

Fecha: 30-03-2026
Medio: El Austral de la Araucanía
Supl.: El Austral de la Araucanía - Edición Especial
Tipo: Columnas de Opinión

Pág.: 60
Cm2: 255,5

Tiraje: 8.000
Lectoría: 16.000
Favorabilidad: ☐ No Definida

Título: Columnas de Opinión: Juan Manuel Sanhueza, gerente de Marketing y Experiencia Cliente Portillo Sur: "Es necesario transformar diagnósticos conocidos en avances concretos y sostenidos"

Juan Manuel Sanhueza, gerente de Marketing y Experiencia Cliente Portillo Sur: "Es necesario transformar diagnósticos conocidos en avances concretos y sostenidos"

Uno de los principales desafíos de La Araucanía es fortalecer su capacidad de articulación para transformar diagnósticos conocidos en avances concretos y sostenidos.

En ese proceso, contar con indicadores claros y acordados es fundamental, no como una lógica de control, sino como una herramienta de gestión que permita priorizar bien, corregir a tiempo y enfocar mejor los esfuerzos.

La región tiene atributos muy valiosos: identidad, diversidad cultural, arraigo territorial, sentido de comunidad y una escala humana que favorece relaciones más cercanas y espacios de confianza. A ello se suma

una capacidad formativa relevante, a través de universidades, institutos profesionales y centros de formación técnica, que puede aportar mucho más cuando se vincula de manera efectiva con las necesidades del territorio y su desarrollo productivo.

Cuando esa conexión se fortalece, también se fortalece la capacidad de la región para generar confianza, empleo, inversión y mejores experiencias para las personas, avanzando con más solidez y una visión de largo plazo.



Portillo Sur cubre el sur de Chile a través de sus sucursales en Concepción, Temuco, Osorno y Puerto Montt, representando 12 marcas, incluida su división de seminuevos.