

Empresas abordan mercado brasileño en programa logístico

Proyecto orientado a las exportaciones es apoyado por Corfo y ejecutado por Opción EC.



Charlas de expertos dieron inicio al programa “Red Mercado Exportación de Servicios de Empresas logística de Tarapacá”, iniciativa apoyada por Corfo y ejecutada por Opción EC, el cual está dirigido a empresas que prestan servicios complementarios y que buscan ampliar sus operaciones en el comercio internacional.

La directora regional de Corfo, Catalina Cortés, explicó que “este instrumento viene a dar respuesta a la estrategia del Gobierno Regional y nuestra corporación, en el sentido de potenciar los procesos logísticos para enfrentar los desafíos que nos impone la instalación de un Corredor Bioceánico que nos unirá con Brasil”.

En la jornada, expuso Oscar Páez, ingeniero comercial con postítulo en comercio internacional, Ceo de Consultora Proamérica, y exencargado comercial en Brasil, quien además fue director regional de Prochile en Iquique y Arica. También, Leopoldo Bailac dio a conocer su experiencia en el mercado brasileño como empresario a través de la compañía Bailac Thor.

RED MERCADO

Loreto Valdés, directora del proyecto, indicó que “se busca que generar impacto en el desarrollo de una logística que integre prácticas ambientalmente sostenibles en las actividades de comercio, transporte y distribución de bienes y servicios, con énfasis en los valores sociales, la equidad y el cumplimiento irrestricto de leyes vigentes”.



La propuesta se orienta a impulsar la integración y el comercio internacional, con negocios e inversiones más competitivos y una logística sustentable con el compromiso y el progreso de la comunidad, la preservación del medioambiente y del uso eficiente y racional de los recursos naturales que son de todos.

El objetivo principal es desarrollar y fortalecer capacidades exportadoras de empresas de servicios logístico de la región de Tarapacá con foco sustentable, a través de la entrega de herramientas y conocimientos para que puedan acceder a nuevos mercados, así como también la construcción de redes de apoyo y alianzas que les permitan generar mayores oportunidades para la exportación de su oferta.

