

## Ciclo de entrevistas FOREDE 2024: Hablamos con Claudia Pradenas, Directora Regional de Prochile, y Andrés Rubilar, Gerente General de CORPROA

Hoy presentamos otra edición del Ciclo de Entrevistas FOREDE 2024, una producción periodística en alianza conjunta entre Madero Comunicaciones y Diario Chañarillo.

Esta vez pudimos conversar con la Directora Regional de Prochile Atacama, Claudia Pradenas, y el Gerente General de CORPROA, Andrés Rubilar, que nos estuvieron contando sobre FOREDE 2024, el Foro Regional de Desarrollo, el encuentro más grande de la industria y el empresariado de Atacama, en una conversación transmitida en vivo por las 6 estaciones de Radio Madero FM para toda la Región de Atacama y en internet Madero TV en [www.madero.cl](http://www.madero.cl) y en la gran plataforma del YouTube en ChañarilloTV, además de su reproducción en nuestra edición impresa, Diario Chañarillo y en formato digital en [www.chanarillo.cl](http://www.chanarillo.cl)

**P: Directora, ¿cuál es la importancia del Forede para Prochile y cómo se alinea con los objetivos de la entidad?.**

“Nosotros venimos apoyando, desde el año 2015, este evento que para nosotros congrega y reúne a todo el ecosistema minero y productivo



regional. La Corproa presenta cada año a través de nuestro concurso de servicios que contamos en Prochile para el apoyo de la internacionalización de los bienes y servicios de las empresas, y también colaboremos con la internacionalización de los servicios y provee-

va a ser la excepción. Ya están confirmados compradores de Bolivia y de México, y estamos a la espera de la reconfirmación de Perú y Ecuador”.

**P: El concepto clave, don Andrés, dentro de lo que ha hecho Prochile a lo largo de su trayectoria es**



**P: Claudia, ¿cuáles son los principales desafíos que enfrentan las empresas regionales al momento de internacionalizarse? ¿cómo Prochile los apoya en este proceso?.**

“La verdad es que existen múltiples desafíos, nosotros como Prochile deberíamos ingresar a este trabajo con las pymes cuando la empresa ya tiene un producto o un servicio susceptible de ser exportado, sin embargo nos encontramos con muchas veces que las empresas carecen de capacitación, en la región no contamos con carreras de formación técnica o universitaria profesional que imparta temáticas de internacionalización, por lo tanto hemos tenido que retroceder un pasito y tener que capacitar a nuestras empresas, porque los desafíos comienzan desde tener un producto susceptible de ser exportado hasta buscar el mercado o el cliente, que ese es nuestro trabajo. Por lo tanto los capacitamos, este año 2025 vamos a tener diplomados de negocios internacionales para las empresas financiados por el Gobierno Regional de Atacama, en donde las empresas van a tener la posibilidad de capacitarse durante tres meses con una universidad cero costo para poder conocer acerca de cómo exportar y a través de nuestras oficinas comerciales los apoyamos después a la búsqueda de potenciales clientes y oportunidades de inserción en los mercados de interés. El tema minería principalmente está enfocado en Latinoamérica, Perú, Bolivia, Brasil, Ecuador. Claro, pero no estamos hablando solamente de minería, estamos hablando de distintos productos y servicios”.

**P: Y a ese mismo respecto, don Andrés, los sectores productivos de la región que tienen que ser priorizados no tan sólo por ProChile, sino por Corproa y por las otras entidades, los entes patrocinantes de FOREDE 2024.**

“Bueno, nosotros como Corporación de Desarrollo Regional, no sólo y siempre lo decimos con nuestro presidente Juan José, es que nosotros somos minería, tenemos agricultura, tenemos turismo, pero principalmente lo que mueve FOREDE es minería, porque las empresas mandantes a las cuales convocamos son mineras. Y ahí pensamos que el 96% de la exportación de Atacama es minería, entonces de alguna forma no podemos salirnos de ahí. Pero también hacemos ruedas de negocios paralelas. El año pasado trajimos la ExpoPYME, donde había 27 pymes de la región, productores locales, e hicimos ruedas de negocios con sectores turísticos, restaurantes, hoteles, y este año también lo vamos a hacer en forma paralela”.

“Entonces también nuestras ruedas de negocios, si bien lo que hacemos principalmente con ProChile, son demandantes para los proveedores mineros, pero también hacemos otras actividades para los otros sectores productivos, en este caso el turismo, y por qué no el próximo año, ya cuando tengamos un formato mucho más grande, también el tema de agricultura, que nuestra idea es crecer al desarrollo de la región completa con todos nuestros rubros. Esa es la idea fundamental”.

**P: Directora, ¿cómo evaluamos la colaboración con otros actores públicos y privados, como en el caso precisamente de Corproa, y qué sinergias son las que se generan en la región?.**

“Muy positivo el trabajo que hemos tenido con Corproa, ya que ellos, al ejecutar un instrumento nuestro, que es el concurso de servicios, con el que estamos apoyando y apalancando una parte de los recursos de este gran evento, para nosotros acá lo relevante es esta conexión y este lazo que se realiza con los compradores internacionales, en esta rueda de negocios que dice Andrés, que se ejecuta cada año. Y ellos en eso han sido muy prolijos, la verdad es que han hecho un excelente trabajo. Además, un excelente trabajo en la ejecución de los fondos públicos, porque pensemos que lo que se plantea en un proyecto y que se aprueba a nivel nacional, porque esto va a un concurso nacional, en donde evalúan no solamente ProChile, sino que el sector, las oficinas comerciales, que en la práctica se ejecuta tal como se planificó y los resultados esperados también vengán de la mano de las actividades que se ejecutan”.

“Así es que la verdad es que ha sido un buen desempeño el que ha ejecutado y el que ha realizado la Corproa a través de este Forede, y esperamos que en lo sucesivo se sigan presentando estos tipos de proyectos, porque la verdad es que contribuyen al crecimiento económico de la región y que puedan ir complementándolo, tal como lo conversábamos en la previa, no solamente del evento Forede con la talla de compradores, sino que también con misiones comerciales o participaciones en ferias internacionales que les permitan a ellos poder ir abarcando distintos ámbitos del comercio internacional”.

**P: Respecto de las misiones comerciales en el extranjero, don Andrés, nos podría dar su impresión, porque ProChile ha sido conocido durante los últimos años por misiones comerciales en países tan lejanos como Japón, China, el mercado asiático, que muchas veces es muy difícil para los sudamericanos como nosotros tratar de colonizar. ¿Cómo evaluamos esta colaboración con los actores públicos y privados, en este caso con la misión pública de ProChile, don Andrés?.**

“Lo hemos dicho siempre, nos gustan mucho las alianzas público-privadas y tenemos el ejemplo de ProChile, el ejemplo de Corfo también, que hacemos la Expo PYMES, el Gobierno Regional, la mesa público-privada que hacemos con la Cámara de la Construcción, el gobierno, en fin, con todas las entidades públicas nosotros nos creamos que no podemos avanzar sin esta relación público-privada y con ProChile, que llevamos tanto tiempo trabajando, la verdad que nos apoya para el evento de FOREDE, y justo lo conversamos en la previa con Claudia, el hecho de que el próximo año...”

sea más internacional, participar en algunas ferias internacionales, hablábamos de Canadá en marzo, ya nos postulamos este año en su fondo, pero queremos también participar en formalidad quizá, y de a poquito ir sacando también Corproa y FOREDE (al exterior) para que vengán, ya el próximo año hemos comprometido a un país que nos venga a acompañar y va a traer 20 o 40 empresas de ese país también proveedoras, haciendo algo mucho más grande en nuestro formato, así que también de a poquito y el puro ejemplo de esta pregunta, es que están confirmadas las embajadas de Canadá, Japón, Francia, e Italia, y están por confirmarse dos embajadas más que van a asistir a la ceremonia de inauguración, y eso ya te dice algo, que vienen a ver, que algo está pasando con nosotros en Atacama, y eso ya nos da unas buenas noticias para ir a esos países también a mostrar lo que estamos haciendo”.

**P: Directora, ¿Cuáles son los principales mercados objetivos para las exportaciones regionales y las estrategias que implementa ProChile para poder acceder?.**

“Mira, bueno, eso va 100% ligado a los principales sectores económicos que tenemos en la región. En Atacama, el 95% y fracción de lo que se exporta corresponde a minería, minería del cobre y no cobre, y luego tenemos una pequeña participación no menos importante en la agricultura, con un 2,5% en exportaciones principalmente de uvas y de aceitunas, y en tercer lugar están los productos del mar, y ahí principalmente las algas y los productos como el avalón, que llega a mercados tan exigentes como, por ejemplo, el asiático, Japón, Corea, China, y en el tema de agroalimentos, principalmente Estados Unidos y Norteamérica, México y Europa. Por lo tanto, esos son nuestros principales mapas y mercados en el mundo, y ¿cuál es la estrategia que estamos implementando? Por lo tanto, estamos implementando estrategias de internacionalización, que está siendo financiado con recursos institucionales de Prochile, y también con fondos del Gobierno Regional, que han sido un tremendo aliado en este trabajo, y que nos han venido a aportar no solamente al multisector, como los productos de uvas, aceitunas, de servicios mineros, sino que también productos nuevos, como las industrias creativas, tenemos ahí un FIC de industrias creativas que estamos apoyando a través de una mesa, y el proyecto emblemático que ya llevamos desarrollando hace tres años, que es el sector pisquero, que estamos apoyando fuertemente a los productores que están ubicados en las tres provincias de la región”.