



SUSCRIPCIÓN
ESTRATEGIA
CLICK AQUÍ >



Buscar...



- ↓ ÁMBITO EMPRESARIAL
- ↓ ECONOMÍA
- ↓ OPINIÓN
- ↓ MERCADO DE VALORES
- ↓ SALUD
- ↓ INTERNACIONAL
- ↓ TECNOLOGÍA Y NEGOCIOS
- ↓ MERCADO AUTOMOTRIZ
- ↓ MUJER DE EMPRESA
- ↓ PAÍS
- ↓ EL PULSO DEL DÓLAR
- ↓ DINERO & INVERSIÓN
- ↓ EMPRENDIMIENTO & INNOVACIÓN
- ↓ MERCADO DE CAPITALES
- ↓ INDICES ECONÓMICOS



TVN EL CANAL DEL COMERCIO

PRONTO NUEVA NOCTURNA

- > CATÁLOGO DE PRODUCTOS
- > CARRO DE COMPRAS
- REGISTRO DE USUARIOS
- > LA EMPRESA
- > ARCHIVO
- > ESTADÍSTICAS
- > INDICES ECONÓMICOS
- > REVISTA GESTION
- > ESPECIALES
- > @SECTORES
- > SEMINARIOS
- > CLUB DE NEGOCIOS
- > PUBLICIDAD
- > PREMIOS Y EVENTOS

Martes, 23 de Octubre de 2012

ENVIAR A UN AMIGO

COMPARTE:



Facebook Tweet 4 +1 0

19/10/2012

CON RESPECTO A 2011

Viña Chocalan Wines aumentará en 15% sus exportaciones

La gerente general, Aída Toro, indicó que ampliarán sus ventas de vinos premium hacia el Medio Oriente.

La gerente general de Viña Chocalan Wines, Aída Toro, prevé que este año las ventas totales serán de US\$2,8 millones, lo que representaría un alza de 15% con relación al 2011. En cuanto a las exportaciones, la cifra también crecería en un 15% y a nivel local, en un 20%.

Según la ejecutiva, las inversiones durante este período para la viña, se han centrado sólo para labores de replantaciones por lo que ha sido un monto "muy inferior con respecto a las ventas".

El principal destino de las exportaciones de la viña son Canadá, Reino Unido y China. Sin embargo, está presente en los ejecutivos la idea de ampliar el espectro de negocios hacia el Medio Oriente, dado a que según Aída Toro "las cifras muestran hoy una clara tendencia de crecimiento de los envíos a esta región.

La venta de vino en el Oriente Medio está fuertemente ligada a la industria de la hotelería y catering, que en su mayoría requiere de vinos premium y nuestro producto es un gran candidato para esa categoría".

Chocalan Wines se ha especializado durante el último tiempo en la producción de vinos premium los cuales representan un 40% de las ventas que actualmente realiza la viña propiedad de la familia Toro Harnecker. La gerente valora este hecho aludiendo a que "es auspicioso si pensamos que hace dos años la cifra correspondía a menos de un tercio de nuestros envíos. Además, hay que considerar que detrás de este resultado ha existido un constante esfuerzo integrado de tanto nuestro equipo enológico como comercial".



ECR EMPRESAS



1 DE NO EN

DE LOS RE "AC I PARAN Y "DE

SINI

