

**DÓLAR**

Observado \$ 506,43

**EURO**

Comprador \$ 728

**EL SOL**

Comprador \$ 170

Vendedor \$ 183

**PESO BOLIVIANO**

Comprador \$ 70

Vendedor \$ 73

**UF / IVP**

DÍA

30/12/2009

31/12/2009

01/01/2010

UF

20.946,26

20.942,88

20.939,49

IVP

21.866,94

21.867,01

21.867,09

**UTM**

Noviembre

36.863

Diciembre

36.863

**IPC**

Septiembre 0,1%

Octubre 0,0%

Noviembre 0,5%

**BENCIN**

ESSO  
SHELL  
COPEC  
COPEC  
AUTOSERVICIO

La empresa ariqueña Bezmalinovic se adjudicó un proyecto silvoagropecuario 2009

# Bezma sale al mundo con ProChile

Buenos resultados consiguió la empresa de aceite de oliva en su viaje realizado recientemente a Brasil

Sebastián Arredondo F.  
cronica@estrellaonline.cl

La empresa familiar de aceite de oliva del Valle de Azapa, Bezmalinovic, se adjudicó el concurso Nacional de Promoción de Exportaciones Silvoagropecuarias 2009, instrumento de ProChile que año a año convoca a empresas nacionales a postular sus iniciativas exportadoras.

La empresa conoció la realidad del mercado brasilero como futuro potencial de exportación para posteriores envíos de sus distintos productos del Valle de Azapa.

La gerente de marketing de la empresa, Viviana Guzmán, se refirió a la experiencia en Brasil y a la realidad concreta de experimentar de ese mercado. "Como empresa familiar estamos muy agradecidos del apoyo de Pro Chile, en Brasil detectamos un apoyo increíble del empresariado, y contactamos a muchos agentes que están interesados en nuestro producto".

En Sao Paulo, la empresa Bezmalinovic desarrolló una completa agenda de reuniones con potenciales importadores, realizaron distintos programas que coordinaron a través de ProChile Regional en conjunto con la Oficina Comercial de ProChile en Brasil. "Para nosotros es importantísimo poder



LA REPRESENTANTE DE LA EMPRESA, VIVIANA GUZMÁN (CENTRO), JUNTO A LAS EJECUTIVAS REGIONALES DE PRO CHILE.

entrar al mercado brasilero. En estos momentos existen 2 aceites que existen en el mercado, así que veo con muy buenos ojos el futuro de nuestro producto. El aceite que ha entrado a Brasil es de consumo masivo y nosotros como empresa queremos entrara satisfacer una demanda de mayor exigencia".

**INICIATIVAS**

La directora regional de Prochile, Sylvia Lillo, se refirió a la experiencia de la empresa ariqueña en

Brasil. "Iniciativas como éstas sin duda son destacables y ejemplos para nuestras empresas regionales que buscan incursionar nuevos mercados en el exterior. Nuestra institución apoya este trabajo en diversos ámbitos, uno de ellos, a través de su red de más de 50 oficinas comerciales en el exterior, importantes puntos de apoyo para nuestras empresas; así también, en este dinámico y globalizado mundo actual, los acuerdos comerciales firmados por Chile son

una oportunidad para llegar con mejores ventajas competitivas".

Asimismo, sostuvo que los compradores brasileros son un interesante mercado de los productos ariqueños, ya que las exportaciones chilenas de aceite de oliva virgen a ese país durante el 2008 superaron los US\$420.000. "Y si comparamos las exportaciones de estos dos últimos años, periodo enero-octubre, los envíos se incrementaron en un 8,4% el 2009, respecto del año anterior", sostuvo.

SEBASTIÁN ARREDONDO