LITORALPRESS

Fecha: 21-01-2024
Medio: El Llanquihue
Supl. : El Llanquihue
Tipo: Noticia general
Título: **“Hay potencial en Los Lagos en servicios vinculados a lo acuícola: muchos son pymes”**

Pág. : 7
Cm2: 419,7
VPE: $ 459.940

Tiraje: 6.200
Lectoría: 18.600
Favorabilidad: No Definida

Carlos J. Véjar
cronica@diariollanquihue.cl

ENTREVISTA. IGNACIO FERNÁNDEZ, director nacional ProChile:

“Hay potencial en Los Lagos en servicios vinculados a lo acuícola: muchos son pymes”

CEDIDA

IGNACIO FERNÁNDEZ ES ABOGADO Y DIRECTOR NACIONAL DE PROCHILE.

La misión de ProChile es juntar la oferta nacional con la demanda internacional. De esa forma, Ignacio Fernández, director nacional de este servicio, describe el trabajo que realiza desde principios de 2023, cuando se adjudicó el puesto, vía Alta Dirección Pública. A nivel nacional, son 16 las reparticiones de ProChile, incluyendo una en Los Lagos.

“Eso lo contrastamos con nuestras 54 oficinas en el mundo”, sostiene. En una reciente visita a la zona, y en diálogo con este Diario, Fernández comentó cómo la contingencia convulsa en el mundo influye en la labor de estimular las exportaciones, en un mundo con conflictos bélicos en curso, entre otras situaciones. Asimismo, asevera, realizan los denominados “Consejos regionales exportadores”, donde reciben la retroalimentación de los generadores de productos y servicios exportables, en el sentido de saber cómo perciben la gestión de ProChile, cómo se puede mejorar y qué proponen hacer.

—Con quiénes se reunió, puntualmente, en el caso de Los Lagos...

–Por ejemplo, con una empresa que vende suplementos alimenticios, con industrias creativas, con aquellas vinculadas a productos del mar, lácteos, carne, entre otras.

—¿Con qué visión se queda de estos encuentros y en qué pie ve a la región?

–Me parece muy potente el sistema en torno a la industria acuícola. Visité, por ejemplo, una pyme liderada por mujeres que ve el tema de las luminarias para las pisciculturas. Eso es clave, porque determina cuánto se demora en madurar sexualmente un pez, lo que da una serie de variables, como si producirá más o menos grasa, lo que es de interés para el mercado. Es algo muy fino.

Lo interesante es que, además de ofrecerlo a la industria nacional, también lo están exportando a Australia y Canadá.

Así también hay otra empresa, del mismo mundo, que está operando en Escocia y están viendo opciones en Miami... porque son reconocidos a nivel internacional. Estas son dos empresas tope de línea.

—La industria acuícola es el corazón de las exportaciones regionales. ¿De qué forma se puede ampliar esta matriz?

–En lo acuícola destaca el producto final, choritos y salmones, pero se está creando un ecosistema, que es parte de la cadena, que provee los servicios. Un ejemplo: en el caso de Australia, hoy lo relacionado a todo lo que tiene que ver con servicios vinculados a la minería es más grande que la minería propiamente tal. Hay potencial en Los Lagos en servicios relacionados a lo acuícola: muchos son pymes. A ello se suma lo lácteo, cárnico y las industrias creativas. Es decir, se está abriendo hacia otros sectores, donde se destaca el trabajo de las universidades, el turismo, etc.

OFERTA LOCAL

—Quienes están a cargo de la oferta local para el mundo, ¿qué les demandan a ustedes hoy?

–De todo. En el último consejo nos agradecieron mucho lo que hacemos, lo que habla bien de nuestro trabajo. De todas formas, nos demandan cosas específicas: desde presencia en ferias internacionales que hoy no estamos; hasta que la imagen del país en instancias en el exterior sea capaz de ilustrar de mejor forma qué es lo que se hace en la Región de Los Lagos.

También nos piden, por ejemplo, visibilizar de mejor manera aquellas pymes que no pertenecen al mundo de lo acuícola. En el caso de Los Lagos, por ejemplo, eso pasa por el lado de una empresa dedicada a los suplementos alimenticios, con base a la miel de ulmo. De eso tomamos nota para mejorar nuestros servicios.

—Cómo ven desde ProChile el mundo convulso de hoy, con frentes bélicos claros entre Hamás e Israel y lo que sucede hoy entre Ucrania y Rusia. ¿Cómo esta incertidumbre influye en vuestra labor?

–Influye, pero los conflictos internacionales siempre existirán, como la pandemia, las guerras y las catástrofes naturales. Son extraños los periodos de paz internacionales. Un ejemplo: probablemente el mundo del vino aún no se ajusta a los efectos de la pandemia, la falta de contenedores, al sobrestock a nivel mundial, lo que hizo variar los precios.

En lo de Ucrania y Rusia, por otro lado, había un gran interés desde la industria del mejillón, donde hubo una baja en el interés de esos mercados. Lo importante es que para eso está ProChile, con sus oficinas en el mundo. Por ejemplo, si bien hoy hay menos interés de productos del mar en Japón y Estados Unidos, sí está a la mano Brasil y China.

Ahí nos tenemos que adelantar. Como sea, la dinámica internacional es un problema, pero es parte de una constante en la que uno debería estar acostumbrado en el tema de las exportaciones.

—Además del ejemplo de la industria del vino, ¿qué otro rubro ve con problemas por efectos del covid-19?

–El año 2022 fue un buen periodo de recuperación; en tanto, 2023 no fue un tan buen año, fue más lento. En general diría que hay una mayor normalidad, con precios de los contenedores y logística en márgenes estables.

—En el caso de Los Lagos, en particular en la provincia de Osorno, hay una fuerte presencia de lo frutícola. ¿Qué piensa de aquello?

–No tuve la oportunidad de conocerlo directamente, pero estoy al tanto. Por ejemplo, supe de experiencias con producción de espumantes. Como decía, nuestro foco está en los proveedores de estos rubros, para que salgan y exporten sus servicios que hoy dan en Chile a otros mercados.