el ex-

terior en caso de corresponder. Entre las herramientas que ofrece ProChile se encuentran las Ruedas de Negocios, que contemplan las reuniones planificadas, en formato presencial o virtual, que pueden desarrollarse en Chile o el extranjero. También realizamos capacitación y formación exportadora, que busca entregar a las empresas chilenas, conocimientos, habilidades, y capacidades para desarrollar estrategias necesarias para insertarse de manera sostenible en los mercados internacionales. Con los programas se busca desarrollar contenidos y experiencias de aprendizaje para potenciar la competitividad internacional de las empresas y el desarrollo profesional de personas impulsando sus capacidades exportadoras.

¿Qué experiencias positivas han tenido otros emprendedores de comunas pequeñas que han trabajado con ProChile, y cómo es-



tas experiencias pueden servir de ejemplo para quienes buscan expandir sus negocios?

Muchos emprendimientos han comenzado con la idea de generar un nuevo negocio o ser una nueva fuente laboral y tenemos casos interesantes como el de Granolin que comenzó en la casa de los padres de Flavia, su dueña. Lo que partió como un hobby, en la preparación de barras alimenticias con componentes más saludables, con el pasar del tiempo, convirtió a Flavia Torrent, en la fundadora y CEO de la empresa Granolin. Flavia se ha especializado en la elaboración y fabricación de alimentos funcionales, siempre atenta a desarrollar nuevos productos y dar cumplimiento tanto a la normativa nacional como internacional.

Su relación con ProChile, comenzó en el año 2020, ha sido una activa participante de varios programas e instrumentos institucionales, tales como Mujer Exporta, misiones comerciales, participación en ferias, fondos concursables. Gracias a ProChile ha podido ir abriendo caminos en el mercado internacional, y este

año 2025 (mayo) está haciendo su primer embarque al mercado de México.

También podemos contar la experiencia de Roger Nolasco Paredes. Apicultor, oriundo de la comuna de Curacaví, inició su trabajo en la producción de material vivo en el 2017, siendo proveedor de abejas a otras empresas exportadoras, clientes de ProChile. Exportador reciente, en el año 2024 concretó envíos al mercado de Canadá, U\$ 15.000 en paquetes de abejas reinas.

Su trabajo con ProChile se inició en el año 2024; ha recibido asesoría para seguir apoyando sus exportaciones en forma directa. La empresa ya participa activamente de algunos instrumentos de ProChile, tales como fondos concursables, misiones comerciales y conversatorios.

Finalmente, ¿qué pasos concretos deben seguir las empresas de Curacaví para iniciar el proceso de colaboración con ProChile, y qué consejos les daría para aprovechar al máximo los recursos disponibles?

Lo más importante es querer emprender nuevos negocios en el exterior, luego de ello analizar mi negocio interno y ver si tengo capacidad de abarcar un nuevo mercado. Idealmente esperamos que las empresas tengan claridad del mercado/país al que quieren apuntar, cuál es su aspecto más competitivo, es decir, tener claro ¿por qué su producto o servicio podría ser interesante para el mercado internacional? ¿qué tengo que no tengan otros? Asimismo, es muy po-



sitivo que las empresas identifiquen su competencia en el mercado de destino, cuál es su precio y si este es apto para el mercado, por otra parte, es importante conocer quienes podrían ser mis posibles compradores y también competidores. Si esos aspectos ya están analizados por parte de la empresa, podremos avanzar de manera mucho más eficiente en que las pymes de Curacaví lleguen de manera más rápida y sostenible en el tiempo, al mercado internacional.