

JAVIER HUMIRE, DIRECTOR REGIONAL DE PROCHILE

“Nuestros principales Mercados son Estados Unidos, China y Brasil”

De cara a los 50 años de ProChile, el nuevo director regional, Javier Humire, expuso que hoy en día, se puede hablar del apoyo y aumento de las empresas de menor tamaño, y de los frutos que estaría dejando la gestión. Además, detalló el panorama local.

Constanza Vergara Barreda
 cronica@estrellaarica.cl

Asumiendo el 1 de junio de este año como director regional de Pro Chile, Javier Humire Carrasco (36), Ingeniero Civil Mecánico de profesión, y magíster en Dirección y Gestión de Empresas, entregó un balance de cómo opera la institución perteneciente al Ministerio de Relaciones Exteriores en la región de Arica y Parinacota, y con ello el cómo, cuándo, y qué ofertas, exportaciones y programas, promueven y apoyan con destino a los distintos países de Latinoamérica y el mundo.

En esa línea, quien asumió la subrogancia desde inicios de febrero del 2024, también proyectó su visión en el cargo. “Quiero seguir haciendo el trabajo que hemos hecho durante los últimos años; de tal manera que quiero apoyar a las empresas de menor tamaño; disminuir brechas, y diversificar la matriz exportadora regional”.

-¿Con qué misión y desafíos llegó a asumir la dirección regional de Pro Chile?

Como Pro Chile hoy día estamos abocados a poder trabajar bajo tres pilares regionalmente. El primero es disminuir las brechas que existen entre las empresas lideradas por mujeres, y empresas lideradas por hombres; el poder aumentar el apoyo a las empresas de menor tamaño; y diversificar la canasta exportadora local.

-¿Cuáles son los principales programas que ha impulsado Pro Chile en la región?

Actualmente trabajamos de la mano con el Go-

bierno Regional, y el Consejo Regional, quienes a través de un FNDR nos han apoyado para ejecutar un programa de internacionalización con enfoque de género para las Mipymes de Arica y Parinacota (Desde el 2022). A partir de ello, hemos desarrollado distintas misiones comerciales por Ecuador, Paraguay, Bolivia, Estados Unidos, y Europa; nuestro foco como región es Latinoamérica, pero eso no impide que tengamos algunas ventanas o posibilidades en otros mercados para poder atacarlos. Entre otros, realizamos actividades de apoyo, donde aportamos para que las empresas cuenten con página web y de enfoque internacional, para poder comercializar de forma efectiva a través del comercio electrónico y la entrega de sub productos puerta puerta. Por otro lado, como Pro Chile, contamos con un programa de productos y envío de muestras hacia los distintos mercados que alberga la red de oficinas de Pro Chile a nivel mundial, y de la cual, tenemos participación. Cabe destacar que también trabajamos con Conadi, Seremi de Economía, Sernatur, entre otros.

-¿Por qué no han aumentado las cifras de exportación de la región? y ¿Cómo explica las bajas exportaciones?

Cuando hablamos del apoyo a las exportaciones o exportadores de menor tamaño, hablamos de que hay que generar un camino para lograr la exportación, y hay etapas para la internalización; el comienzo, el prospecto, y el penetrar el mercado. Ese camino no es corto, comenzamos el 2022 y hoy recién



DESDE FEBRERO 2024, EL INGENIERO HA SIDO SUBROGANTE DE LA DIRECCIÓN REGIONAL DE PROCHILE.

estamos viendo frutos en la artesanía textil con destino a Europa, o en los agroalimentos con destino a Paraguay.

A nivel regional, como Pro Chile, nos basamos en la información del Servicio Nacional de Aduanas. Podemos ver que hay una acumulación de los últimos meses, con aumento del 14% de las exportaciones regionales. Nosotros solo trabajamos con esas cifras. De hecho, en el período de enero a junio, las empresas medianas y de menor tamaño, que son exportadoras, han aumentado en relación al 2023, que habían 18, y hoy, son 27 de ese tamaño. Respecto a las microempresas, el año anterior en el mismo período, teníamos 4 generando exportaciones, y hoy

son 11. Vemos un alza y es positiva.

-¿Qué emprendimientos no tradicionales promueven?

Como Pro Chile somos generadores de soluciones para distintas industrias globales. Dada nuestra capacidad e información, obtenida mediante la producción agrícola del desierto, contamos con desarrollos tecnológicos que aumentan la producción agrícola en valles con escasez hídrica. Damos apoyo a empresas que están desarrollando tecnología e inteligencia artificial, capaz de optimizar los recursos hídricos. Estos emprendimientos tienen cabida en lugares como Perú, Estados Unidos y el Medio Oriente, quienes también enfrentan la escasez como Arica.

Referente a lo mismo, exportamos servicios de biotecnología desde el Agro, y también, contamos con ciertos desarrollos tecnológicos aplicados a la construcción y la minería. Más adelante, tenemos una próxima meta que es exportar la industria creativa, ya que en Arica hay muy buenos exponentes musicales. Acá, tenemos a muchas empresas y sellos discográficos, que exportan el servicio de producción musical.

-¿Cuál es la exportación local más novedosa que le gusta a otros mercados?

Respecto a empresas de menor tamaño, contamos con la mencionada, que es el desarrollo tecnológico; para el aumento de la producción, optimizar

los recursos hídricos y dar la entrega de información correcta al agricultor. Eso llama la atención a muchos países y tiene un gran potencial de exportación.

-¿Cuál es el perfil exportador que tiene la región?

Tenemos empresas pertenecientes a los agro alimentos, servicios logísticos, turismo, agricultura, soluciones globales, industrias creativas; artesanía textil, música, narrativa gráfica, escultura, y más; y los principales bienes exportados de Arica y Parinacota durante el 2023, fueron ácido valproico, aceite de pescado; y envases metálicos.

-¿Cuáles son los principales mercados de exportación?

Nuestros principales mercados son Estados Unidos, China, y Brasil. El año pasado a EE.UU se exportaron 48 millones de dólares; a China 47 millones de dólares; y a Brasil, alrededor de 40 millones de dólares.

-¿Qué puede señalar sobre los exportadores de mayor volumen?

La canasta exportadora regional siempre ha estado muy concentrada. Hoy, la participación de las grandes empresas es de un 95% en torno al monto total exportado de Arica. Para todas las empresas, nosotros como Pro Chile tenemos un servicio que puede ir a la medida. Seguimos apoyándolas. Por ahora, tenemos el programa “Exporta Más” que está dirigido a estas empresas exportadoras que quieran abordar nuevos mercados, o posicionarse, en mercados que ya están atendiendo. ☺