

e-

NEGOCIOS

**EMPRENDIMIENTO
KOWSKI**

La electromovilidad llega a Parque Arauco de la mano de Kowski

**INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA
“DRIVIN”**

la irrupción del TMS chileno que aterriza en el mercado europeo

**+ INTERNACIONAL
+ COLUMNAS**

ED/04

e

Lorenzo Gazmuri

Presidente de ICARE

“Boric debe construir un Gobierno de unidad, y poner el foco en la recuperación económica, mejorar las pensiones y recobrar el empleo”



PALABRAS DEL DIRECTOR

Marzo, un mes de comienzos. Una nueva administración toma el Gobierno en el contexto más desafiante de los últimos 30 años y una vida post pandemia, con un escenario mundial al menos complicado, y una presión inflacionaria mundial, nos presentan una inédita realidad llena de cambios en lo interno y externo de marca mayor. Para muchos una atmósfera de miedo, pero para otros, un ambiente de grandes oportunidades que sin duda alguna requerirá de una perspectiva llena de creatividad, aplomo, visión ecuánime y muchas características que nos permitan colaborar y enfrentar con mirada clara un mañana lleno de desafíos. Es hoy donde los liderazgos, al igual que en todos los tiempos turbulentos, tienen el valor especial de quienes son capaces de ver diáfananamente en un escenario claroscuro.

Los invitamos a disfrutar esta edición de Marzo y a estar atentos a nuestras entrevistas llenas de contingencia en www.e-negocios.cl y redes sociales.

Saludos,
Cristian Alliende.
Director E-negocios

TABLA DE CONTENIDO



08 MANUEL VIERA FLORES
Presidente de la Cámara Minera de Chile



17 ANDRÉS PÉREZ MORALES,
Economista Jefe Banco Itaú



15 OLIVIER LUNGHINI,
Gerente General Cámara de Comercio Italiana de Chile

Editorial:

Director General Grupo Pelle Comunicaciones:

Juan Andrés Sastre

Mail: jsastre@pellemagazine.cl

Director Ejecutivo:

Cristián Alliende Brito

Mail: calliende@e-negocios.cl

Editor Periodístico:

Juan Pedro Clavel Duk

Mail: jpclavel@e-negocios.cl

Periodistas:

Lidia Mateluna Caroca

Mail: lmateluna@e-negocios.cl

Pierinne Méndez Yaeger

Mail: pieri@e-negocios.cl

Ventas y RRPP:

Ignacio López Contreras

Mail: ilopez@e-negocios.cl

Diseño y diagramación:

Claudia Helguero Santander

Mail: helguero.claudia@gmail.com

Programación:

Carlos Rosenberg

Mail: crosenberg@pellemagazine.cl

Ocarrol rent a car

e- EMPRESAS FAMILIARES



Cristóbal Herrera

Gerente General de Ocarrol Rent a Car

“Somos la única empresa chilena con marca propia, oficinas fuera de Chile y 30 años al servicio de los clientes”

Por Lidia Mateluna C.

Los comienzos de Ocarrol Rent a Car se remontan a los años 90 en la ciudad de Rancagua con la motivación de dar solución a las necesidades en el manejo de flotas a empresas, ofreciendo todo tipo de vehículos económicos, full equipo, camionetas, 4x4, cargo, van y maquinarias.

Hoy, cuentan con una flota de más de 600 vehículos y sucursales en diversas regiones del país, además de tener presencia en el extranjero en países como Argentina, Perú, Estados Unidos y España, y actualmente la organización destaca por entregar un servicio de leasing operativo flexible y personalizado, lo que le ha permitido posicionarse exitosamente en el mercado como una real alternativa para sus clientes.

De esta empresa familiar, su Gerente General, Cristóbal Herrera, sostiene que trabajar con sus cercanos es una “doble responsabilidad”, pero resalta que “nos enorgullece ser la única compañía chilena con marca propia, con oficinas fuera de Chile y 30 años al servicio de los clientes”. Además, el empresario abordó en esta entrevista con E-negocios sus inicios, las sucursales con las que cuentan, sus servicios, la fórmula para tener éxito y sus proyecciones, entre otros temas.



-¿Cómo surgió Ocarrol Rent a Car y quiénes son sus dueños? ¿Siempre fueron una empresa familiar?

Ocarrol Rent a Car es una Empresa familiar que partió en Rancagua hace 30 años. Fue fundada por Juan Manuel Vega Artus, quien adquirió conocimiento en negocios de automóviles. Allí vio la oportunidad de empezar a arrendar en el sector de minería, específicamente en la Minera El Teniente, con un enfoque 100% empresarial. El año 2010, entré yo como socio y gerente general, y desde esa fecha hemos ido creciendo tanto en sucursales como en unidades de flota en varias regiones del país. El año 2012, empezamos a trabajar con compañías de seguros para poder atender al público general con el fin de poder abrir un poco la cartera y llegar a nuevas empresas. Posteriormente, en uno de los viajes a Argentina nos dimos cuenta que existía una oportunidad de crecer fuera de Chile, y Mendoza fue la primera oficina.

- ¿Cuántos años llevan en el mercado nacional e internacional? ¿Cuántas sucursales tienen?

Tenemos tres décadas en el mercado nacional y 11 años fuera de Chile, con un

total de 14 oficinas. A nivel local estamos presentes en Iquique, Antofagasta, Copiapó, La Serena, Viña del Mar, Santiago, Rancagua y Concepción, mientras que a nivel internacional nos encontramos en Argentina, en Buenos Aires, Mendoza y Salta; en Perú estamos en Lima; en España tenemos oficina en Alicante; y en Estados Unidos estamos en Miami.

Estamos enfocados 100% al servicio y somos más que un rent a car o una arrendadora de autos o camionetas, buscamos ser partners de nuestros clientes y responsables de que cuenten con un muy buen abastecimiento en sus departamentos de operaciones. Además, nos destacamos por entregar un servicio de Leasing Operativo flexible y personalizado.

-¿Qué tipo de logística se necesita para poder abrir sucursales y funcionar en distintos territorios?

Principalmente nuestras operaciones parten con equipos muy comprometidos y de forma muy pequeña, para conocer bien el mercado al cual entraremos. Vamos siempre de menos a más, esta fórmula nos permite disminuir el riesgo y,

lo más importante, poder dar el servicio de excelencia que ofrecemos, que es de atención 100% personalizada.

-¿Cuáles son los principales hitos o logros que han tenido como empresa?

Ser la única empresa chilena con marca propia, con oficinas fuera de Chile con 30 años al servicio de los clientes.

-¿Cuál es el secreto o la fórmula para poder tener éxito con una empresa familiar?

No olvidar que en la oficina somos todos profesionales y trabajadores de la empresa. Somos unos convencidos que cuando uno trabaja con la familia, es una doble responsabilidad, primero en lo familiar y segundo en lo profesional, por lo tanto, hay que ser todavía más riguroso. Siempre hemos tenido muy claro que dentro de los horarios de oficina somos trabajadores, independiente del cargo. Tratamos de hacer la pega lo más profesional posible en horario de trabajo, y después fuera del horario, somos familia y disfrutamos. Solemos no hablar del negocio el fin de semana, tema importante y en el que concordamos.

-¿Cómo les afectó la pandemia y la crisis económica de los últimos años? ¿Qué medidas tomaron para hacer frente a la contingencia?

No hicimos grandes cambios, ya que tuvimos la suerte de que la pandemia nos encontró en un buen momento. Orgullosamente podemos decir que no desvinculamos a nadie y solo nos dedicamos a ofrecer buenas alternativas a nuestros clientes, los cuales reaccionaron de manera increíble con nosotros, y quedó demostrado que trabajar por ser verdaderos partners de nuestros clientes, es una gran ayuda.

-¿Qué proyecciones tienen para este año? ¿Pretenden seguir expandiéndose?

Tenemos programado abrir dos nuevas oficinas, una en Chile y otra en Bariloche, Argentina, que fue una de las proyecciones que teníamos para el año pasado y antepasado, pero por tema de pandemia se atrasó. También la idea es poder seguir con el plan de renovación de flota que se hace año a año. Y por último en Miami, nos interesa seguir creciendo, ya que es un proyecto que tiene pocos meses funcionando, tiempo que nos tiene muy contentos.



Arturo Platt

Socio y Director del Equipo de Gobierno Corporativo en Deloitte

“Tendremos que esperar hasta el año 2045 para acercarnos a la paridad de género a nivel de directorio en Chile”

Por Lidia Mateluna C.

5/e-negocios/marzo 2022

En el marco del Mes de la Mujer, la consultora Deloitte publicó un estudio internacional que abarcó a más de 50 países sobre el porcentaje de participación de mujeres a nivel de directorios, el que arrojó que nuestro país tiene un 11% de presencia femenina en las cúpulas de las compañías, cifra que está muy por debajo del promedio regional. En tanto, el porcentaje promedio a escala global según el análisis alcanzaría un 20%.

Para Arturo Platt, Socio y Director del Equipo de Gobierno Corporativo en Deloitte hace más de tres décadas, y quien fue partícipe de esta publicación, Chile es uno de los más mezquinos y con una mayor brecha es este sentido, augurando que esta realidad podría no variar en los próximos 10 años. Es más, destaca que “lo peor es que si se proyecta la tasa de crecimiento hacia adelante, tendremos que esperar hasta el año 2045 en nuestro país para acercarnos a la paridad de género a nivel de directorio. Por eso, creo que en esta generación debemos hacernos cargo del tema para no heredarlo a las futuras”.

En este contexto, el Licenciado en Ciencias Económicas y Finanzas, Contador Auditor de la PUCV y quien participa activamente en diversas entidades promotoras de género e inclusión, conversó con E-negocios sobre su rol en Deloitte en el área de gobiernos corporativos, su postura económica sobre la contingencia y los efectos de la invasión rusa en Ucrania a nivel local, como también las oportunidades de negocios e inversión para pymes y grandes empresas. Además, el profesional profundizó sobre su trabajo de género con distintas organizaciones y compartió algunas recomendaciones para que las compañías comiencen a trabajar en prácticas enfocadas en la inclusividad y diversidad.

-Por más de 35 años ha sido socio y parte del equipo de Gobierno Corporativo en Deloitte, ¿cuál ha sido su principal tarea y los principales logros de su organización?

En Deloitte iniciamos nuestro aporte a los gobiernos corporativos hace muchos años, cuando recién se comenzaba a hablar del tema, luego de la revisión de las regulaciones en Estados Unidos, derivado de la ley Sarbane-Oxley (2002). De esa época ya han pasado casi 20 años, es decir, un largo camino que se inició con una serie de análisis y regulaciones para colocar al gobierno corporativo en el centro de atención en las empresas y, especialmente, a sus miembros y sus comités. Esta regulación buscó asignar la responsabilidad final en la gestión y control de las empresas al directorio y a los principales ejecutivos.

Chile siempre estuvo atento para estar en línea con las nuevas regulaciones y mejores prácticas, también se sumó a revisar su legislación, y nosotros tuvimos una activa participación desde esos años, compartiendo experiencia comparada y aportando nuestra visión en la revisión de las normas en la legislación local, que implicó modificar la Ley de Sociedades Anónimas y la Ley de Mercado de Valores con el objeto de acercarnos a las mejores prácticas internacionales. Fuimos muchas veces a la Comisión de Hacienda del Senado a explicar los modelos que se estaban implementando en el mundo, con el objeto de tener una norma que hiciera sentido. Luego se sumaron las iniciativas de la SVS de la época (actual CMF); que inició un largo camino de normas para regular cómo se gestionan los gobiernos corporativos; proceso en los cuales también tuvimos una activa participación.

-Los efectos de la pandemia y el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania han afectado la economía a nivel global, en ese contexto, ¿cuál es el escenario que prevé a nivel corporativo nacional? ¿Habrá un estancamiento en la inversión?

Francamente es una pregunta compleja dado que mientras no exista un cese de esta guerra y se entienda que la paz debe imperar como concepto base, es un hecho que la economía será fuertemente afectada. Ya lo estamos viendo, derivado de las restricciones que se han ido imponiendo a Rusia, los cambios en las políticas internas, y las diferentes acciones que está adoptando cada país.

Chile, al estar inserto en un modelo de economía social de mercado, tendrá que acomodar las piezas muy rápido para evitar efectos no deseados, sobre todo en las exportaciones hacia ambos países. Pero, también, nos vamos a ver afectados por los precios de muchos commodities como el petróleo, gas y sus derivados, y quizás, tomar posiciones de ahorro inmediato o restricciones en el consumo que ojalá estén lejos de ocurrir.

-Ante el actual escenario nacional e internacional, ¿cuáles son las nuevas oportunidades de negocio y las áreas más viables de inversión que se presentan en la actualidad para las pymes o grandes empresas?

El actual escenario que vive nuestro país es de una alta incertidumbre, derivada esencialmente en dos temas principales: (1) las propuestas de la Convención Constitucional y (2) las propuestas comprometidas por el actual Gobierno que acaba de asumir. Este escenario de incertidumbre afectará de manera directa a pymes y a grandes empresas, tanto en las inversiones, innovación y en la decisión

de atreverse a realizar nuevos proyectos. No hay certeza en términos de conocer el escenario tributario, laboral, y regulatorio en medio ambiente, como para los inversionistas extranjeros, el respeto a la propiedad privada, y otras dimensiones.

En esta incertidumbre es muy difícil comprometerse con identificar nuevas oportunidades o áreas viables de inversión, sería irresponsable hacerlo. Pero para las pymes debe imperar un escenario de estabilidad que promueva fuertemente la propiedad privada, la innovación, la inversión, el desarrollo y una carga tributaria justa. Esto permitirá que en el mediano plazo, muchas pymes puedan crecer y convertirse en grandes empresas en algún minuto de su vida, y seguir dando vida y más oportunidades a emprendedores.

-Considerando la incertidumbre del inicio de un nuevo Gobierno, ¿cómo proyecta la situación país a nivel social y económico?, ¿En qué áreas debe enfocarse principalmente la nueva administración?

La proyección dependerá esencialmente de cómo se aclara el escenario de incertidumbre que afecta al país, desde el punto de vista legislativo y regulatorio en todas sus dimensiones. Creo que el Gobierno debe enfocarse en asegurar el crecimiento del país. Es la manera de poder mejorar las condiciones de vida de la población, ofrecer mejores empleos, y tener una agenda social que permita mejorar varios aspectos en términos de salud, educación, pensiones y otras materias.

-En otros temas, su trabajo en el ámbito de equidad de género es muy activo, tanto en Redmad, Comunidad Mujer, Mujeres Empresarias y Woman Economic Forum, entre otros, ¿cuál es su principal motivación para trabajar en ello y qué esfuerzos deben aunarse para lograr igualar las condiciones entre mujeres y hombres?

He trabajado casi 20 años en promover en diversas formas la incorporación de mujeres al ámbito laboral, tanto a nivel general, ejecutivo y corporativo. En esa línea, mi principal motivación ha sido siempre demostrar que las mujeres agregan valor con su experiencia y su visión. Tenemos mujeres con tremendas capacidades y que por temas de cultura y falta de convicción, quedan despojadas de su real reconocimiento, oportunidades y posición justa en las empresas.

En esa línea, creo que debemos entender que esto no es un favor, o un acto de buena voluntad; el cambio cultural es una tarea que todos debemos dedicarnos a empujar, con convicción y también con valentía. Esto lo comparto en cada seminario, clase y evento en que participo regularmente.

-Recientemente Deloitte publicó un estudio global de más de 50 países que entrega datos sobre el porcentaje de participación de mujeres en directorios, ¿cuáles son las cifras que se manejan hoy y por qué señala que la paridad de género se podría equiparar en 25 a 30 años?

Hemos presentado en marzo este estudio referido a la participación de mujeres en los directorios, que nos deja muy mal parados en la realidad. Primero, porque al comparar a Chile con el promedio de todos los países, estamos en valores promedios cercanos a un 11%, mientras a nivel global se muestra casi un 20% de participación; pero lo peor es que si se proyecta la tasa de crecimiento hacia adelante, tendremos que esperar hasta el año 2045 en Chile para acercarnos a la paridad de género a nivel de directorio. Por eso, creo que en esta generación debemos hacernos cargo del tema para no heredarlo a las futuras.

Imagínate si Chile en los próximos tres años, duplicara su tasa y lográramos mostrar que somos capaces de hacerlo, eso sería un gran aporte a nuestro país.

-Finalmente, Deloitte se caracteriza por realizar prácticas enfocadas en promover la diversidad e inclusividad, entre otros valores, ¿cuál debería ser el primer paso para que las empresas comiencen a trabajar en aquello?

Creo que esto se logra de manera eficiente con tres conceptos claves: (1) cambio cultural, para aceptar que la diversidad agrega valor, que son un aporte real a las empresas y por supuesto a nuestra economía, y que la experiencia comparada muestra solo beneficios; (2) Convicción, el cual debe ser liderado desde los propietarios, accionistas y socios en cada empresa, ya sea a través de sus directorios, sus comités ejecutivos, y por medio de la gerencia. Técnicamente si no hay convicción y comunicación clara desde la cúpula de la empresa, cualquier esfuerzo intermedio se diluye fácilmente, por eso esta tarea debe ser empujada por el mismo directorio. Luego de eso, pasamos a la fase; (3) plan de acción, para tener un equipo interno que primero prepare un análisis y evaluación, establezca una meta clara a corto y mediano plazo, por niveles o áreas, proponga nuevas políticas, como por ejemplo paridad de salarios, trabajo flexible, candidatos siempre con paridad de género, u otras que ayuden a esta tarea. Lo más importante es medirlo mes a mes, y reportar los avances.

Estoy convencido de que la tarea no es tan difícil si nos comprometemos en cada empresa a estos tres puntos, y los implementamos como parte del plan de actividades prioritarias del año 2022.

¡CONVIÉRTETE EN SOCIO DE LA AMDD!



- ▶ Certificación en base al **Código de Ética y Autorregulación**
 - ▶ Formar parte de una **red de networking** en constante crecimiento
 - ▶ **Descuentos** en programas de educación continua y postgrado
 - ▶ Acceso a **publicación de noticias de tu empresa** en la revista, web y boletín de la AMDD
 - ▶ Participación en los diferentes comités de la Asociación
- ¡Estos y muchos beneficios más!**

✉ Más información en asociación@amddchile.com

🌐 amddchile.com

AMDD

ASOCIACIÓN DE MARKETING DIRECTO Y DIGITAL DE CHILE



Manuel Viera Flores

Presidente de la Cámara Minera de Chile

“La nacionalización de la minería es la peor decisión para el desarrollo socio económico del país”

Un gran rechazo en el sector empresarial y gremios de la gran minería generó en febrero pasado la aprobación en la Comisión de Medio Ambiente de la Convención Constitucional del artículo que establece nacionalizar la minería del cobre y otros minerales considerados de carácter estratégico para el país -el que ahora debe votarse en el pleno-, ya que consideran que dicha medida sería totalmente regresiva para Chile, puesto que frenaría la inversión y el desarrollo minero nacional.

Así también lo considera el presidente de la Cámara Minera de Chile, Manuel Viera Flores, quien aseguró en esta entrevista con E-negocios que “la nacionalización de la minería es la peor decisión para el desarrollo socio económico del país”, destacando que “nos ha costado casi un siglo desarrollar esta industria minera de clase mundial para botarlo por la borda con el pretexto que las nuevas medidas son mejores que las que existen, lo que es irremediablemente falso”. Por tales motivos, resaltó que como Cámara “hemos realizado innumerables llamados a la cordura y a cuidar la gallina de los huevos de oro, por lo que espero que quienes tienen la responsabilidad de definir nuestro futuro, lo hagan sin sesgo político de ninguna especie y mirando los intereses superiores” de todos los chilenos.

El directivo, también abordó en estas líneas la incertidumbre que provoca en el sector el actual escenario político local, el nombramiento de Marcela Hernando como nueva ministra de Minería y las consecuencias la reforma del Código Minero que reduce las exenciones tributarias a la minería con el fin de financiar la PGU y del proyecto de royalty que se discute actualmente en el Parlamento.

Por Juan Pedro Clavel

¿Cómo afecta al sector la incertidumbre política que se vive en el país con la llegada de un nuevo Gobierno y una nueva Constitución, considerando además las intenciones de algunos constituyentes de expropiar empresas mineras?

Respecto al escenario político, con la llegada de un nuevo Gobierno con ideas que generan mucha incertidumbre no solo en el empresariado y proveedores del sector, sino también en los distintos empresarios que ven riesgoso hacer negocios al estar en tela de juicio la certeza jurídica, tributaria y el derecho a la propiedad privada, como Cámara hemos realizado innumerables llamados a la cordura y cuidar la gallina de los huevos de oro. Lamentablemente las últimas noticias que provienen de la Convención Constitucional han sido irracionales, por decir lo menos, en un país que le ha costado casi un siglo en desarrollar la industria minera de clase mundial, para que todo se vote por la borda con el pretexto que las nuevas medidas son mejores que las que existen, y eso es irremediablemente falso. Es inconcebible e irresponsable con Chile lo que sucedió el pasado 5 de marzo en la comisión de Medio Ambiente de la Convención Constitucional. Se tomó la peor decisión para el desarrollo socio económico del país, “nacionalización de la minería”, no solo es lamentable, sino que también es un enorme daño el que se le está haciendo al país, es algo inconmensurable. Además, fue visada la propuesta sobre “Renacionalización del cobre y bienes públicos estratégicos”, decisión que ha sido noticia de primera

plana en todos los medios del mundo. Chile el campeón mundial del cobre decide expropiar las empresas mineras con indemnización, pero está en tela de juicio pues nuestro país está adscrito a tribunales internacionales, y podrían venir una cantidad de demandas contra Chile no solo desde el punto de vista monetario, sino también contra la imagen de país serio que tenemos. El daño sería enorme, además nadie querrá hacer negocios acá, lo que también podría poner en tela de juicio el vino, las frutas, la pesca, los servicios, es decir, sería un daño al motor de desarrollo del país. En una cifra preliminar, dependiendo del precio de los metales, se necesitarían al menos diez empresas tipo Codelco para administrar las empresas expropiadas y las indemnizaciones por demandas internacionales a precio de mercado, y no lo que se supone dictaría la Contraloría, que no es un órgano especializado en tasar económicamente negocios mineros, serían del orden del 40 a 50 % del PIB nacional. Hacemos un llamado a los señores constituyentes, quienes tienen la responsabilidad de definir el futuro del país, a actuar sin sesgo político ni de ninguna especie y mirar los intereses superiores del país, cuidando nuestra minería de clase mundial y mejorar lo malo, perfeccionado el Código de Minería. Les exigimos a los señores convencionales actuar con responsabilidad en la toma de decisión, esperamos escuchar un acto patriótico para rechazar la nacionalización por ser un acto irracional cuyas consecuencias serían inconmensurables.

-¿Cómo reciben el nombramiento de Marcela Hernando como nueva ministra de Minería y cuáles considera debiesen ser las prioridades de esta nueva Administración?

Ya estamos acostumbrados a tener ministros que no son expertos técnicos del sector, pero como Cámara estaremos siempre atentos a apoyarla, tendrá siempre un apoyo técnico, un consejo, una institución sin fines de lucro, que es pluralista, objetiva y que representa a todos los chilenos. Los desafíos que la minería tiene en el futuro son muy grandes y lo bueno que la nueva ministra proviene de una zona minera, lo que nos deja muy contentos, ojalá que ella atienda a todo el sector, que en las decisiones que tome tenga a todos y todas actores relevantes, y esperamos que sea pro minería, pro desarrollo socio económico y pro inversión. Debemos recuperar el tiempo perdido, volver a la senda del crecimiento y devolverle a Chile ser el mejor distrito minero para invertir, investigar y probar nuevas tecnologías, entre otras.

-En cuanto a trabajo parlamentario, ¿qué le parece la reforma del Código Minero que reduce o elimina las exenciones tributarias a la minería con el fin de obtener recursos para financiar la PGU?

Es inexplicable e inadecuada la reciente modificación al Código Minero para el

financiamiento de la Pensión Garantizada Universal, que ha presentado el Ejecutivo. Lo que más nos llama la atención, y es lo que han manifestado abogados constitucionalistas y otros gremios del sector, es que se haya presentado un proyecto de ley que reduce o elimina exenciones tributarias, lo que altera la certeza, seguridad y estabilidad a la propiedad minera vigente. Este proyecto infringe el artículo 69 de la Constitución Política del Estado, lo que a mi juicio, es incomprensible. Además, los cambios que han propuesto en el proyecto respecto al nuevo régimen de patentes mineras representan una discriminación arbitraria que instaura la aplicación de valores desproporcionados, que no guardan concordancia con la realidad. Si querían que la minería financiara la PGU, ¿por qué no consultaron a expertos?, se podría haber llegado a soluciones más constructivas y no destructivas. Si estamos de acuerdo con la PGU, pero no así como se hizo entre canto y media noche, es algo muy irresponsable de las autoridades. Creo que no hay conciencia del rol que cumple nuestra minería en el desarrollo socio económico del país.

Otra decisión inadecuada de la comisión de Medioambiente de la Convención Constitucional, es que aprobaron la norma que declara la nulidad de las concesiones mineras, eléctricas y forestales que se emplacen en territorios indígenas, ante lo que cabe preguntarles ¿cómo van a financiar el funcionamiento del Estado en los próximos años? ¿Cómo financiarán sus programas sociales? ¿Qué harán con la cesantía que vendrá?

-¿Cómo cree le afectaría o cuáles sería las principales consecuencias que podría provocar esta reforma al sector y, especialmente, a la pequeña minería una vez que comience a regir?

Los impactos serán dantescos, ya que no existirá certeza jurídica ni tributaria; las inversiones ya no serían las mismas y se paralizarían; habría un aumento del desempleo; las tasas de las propiedades y pertenencias mineras se encarecerán 300%, lo que implica en la pequeña minería un impacto tan grande que ese sector difícilmente podría subsistir. La pequeña minería es un eterno prospecto de exploración que se reconoce mientras se explota, ellos son sonadores, van de generación en generación y gracias a ellos se descubren nuevos y mejores yacimientos, y no tienen acceso a fuentes de financiamientos por no tener reservas económicamente explotables y bancables.

-Finalmente, ¿qué le parece el proyecto de royalty minero que se discute actualmente en el Parlamento, y que podría elevar la tasa impositiva por sobre el 80%? ¿Lo considera como un factor de desincentivo a la inversión?

Si se aplica el royalty del 3% es exactamente lo mismo que bajar la ley media de un yacimiento, o a la recuperación metalúrgica al ser explotado, y hoy las leyes de los minerales en el país ya son



muy bajos, van entre 0,3% a 0,6%, lo que hace inviable producir en estos niveles. Como Cámara Minera debemos ser muy claros en alertar a las autoridades del grave perjuicio si se aprueba la ley como está. Chile presenta serios problemas de falta de nuevos proyectos con leyes altas de mineral, que en general son de bajas leyes, y si se aplica este royalty a las ventas bajaría la ley media del mineral haciendo muchos proyectos y operaciones mineras inviables económicamente, y así pierde el país no solo en mayor recaudación fiscal, sino en menos empleos, y generación de divisas para la economía.

Los efectos directos serían, entre otros, una disminución del inventario de reservas económicamente explotables; millones de toneladas se dejarían en los cerros sin explotar; se disminuye la vida útil de la mina; se desincentiva la inversión; habrá menor recaudación fiscal en el mediano plazo; muchas minas actualmente en operación podrían paralizar por estar a pérdida, lo que implicaría menores empleos de calidad y sería el país más caro para invertir. También producirá impactos graves en los encadenamientos productivos y en los proveedores; muchos proyectos de bajas leyes dejarían de ser rentables y no se realizarían; no considera la capacidad de pago de las empresas; y tiene efecto directo en la disminución del empleo en las regiones.

Además, podrían afectar de forma negativa los ratings crediticios de las compañías mineras globales si éstas no son capaces de gestionar proactivamente los riesgos operacionales y políticos ligados a sus negocios. Y por último, por la importancia de la minería en la economía del país, podría aumentar el riesgo país y la carga tributaria total sería desproporcionada, irremediablemente mala y poco equitativa, por lo que es difícil que el inversionista se seduzca en invertir en Chile.

Lorenzo Gazmuri

Presidente de ICARE

“Boric debe construir un Gobierno de unidad, y poner el foco en la recuperación económica, mejorar las pensiones y recobrar el empleo”

Por Juan Pedro Clavel



Un 2021 marcado por la pandemia del Coronavirus en el ámbito sanitario, social y económico, y el inicio de un 2022 recargado de expectativas e incertidumbre, han mantenido convulsionada la escena nacional el último tiempo. Atrás quedaron las ayudas económicas del Gobierno y los retiros del 10% para enfrentar la crisis, y se instaló con fuerza la incerteza político-jurídica con la asunción de Gabriel Boric como Presidente y la redacción de una nueva Constitución, elevando así la nebulosa respecto a la reactivación económica y ritmo de las inversiones.

En este contexto, los próximos meses se auguran difíciles, tal como lo proyectan las distintas actividades sectoriales que prevén bajos índices de crecimiento, e incluso no se descartan para algunos una contracción o bien una nula expansión. No obstante, para el presidente de ICARE, Lorenzo Gazmuri, no todo es penumbras, ya que una nueva Carta Magna es una oportunidad de lograr acuerdos relevantes para el futuro de Chile, pero “deben primar los consensos y el diálogo por sobre la confrontación”; destacando, al mismo tiempo, que para lograr salir adelante como país “el Presidente Boric debe construir un Gobierno de unidad, y poner el foco en la recuperación económica, mejorar las pensiones y la estabilidad para recobrar la inversión y el empleo”.

Además, en esta entrevista en profundidad con E-negocios, el ex vice presidente ejecutivo de Copec abordó sus proyecciones económicas al corto y mediano plazo, los principales desafíos de la nueva Administración para fomentar el crecimiento y un desarrollo sustentable, sus aprehensiones respecto al trabajo de los constituyentes y los aspectos clave que debería tener la nueva Constitución, como también los efectos de la invasión rusa a Ucrania a nivel local, y más.

-¿Cuál es la misión que cumple ICARE en el país y cuál ha sido el foco de su gestión en estos casi dos años como presidente de la entidad?

Desde hace muchos años, ICARE se define como un punto de encuentro. Un lugar real y también virtual, donde convergen personas con diferentes miradas que, aunque piensen distinto, se respetan y practican la tolerancia, dispuestas a confrontar sus ideas, dejándose convencer si las de otros son mejores. ICARE busca promover las mejores prácticas en las empresas y las mejores políticas públicas que promuevan una sociedad libre y mercados competitivos, donde las empresas tengan todo el espacio para aportar a los grandes desafíos que enfrenta el país. Nuestra ambición ha sido siempre el reunir a diferentes actores del quehacer nacional para tratar temas de interés empresarial y público, aportando al debate y contrastando ideas sobre los grandes temas que afectan al Chile de hoy. En cuanto al foco de mi gestión, estos dos años han estado caracterizados por la pandemia, la crisis económica y el proceso institucional que el país se dio a partir del estallido social. Sin duda que estos tres grandes focos han marcado mi gestión. La pandemia nos empujó hacia la virtualidad, multiplicando nuestras audiencias por cientos o miles, y a su vez empujó a las empresas hacia la digitalización y los cambios en el frente laboral, dos áreas en que ICARE ha tenido mucho que aportar. La crisis económica nos ha llevado a subrayar las urgencias que el país enfrenta. En el proceso institucional se han buscado todos los medios para que se valore todo el aporte que el mundo de la empresa puede hacer

a las grandes demandas ciudadanas. Soy un convencido de que en todos los grandes desafíos que enfrentamos como país, el aporte público-privado es fundamental. Prueba de ello es ENADE de noviembre de 2021, donde el mundo empresarial se comprometió con cuatro grandes desafíos que el país enfrenta.

-En el escenario nacional actual, ¿qué inquietudes tiene el sector empresarial tras la elección de Gabriel Boric como Presidente y la elaboración de una nueva Constitución?

Más que inquietudes del sector empresarial, lo que espera la gran mayoría ciudadana es que el Presidente Boric logre construir un Gobierno de unidad. En cuanto a los temas específicos para el mundo empresarial, el enfoque debería estar en la recuperación económica, el control de la inflación, el mejoramiento de las pensiones y la estabilidad para recuperar la inversión y el empleo. Sin duda, todo lo que se haga para reducir los altos niveles de incertidumbre colabora en estos desafíos. También esperamos que se mantenga la exitosa gestión de la pandemia que ha distinguido a Chile en el concierto internacional. Con la nueva Administración se han sembrado expectativas muy altas, y esperamos que exista la dosis de realismo y prudencia para priorizarlas y asegurar los equilibrios fiscales que el país debe recuperar. En cuanto a la Convención Constitucional, esperamos que la nueva Constitución no coarte la capacidad creadora, otorgue seguridad a las instituciones, distribuya adecuadamente el poder, garantice el derecho de los padres a decidir e incidir sobre la educación de sus hijos y un

orden público económico compatible con la modernidad. Para ello se requiere consensos y confiamos en que primará el diálogo por sobre la confrontación, por el bien de Chile.

-¿Cómo cree que repercutirá la incertidumbre política en los mercados, las inversiones y la economía local en el corto y mediano plazo?

Se viven momentos de grandes expectativas en el ámbito de los derechos sociales y en el frente constitucional. Asimismo, el país tiene por delante grandes oportunidades: en el mundo de las energías, a partir del potencial chileno de Hidrógeno Verde; de la electro movilidad, dada nuestra relevancia en el mercado del litio, por mencionar solo algunas. Luego, la reducción de la incertidumbre no solo acelerará la recuperación económica, sino que también definirá qué lugar queremos jugar en estos nuevos mercados en que Chile tiene tanto potencial.

Adicionalmente a las numerosas incertidumbres locales, hoy día lo que puede repercutir más en los mercados es la actual crisis mundial que ha generado la guerra entre Rusia y Ucrania, que se suma a los efectos que ha provocado la pandemia. Los analistas coinciden en que habrá una afectación del crecimiento mundial y severas dificultades para controlar el fenómeno inflacionario, dado el incremento en los precios de las materias primas, la energía y los alimentos. Frente a estos efectos desfavorables del entorno internacional, el sentido común indica que en Chile debemos reducir drásticamente los niveles de incertidumbre y lograr grandes acuerdos que ayuden a generar



estabilidad y confianza en los mercados, para no afectar aún más el empleo y la inversión.

-¿Cuáles considera son los principales desafíos de la nueva Administración en el área económica y las medidas que debiese aplicar para fomentar el crecimiento y un desarrollo país sustentable?

Como lo comenté anteriormente, el foco de esta Administración debería estar en la recuperación económica, el control de la inflación, el mejoramiento de las pensiones y la estabilidad para incentivar la inversión y el empleo. Me preocupa en particular el deterioro del empleo femenino. Todo esto en un escenario en que también es prioritario recuperar los equilibrios fiscales. Para ello es fundamental despejar la legítima inquietud que existe por el resultado del proceso constitucional en marcha y, también, evitar que la anunciada reforma tributaria se transforme en un freno al desarrollo y al emprendimiento. Asimismo, hay paradigmas que ya han sido superados y es importante destacarlo. Por ejemplo, hoy no existe contradicción entre desarrollo económico y cuidado del medio ambiente, pues, con las regulaciones adecuadas y la incorporación de tecnologías modernas, es posible que estos dos objetivos, tan relevantes actualmente, se puedan alinear. Otro punto destacable es que la colaboración al interior de las empresas ha desplazado la confrontación y el esfuerzo público-privado potencia las mejores soluciones a los problemas sociales. Es necesario alcanzar un gran consenso en estos temas, con decisión y unidad.

-El 2021 fue un año muy movido en materia económica, con altas cifras de crecimiento en los últimos meses, ¿qué espera para este 2022 en cuanto al crecimiento de la economía?

Según el último IPoM publicado por el Banco Central, para 2022 se proyecta que la economía crecerá entre 1,5 y 2,5%. Y para 2023, entre 0,0 y 1,0%. Como puede apreciarse es un escenario de muy bajo crecimiento, un pronóstico de verdad muy sombrío. Son proyecciones, pero que tendrán como consecuencia el deterioro de las remuneraciones reales y de las oportunidades para las personas que esperan tanto de un cambio de Gobierno. Por ello, es necesario asumir el sentido de urgencia en retomar las confianzas que alienten la inversión en proyectos productivos que fomenten el círculo virtuoso de generación de trabajo de calidad, actividad y recursos tributarios para el Estado. El país tiene también el desafío de controlar la inflación, que era un activo país fundamental para el desarrollo económico. Si no lo hacemos, los efectos se verán reflejados, particularmente en los sectores de menores ingresos.

-El año pasado también se registraron las tasas de inflación más altas de los últimos 14 años, ¿cómo se refleja esto en los consumidores y las expectativas del empresariado? ¿Qué podemos esperar para los próximos meses?

Efectivamente, el incremento de la inflación es uno de los fenómenos más regresivos porque afecta en mayor medida a las personas de menores recursos. Para ello, contamos con un Banco Central autónomo que está haciendo su labor, pero resulta fundamental que ella sea

complementada por todos los actores que inciden en la estabilidad de la economía, como el Congreso, el Poder Ejecutivo, el mundo de la empresa e incluso la sociedad civil. El fenómeno inflacionario que vive Chile, tiene entre sus causas, el masivo retiro de fondos previsionales que fue una muy mala política pública, que incrementó artificialmente el consumo y que generó un efecto indeseado como es el alza del costo de la vida. Esto hoy se ve agravado por el escenario internacional. Esta es una tarea pendiente e insoslayable que tiene el país y una condición fundamental para recuperar los niveles de confianza.

-Respecto a la Convención Constitucional, ¿cuáles son sus mayores preocupaciones y qué aspectos centrales debería tener la nueva Carta Magna para tener un país en paz, más equitativo, con crecimiento, desarrollo y amigable con el medio ambiente?

Algunos analistas pensaban que en el plenario aparecería la sensatez. Pero todo indica que eso no está ocurriendo. Se avanza en temas cruciales desconociendo

"En la nueva Constitución es fundamental reafirmar la igualdad frente a la ley de todos los ciudadanos; la unidad territorial; la distribución del poder político; la independencia de los tribunales y las garantías al derecho de propiedad, entre otros factores".

los logros que ha alcanzado nuestro país en las últimas décadas. Una nueva Constitución es una gran oportunidad para lograr acuerdos relevantes para el futuro del país y para eso se requieren consensos. Es preocupante lo que la ciudadanía y el sector privado observan en el trabajo de la Convención Constituyente, pero aún confiamos en que prime la razón. Es fundamental reafirmar la igualdad frente a la ley de todos los ciudadanos; la unidad territorial; la distribución del poder político; la independencia de los tribunales y las garantías al derecho de propiedad, entre otros factores. Los países que han experimentado el debilitamiento institucional y la captura del poder político hoy se desenvuelven en la incertidumbre y la mediocridad institucional. Chile debe construir sobre lo logrado, lo que en ningún caso le resta urgencia a las mejoras institucionales que los ciudadanos esperan.

-En el área internacional, ¿cómo ven desde ICARE el conflicto bélico en Europa con la invasión rusa a Ucrania?

No es casualidad que la inmensa mayoría de las naciones del mundo haya condenado clara y categóricamente la invasión a Ucrania. No solo porque viola el derecho internacional y la solución pacífica de las controversias, sino también porque violenta los mínimos civilizatorios que se habían alcanzado tras la Segunda Guerra Mundial y la caída del muro de Berlín. La comunidad internacional debe acreditar que la institucionalidad mundial generada a través de Naciones Unidas es capaz de ser efectiva frente a una situación de tanta gravedad. Desde la perspectiva económica y del comercio internacional los efectos se harán sentir por más de una década.

-Para terminar, ¿qué impactos puede tener este escenario en la economía local y en el dinamismo comercial entre Chile y el viejo continente?

Chile es un país abierto al comercio internacional. Es uno de sus más importantes logros, que debemos cuidar y profundizar. Es previsible que el conflicto generará un gran impacto en la economía internacional y local, lo que ya se advierte con el importante incremento del precio de productos esenciales como los combustibles, materias primas como el trigo y sus derivados y los alimentos, lo que, como hemos dicho, incide en un aumento inflacionario. Asimismo, las sanciones económicas que el mundo occidental ha impuesto a Rusia sin duda generarán desafíos relevantes a la globalización.



salesmaker

¡Al fin un software de automatización
al alcance de tu negocio!



CREA TUS CAMPAÑAS
EN LANDING PAGES,
EMAIL Y RRSS



CAPTA NUEVOS
CLIENTES POTENCIALES
PARA TU NEGOCIO



GESTIONA
Y SEGMENTA TUS
BASES DE DATOS



FACILITA CONVERTIR
TUS PROSPECTOS
EN VENTAS

+200

INTEGRACIONES

+10MIL

EMPRESAS EN EL MUNDO

+12

FUNCIONES DE MKTNG

PLANES DESDE \$399.000 MENSUAL

hola@salesmaker.cl

 +56 9 8462 2129

Olivier Lunghini

Gerente General Cámara de Comercio Italiana de Chile

Por Juan Pedro Clavel

“En estos últimos años la relación entre Chile e Italia se ha intensificado tanto a nivel político como comercial y cultural”

Hace más de un siglo que la Cámara de Comercio Italiana de Chile (Camit) opera en nuestro país en el campo de la consultoría empresarial con el objetivo de fortalecer las relaciones comerciales entre Italia y Chile, ofreciendo una amplia gama de servicios para grandes empresas, pymes y emprendedores, orientados a desarrollar nuevas oportunidades de negocios y facilitar la capacitación, transferencia de tecnología y asistencia corporativa. Además, la Camit es parte de las Cámaras de Comercio Italianas en el Extranjero, una red compuesta por 81 cámaras presentes en 58 países, con más de 300 mil contactos de negocios y 20 mil asociados.

Es así que por años, y gracias a una buena diplomacia y la presencia de importantes comunidades italianas en Chile y chilenas en Italia, las relaciones entre ambas naciones en todo ámbito siempre han sido estables y fructíferas a través del tiempo. Sin embargo, según Olivier Lunghini, Gerente General de la Camit, “en estos últimos años se han intensificado tanto a nivel político como comercial y cultural”, destacando que como entidad han sido una importante herramienta de apoyo tanto en lo financiero como en la difusión de las tradiciones e historia italiana, ya que “junto a la Embajada trabajamos en la realización y propagación de actividades que buscan fomentar el conocimiento de la excelencia italiana”.

Así mismo, Lunghini ahondó en esta entrevista con E-negocios las funciones de la Camit, los principales sectores industriales que la integran y los productos que más se importan y exportan entre Chile e Italia, como también en su área enfocada en el apoyo y desarrollo del sector emprendedor, su trabajo con las embajadas y actividades futuras.

-Con más de 100 años de existencia y tradición en Chile, ¿cuál es rol que cumple la Camit en nuestro país y sus principales objetivos?

Desde el 9 de septiembre de 1916, la Cámara tiene como misión ser el puente entre Italia y Chile. Cumpliendo nuestro rol de catalizador de la comunidad empresarial, trabajando para facilitar y desarrollar sus necesidades y brindando todo el apoyo que los emprendedores necesitan. Brindamos acceso al mercado, servicio destinado a desarrollar nuevas oportunidades de negocio en Chile, apoyando también a las empresas chilenas interesadas en expandirse a Italia. Ofrecemos también, servicios destinados a la capacitación, transferencia de tecnologías y apoyo en la organización de eventos como cafés temáticos, seminarios y servicios promocionales y publicitarios.

-¿Cómo se encuentran hoy las relaciones bilaterales y económicas entre Chile e Italia?

En estos últimos años, la relación entre ambos países se ha intensificado tanto a nivel político como comercial y cultural. La relación se funda en una larga historia de contactos que se han dado con el tiempo, a nivel político. Pero también la relación bilateral ha sido fruto de la presencia de importantes comunidades italianas en Chile y chilenas en Italia.

El famoso "Made in Italy", ha sido un elemento conector y fortalecedor de esta relación, lo cual se ve reflejado en los valores de este pasado año 2021, ya que entre enero y septiembre se ha registrado un aumento del 33,7% en la exportación de productos Made in Italy, con respecto al año anterior. En relación a las importaciones italianas del país, también registraron un incremento adicional del 10,7%.

-¿Cuáles son los principales sectores industriales que integran la Camit y los productos que más se importan y exportan entre Chile e Italia?

Para la Cámara, su misión es fomentar los intercambios económicos entre Italia y Chile ofreciendo la exportación de servicios y capitales, y brindando todo el apoyo que los emprendedores necesitan. De esta forma, hemos logrado abrir paso a nuevas oportunidades. Refiriéndonos a proyectos en el área de la construcción, en el área de telecomunicaciones, en el sector agro-alimentario, en el área forestal, en la producción de energía renovable, en los servicios financieros y, en el caso especial del área minera, tuvimos la oportunidad de complementarnos con Chile, por su gran cantidad de materia prima, e Italia con su aporte de KNOW-HOW. Vale recalcar que muchas de las grandes



empresas italianas socias a la Cámara, se encuentran funcionando en Chile, realizando un gran aporte de las áreas mencionadas anteriormente, tal como Falabella, ENEL X, Reale Seguros Chile, Comercial Fiat Chrysler SPA, AgriChile, Arauco, Globe Italia, Ubique LTDA y abogados, que al mismo tiempo forman parte del Consejo Directivo de la Camit.

-Entre sus servicios tienen un área enfocada en el apoyo y desarrollo del sector emprendedor, ¿en qué consiste y cuáles son los beneficios para el ecosistema de emprendimiento nacional?

Tal como hemos comentado anteriormente, la Camit ofrece a sus asociados apoyo en el desarrollo del emprendedor, ofreciendo servicios orientados a la capacitación y transferencia de tecnología y asistencia empresarial. Algunos de los beneficios que también ofrecemos es la administración de contactos de consultoría o servicios, la asistencia para la participación en proyectos europeos u organizaciones internacionales, la formación del personal, el rediseño de procesos y reestructuración empresarial, estudios de mercado y estrategias comerciales, estrategias de expansión territorial o comercial y la evaluación de la entrada de nuevos productos. Por lo que somos verdaderamente la herramienta de apoyo a las empresas a la hora de internacionalizarse, siendo un brazo operativo consultor, brindando a las empresas la información que permite evaluar su llega y su modalidad al mercado del país.

-Respecto al trabajo con las embajadas, ¿qué tipo de trabajo realizan en conjunto para fomentar el intercambio cultural entre ambos países?

La Embajada tiene una oficina dedicada específicamente a la cultura, llamado Instituto Italiano de Cultura, dedicada a

fomentar la cultura, a enseñar la lengua italiana y los campos referidos. Ahora bien, la Cámara no solo realiza actividades culturales junto a la Embajada, no obstante, a nivel cultural y coherente con nuestro apoyo empresarial, junto a la Embajada trabajamos en la realización y difusión de actividades que puedan fomentar el conocimiento de la excelencia italiana.

Al mismo tiempo la Cámara forma parte de las Cámaras de Comercio Italianas en el Extranjero (CCIE), una red compuesta por 81 Cámaras, 58 países, 300.000 contactos de negocios y 20.000 asociados. Manteniendo el contacto con los países que forman parte y realizando actividades en conjunto.

-Finalmente, ¿qué tienen planificado para este 2022 en cuanto a actividades y eventos a desarrollar?

Estos años hemos hecho un gran esfuerzo para adaptarnos a las nuevas modalidades virtuales y los resultados han sido exitosos. Este año 2022 ya hemos participado de un evento sobre Propiedad Intelectual organizado junto con la delegación de la Unión Europea, Latin America IP SME Helpdesk y Eurochambres. También hemos recibido las primeras delegaciones que han viajado a Europa. Al mismo tiempo nos encontramos organizando las nuevas delegaciones que viajarán a la feria italiana BIT | Borsa Internazionale del Turismo en el mes de abril y la tercera edición del evento #MEC2022 Madrid Energy Conference, que se también se realizará en el mes de abril. Estamos viendo la posibilidad de realizar otros eventos compatibles con las normas vigentes, como la actividad presencial del Foro Económico y la Cena CAMIT, eventos destacados del año 2019 pre pandemia.

Andrés Pérez Morales

Economista Jefe Banco Itaú

“La exposición de la economía chilena a Rusia y Ucrania es acotada, pero el conflicto impactará localmente la inflación y con alzas en los commodities y la energía”

A semanas de iniciado un nuevo conflicto bélico en Europa, la invasión de Rusia a Ucrania ya es catalogada como el enfrentamiento más grave y trascendente ocurrido en el Viejo Continente desde la Segunda Guerra Mundial, asestando un duro golpe a la paz mundial, la estabilidad político social europea y la economía a nivel global. En este sentido, Chile no es la excepción, y según expertos este escenario de incertidumbre internacional tendrá consecuencias internas que se reflejarán principalmente en una mayor inflación y valores de la energía, como también en los precios de los combustibles y del trigo.

Para Andrés Pérez Morales, Economista Jefe de Banco Itaú, a pesar de que la exposición directa de la economía chilena a las economías rusa y ucraniana es acotada, este contexto sí “impactará a nivel local con mayores precios de commodities, sobre la inflación y costos, y tendremos que prepararnos para aún mayores precios de energía”. No obstante, destacó que “la minería debiese verse beneficiada por los altos niveles del precio del cobre, esto porque el sector exportador está más expuesto a Asia, cuyo ciclo económico seguiría con buen ‘momentum’ hacia adelante”.

Además, el especialista profundizó en esta entrevista con E-negocios la volatilidad de los mercados mundiales y los efectos de la guerra en la industria local, sus proyecciones al alza en la Tasa de Política Monetaria del Banco Central, y más.

Por Juan Pedro Clavel

-El ataque de Rusia a Ucrania provocó impactos inmediatos en los mercados mundiales, en ese sentido, ¿qué se puede esperar al corto plazo en cuanto a la volatilidad bursátil, el petróleo, el dólar y commodities, por ejemplo?

Los mercados financieros han reaccionado con mayor volatilidad a lo habitual ante los eventos recientes en Europa. Por un lado, ante el conflicto bélico, la expectativa de disrupciones en la oferta de commodities en los cuales Rusia y Ucrania tienen una producción relevante de la oferta mundial, ha generado alzas importantes. Por otro lado, las sanciones económicas y financieras sorprendieron tanto en su velocidad, coordinación, e intensidad. A ello, se suman decisiones de empresas del occidente, tanto del sector real como financiero, por reducir su exposición a la economía rusa. Mientras persista incertidumbre sobre la duración del conflicto y las sanciones, debiésemos de seguir con alta volatilidad en los mercados.

-Es sabido que los conflictos bélicos siempre conllevan efectos económicos a nivel mundial, en ese contexto, ¿cómo afectará la invasión rusa en Ucrania o cuáles serán los principales efectos en la economía chilena?

La exposición directa de la economía chilena a las economías de Rusia y Ucrania es acotada, tanto por intercambio comercial como por inversión directa. Dicho ello, el canal de transmisión hacia la economía chilena será más fuerte a través del canal financiero con el impacto de mayores precios de commodities, sobre la inflación y costos. Tendremos que prepararnos para aún mayores precios de energía, reflejado en mayores tasas de inflación, pero también con el efecto que ello tiene reduciendo el ingreso disponible a los hogares y aumentando costos de empresas.

De todas formas, no nos podemos olvidar que Chile es una economía pequeña y abierta que se ve influenciada por los vaivenes en el ciclo económico mundial. Mayores precios de energía debiesen de reducir el crecimiento de la economía mundial, así reduciendo la demanda por bienes y servicios de la economía chilena.

-¿Cuáles son los sectores de la industria local que se podrían ver mayormente afectados?

Con la información disponible a la fecha, podemos decir que la minería debiese de verse beneficiada por los altos niveles del precio del cobre. El sector exportador en un sentido amplio está más expuesto a Asia, cuyo ciclo económico seguiría con buen momentum hacia adelante. En el plano local, su desempeño se



relacionará más con el dinamismo del consumo e inversión, en un contexto de un pronunciado, pero necesario, retiro del extraordinario estímulo fiscal del año pasado.

-Ante la presión sobre la inflación a raíz del conflicto, con alzas en el precio del pan y los combustibles, ¿se pueden esperar más alzas en la Tasa de Política Monetaria del Banco Central? ¿Cuáles son sus proyecciones en este sentido?

La inflación y sus expectativas ya se encontraban en niveles elevados previos al conflicto, y ahora seguirán más presionadas al alza. Sin embargo, la actividad ya ha mostrado señales de desaceleración, con variaciones mensuales del Imacec negativas en los dos últimos meses. En este contexto, esperamos que la política monetaria tendrá que intentar acomodar un escenario de alta inflación mientras la economía se enfría. Sin duda, es un escenario desafiante. Esperamos que el Banco Central aumente la tasa de política monetaria nuevamente en la reunión de marzo en una magnitud similar de la decisión de enero, y que hacia mayo alcance una TPM de 8%.

-De mantenerse el conflicto de manera prolongada, ¿podría tener consecuencias en el crecimiento a nivel global o en el Imacec al corto y mediano plazo?

Definitivamente una prolongación del conflicto generará un impacto en la actividad de la economía mundial, aunque la magnitud es aún incierta. En el corto plazo, los mayores precios de energía debiesen de reducir el impulso que venía mostrando la economía mundial en la recuperación post Covid. En el mediano plazo, es probable que este conflicto acentúe algunas tendencias de desintegración en la economía mundial que veníamos observando en los últimos años. Así, conceptualmente, debiésemos de esperar algo menos de crecimiento

tendencial de la economía mundial, pero es difícil de cuantificar la magnitud.

En este contexto, previo al conflicto ya esperábamos una desaceleración de la economía chilena, tras unas tasas de expansión de dos dígitos el año pasado. Recordemos que se estima que la tasa de crecimiento tendencial de la economía chilena está en torno a 2%. Por tanto, veremos una economía que se normaliza tras la acumulación de varios desequilibrios macroeconómicos. Para el mediano plazo, por cierto, influye la resolución del conflicto, pero son más relevantes otros aspectos en la discusión local, en tanto mantienen altos los niveles de incertidumbre.

-¿Qué tipo de resguardos o medidas debería tomar las nuevas autoridades económicas del país de cara a este contexto internacional?

La economía chilena ha convivido con altos niveles de incertidumbre de política económica desde la crisis social. La búsqueda de acuerdos amplios permitirá reducir la incertidumbre, apoyar la inversión y contribuir a mayor dinamismo en el mercado laboral. Esto último es clave, considerando que aún no se han recuperado todos los empleos perdidos en el marco de la pandemia.

-Finalmente, ¿cuáles son las principales recomendaciones que puede entregar a los inversionistas nacionales en este actual escenario internacional? ¿Invertir en renta fija, variable o commodities?

Seguirán existiendo oportunidades de inversión que generarán rentabilidades de acuerdo a varios factores, entre ellos la aversión al riesgo del inversionista y el horizonte de inversión. Más allá de recomendar una determinada clase de activo, diría que seguiremos con alta volatilidad, y tendremos que lidiar con un escenario macro-financiero este año de mayor inflación y menor crecimiento.



Único foro internacional dedicado a la "Economía de la Mujer"

Chile recibe por tercera vez al Women Economic Forum

El evento, que se realizará el 24 y 25 de marzo 2022, en modalidad semipresencial, abordará temas de Transformación Digital, Género, Desafíos Globales y Sustentabilidad, y contará con la presencia de una destacada delegación de líderes femeninas de Latinoamérica.

Por Pierine Méndez Yaeger.

Chile y el mundo experimentan cambios constantes y trascendentes, cuyo denominador común es la necesidad de avanzar hacia un desarrollo más sustentable, ético e integrado, dejando atrás el constante fomento de la desigualdad y su falta de conciencia. Sin embargo, para alcanzar este objetivo de construir una mejor sociedad, en continuo progreso y desarrollo, se deben aprovechar todas y cada una de las potencialidades de cada persona, sea hombre o mujer. Por ende, si se limitan las capacidades y habilidades de las mujeres se pierden valiosas oportunidades de lograr un progreso sustentable, y de consolidar un mundo con mejores prácticas en temas de negocios, política, liderazgo, equidad de género, transformación digital y sostenibilidad.

En ese sentido, y como parte de las estrategias orientadas a enfrentar y superar estos complejos desafíos, se realizará por tercera vez en nuestro país el destacado Women Economic Forum (WEF), único foro internacional enfocado en la "Economía de la mujer", importante evento que nació y se celebra anualmente en New Delhi, India, convocando a más de 500 capítulos regionales. Además, participan delegaciones de 150 países aliados, reunidos por una cámara global -All Ladies League (ALL)- que cuenta con 50.000 miembros, y cuyo principal objetivo es potenciar diversas iniciativas para el progreso económico de la mujer.

Así mismo, ALL & WEF generan conexiones con 250.000 mujeres y simpatizantes en todo el mundo, lo cual se traduce en mayor y más amplio alcance, así como en la consolidación de nuevas redes y conexiones orientadas a empoderar el espíritu empresarial y el liderazgo de las mujeres, en todos los ámbitos de la vida. Al respecto, Nicole Verdugo, directora para Chile de Women Economic Forum, comentó a E-negocios que en esta oportunidad la cita en nuestro país "contará con la presencia de una delegación internacional de líderes de organizaciones de mujeres Latinoamericanas, y su foco estará centrado en temas de transformación digital, género, desafíos globales y sustentabilidad".

-¿Cuáles son los objetivos y actividades más importantes del Women Economic Forum?

Somos una organización sin fines de lucro con una visión filantrópica y espíritu de colaboración, con valores basados en respeto mutuo, espíritu comunitario y actitud positiva. El WEF es el único foro internacional enfocado en la economía de la mujer, y nuestro objetivo es perseguir iniciativas para el progreso económico femenino. Generamos conexiones con

350.000 mujeres y simpatizantes en todo el mundo permitiendo la creación de redes y conexiones de mujeres, y empoderando el espíritu empresarial. Buscamos potenciar la incorporación de más mujeres en la economía, no obstante eso, cada país de acuerdo a su realidad, trabaja sobre esa base vinculando distintos temas. En Chile este año son los desafíos globales, transformación digital, género y sustentabilidad. Tendremos la visita de una delegación extranjera de mujeres representando al ámbito empresarial de su país, y trabajaremos junto a ellas en una hoja de ruta que permita acelerar y facilitar la internacionalización de emprendedoras a nivel LATAM.

-¿En qué consistirá esta tercera edición que se realizará en nuestro país y cuáles serán las principales temáticas que se abordarán? ¿Quiénes son sus principales expositoras?

Esta tercera versión tiene la particularidad de estar pensada y elaborada en un formato híbrido, es decir, una jornada en la mañana del 24 de marzo presencial, en donde nos acompañarán las nuevas autoridades de Gobierno, empresas que han colaborado haciendo visible a través del WEF cada una de las iniciativas y avances en los desafíos globales antes mencionados. Para continuar después del mediodía del 24 y todo el 25 de marzo con las conferencias y paneles de conversación, transmitiendo a través de nuestro centro de convención virtual 100% online en nuestra página web www.wefchile.cl. En esta oportunidad, se les invita a convocar, conversar y a reunirse en torno a los desafíos globales en temas de género, transformación digital y sustentabilidad.

Lo más interesante, es tener la posibilidad de escuchar a múltiples sectores económicos alineados en estas temáticas, y dar a conocer sus distintas iniciativas tanto internas como externas, las que están impactando fuertemente en la comunidad y, en especial, a las mujeres que necesitan un desarrollo profesional compatible con la realidad actual.

Podremos escuchar y conocer muy buenos programas liderados por Finning, Entel, Saesa, Walmart, Itau, Cencosud, Banco Estado, Falabella, Microsoft, Servial, SQM, Coca Cola, Accenture, CMP, People, Matso: Outotec, McCann, Schneider Electric, Citi Group, Marcado Libre, Aprimin, Coopeuch, Wom, ABB, NTT DATA, Metlife, AEF, Mujeres del Futuro, Vantrust Capital, CCHC y Acera.

-Entrando en contingencia, en el actual escenario pos pandémico que afectó a millones de mujeres en sus trabajos, ¿cuál es su visión respecto a la actual participación femenina en el mundo laboral y cuáles son sus proyecciones?

En el escenario actual es sabido y ya hay muchos estudios publicados que demuestran que las mujeres han sido las más afectadas durante esta pandemia, por la pérdida de sus emprendimientos, la deserción laboral producto de tener la responsabilidad del cuidado de los hijos y adultos mayores, la falta de redes de apoyo, y la poca proactividad a la hora de facilitar medidas que ayudaran a mitigar el tener que optar por otras alternativas para compatibilizar entre la pandemia y la familia.

Creo que estamos viviendo un punto de inflexión, producto del recambio generacional que podemos ver no solo en el Gobierno entrante, sino porque ya está instalada la discusión de cómo incorporar más mujeres en la economía, y de aquello al menos el mundo corporativo se está haciendo cargo, y lo que queremos es que nuestra audiencia tenga la oportunidad de conocer. Veo en ese sentido muchas posibilidades a mujeres que busquen desempeñarse en los distintos rubros.

- En ese contexto, ¿considera que la transformación tecnológica y cultural de los mercados, y de la economía en general, ha influido en el empoderamiento del talento femenino ejecutivo y directivo?

En ese contexto veo que todo va de la mano, no hay crecimiento económico si no vamos de la mano de la tecnología, y la tecnología trasciende los mercados. En esa transversalidad es que han surgido liderazgos de mujeres a nivel mundial, súper potentes, que son un referente e incentivo a tomar cargos ejecutivos y directivos, entre otros.

-¿Se advierte una mayor participación de la mujer a nivel de directorios o ámbitos de toma de decisiones empresariales estratégicas?

Si bien se ha avanzado en torno al 20%, se estima que llegando al menos a un 30% podremos hablar de paridad. Hay avances, pero el avance es lento. El WEF ha dicho que, al ritmo actual de progreso para cerrar la brecha de género en los ámbitos de política, economía, salud y educación, todavía faltan 99,5 años para alcanzar el objetivo.

-¿Qué le parecen las actuales políticas públicas para fomentar el trabajo femenino o en altos cargos de dirección? ¿Sigue existiendo una brecha muy grande en Chile?

Luego de la pandemia hemos visto un retroceso en la participación de la mujer en el mundo del trabajo. En Chile hemos retrocedido casi diez años en la participación de las mujeres. En el año 2019 teníamos un 48,5 % de mujeres en el mundo del trabajo y hoy estamos en un 46,8 %. La pandemia ha provocado un retroceso de más de 18 años en la participación laboral de la mujer en América Latina y el Caribe. La educación online, el teletrabajo y el comercio electrónico, ha hecho que las personas con menos acceso a las tecnologías digitales, en su mayoría mujeres y niñas, se queden rezagadas.

Son las mujeres y las niñas, las que han absorbido mayoritariamente las tareas de cuidados creadas por la pandemia, sacrificando sus empleos y su educación. De hecho, las mujeres de entre 15 y 29 años tienen tres veces más probabilidades de estar fuera del mercado laboral. Si fuera considerado el valor económico de todos los tipos de cuidados realizados por las mujeres, sumaría 11 millones de dólares o el 9 % del producto interno bruto mundial. Se requiere tener mayores inversiones públicas en los sistemas de cuidados, de salud y educación, cerrando la brecha de género en la formación y el acceso digital, garantizar un reparto equitativo de las responsabilidades de cuidados dentro de las familias, y crear una cultura del cuidado y la corresponsabilidad. Se requieren de políticas públicas con enfoque de género que tomen en toda su dimensión los roles que las mujeres tienen socialmente impuestos por siglos. Se debe buscar intencionar las ayudas para favorecer a las mujeres, quienes a través de sus trabajos impactan mayormente a las familias y las comunidades.

-Finalmente, ¿qué le parece la designación de Antonia Orellana Guarello como ministra de la Mujer y Equidad de género, y cuáles considera que debieran ser las prioridades de esta nueva Administración en esta área?

Estamos muy esperanzados en los nombramientos que ha hecho el nuevo Gobierno, ya que se esperan muchos anuncios dirigidos a las mujeres y empresas bajo liderazgos femeninos con enfoque de género. La nueva Administración se ha identificado como feminista, y esto es muy importante para acortar las brechas y que surjan nuevas iniciativas y políticas públicas para lograr mayor igualdad y oportunidades para las mujeres. Nos parece que la ministra Antonia Orellana será clave desde su nuevo rol de ministra de la Mujer y Equidad de Género, el cual hoy es parte del comité político, donde será más escuchada y tendrá más acceso a la transversalización del enfoque de género en los ministerios.

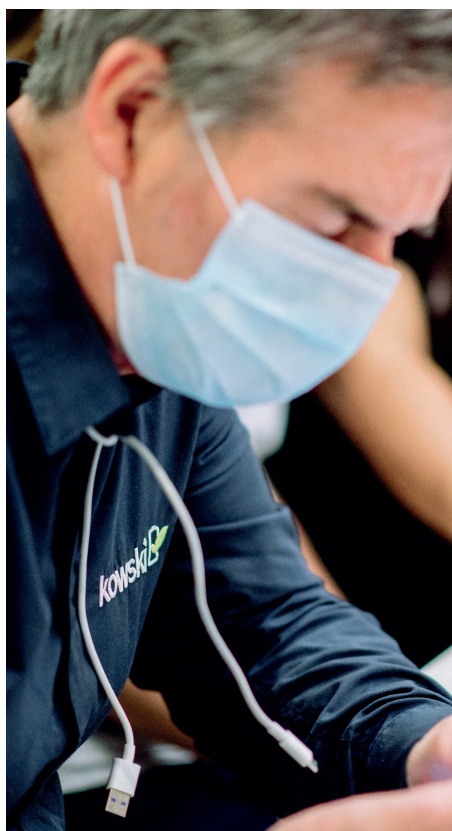


www.kowski.cl/

La electromovilidad llega a Parque Arauco de la mano de Kowski

Por Juan Andrés Sastre





Kowski, empresa que por años ha liderado el mercado de la sustentabilidad, hoy es el encargado de despachar y entregar a los consumidores en la comodidad de su hogar todos los productos adquiridos en Parque Arauco, esto de manera rápida, segura y amable con el medio ambiente.

“Arauco Pick Up y Delivery Express” es el nombre de este nuevo servicio disponible para los clientes que compran en el mall y tiendas asociadas, incluso también en algunas que no existen físicamente dentro del mismo establecimiento, sino que son online. El despacho, tiene un radio de alcance que abarca las comunas colindantes al sector oriente como Las Condes, Vitacura, Lo Barnechea, La Reina, Providencia y Ñuñoa, con un tiempo máximo de entrega de 24 horas.

Durante y post pandemia hubo una fuerte alza del comercio electrónico y delivery por parte de los consumidores como una forma de evitar el contacto y, también, por el cierre de los mercados a causa de las cuarentenas, lo que se incrementó considerablemente en el sector de supermercados, por lo que Kowski hoy trabaja con dos grandes cadenas como son Jumbo y Santa Isabel, siendo la compañía más grande de envíos en compra directa y la única con electro movilidad.

Parque Arauco es uno de los centros comerciales más antiguos del país y el primero que abrió en Santiago con algunas tiendas, y en la actualidad es un gigantesco mall que cuenta con todos los productos que los consumidores mayoritariamente necesitan y buscan.

En entrevista con E-negocios, conversamos con la Gerente de Marketing de Parque Arauco, Carmen Munita, quien nos señaló lo importante de esta alianza.

- ¿Qué significa para Parque Arauco esta alianza?

Trabajar acompañados por la experiencia en logística y transporte eficiente de Kowski, el cual cuenta con una flota propia 100% eléctrica para llevar los productos desde el centro comercial a los hogares de los clientes, es sinónimo de tranquilidad para nosotros, ya que por un lado estamos cumpliendo en los tiempos y calidad de las entregas que realizamos, mientras que por otro, lo hacemos de manera sustentable, reafirmando nuestro compromiso con el medioambiente.

- ¿Qué puede encontrar la gente en este nuevo servicio?

Delivery express permitirá despachos en un plazo máximo de tres horas, complementándose así con el servicio de pick up (retiro desde el auto) que lanzamos a mediados de 2020. Si bien este servicio está disponible para las distintas marcas presentes en Parque Arauco, también pueden sumarse e-tailers, es decir, aquellas marcas que no tienen una tienda física en el mall y que sólo se dedican a la venta en formato digital.

Para acceder a este servicio, los clientes que residan en Las Condes, Vitacura, Lo Barnechea, La Reina, Ñuñoa y Providencia deben ingresar a los sitios web de las distintas marcas asociadas, comprar los productos seleccionados para este tipo de despacho y recibirlos directamente en sus

hogares. Esperamos que, como parte del desarrollo paulatino que irá teniendo este servicio y en la medida que nuevas marcas se sumen a Arauco Pick Up & Delivery, los despachos al hogar abarquen a gran parte de la Región Metropolitana con un servicio de delivery en menos de 24 horas.

- ¿En qué comercios está disponible y a partir de cuándo?

El servicio está disponible desde diciembre en las tiendas Born, Little Bee, Giani Dafrenze, Makers, Quiiip, UGG, Veo Veo y Kipling, y durante los próximos días se incorporarán nuevas marcas.

“Un servicio rápido, innovador y amigable con el medio ambiente”

Por su parte, el Gerente Comercial de Kowski, Jonathan Zamora, nos señaló que esta alianza ayudará a que los clientes tengan un servicio rápido, innovador y amigable con el medio ambiente en vehículos 100% eléctricos.

“Para nosotros significa una gran oportunidad trabajar de la mano con Parque Arauco. Son un gran equipo y empresa que innova y proyecta soluciones para los clientes finales. Estamos muy contentos de poder ser parte de este tremendo proyecto”, enfatizó Zamora.

La empresa Kowski ha tenido tal éxito en los últimos dos años que, aparte de estar

en la Región Metropolitana, abrieron sucursal en la IV y V región, por lo que “esperamos poder llegar a más regiones en el corto plazo y que nuestro servicio llegue a los clientes finales en menor tiempo posible con nuestros vehículos 100% sustentables”, finalizó el gerente.



Por Lidia Mateluna C.

Martín Coudeau

Emprendedor y dueño de Tesoro Negro Ajo Chilote

“No podíamos creer que un súper alimento con tanta cantidad de propiedades no tuviera tanta fama en Chile y en el mundo”

Todo comenzó cuando Martín Coudeau, un joven inquieto, actor y emprendedor, visitó la Isla de Chiloé junto a un amigo chef, viaje en el que descubrió una de las riquezas alimentarias más características del lugar: el ajo negro chilote.

Considerado “la perla negra del sur”, este súper alimento único, endémico y alabado por su sabor, entrega diversos beneficios a la salud de las personas y se usa para complementar y dar realce a la gastronomía internacional. Todo lo anterior llevó a Coudeau a tomar contacto con productores de la zona y emprender con “Tesoro Negro” Ajo Chilote, una tienda online que ofrece este ejemplar en formato de pasta, diente de ajo y cápsulas, y que desde hace poco, importan a países como Francia y Alemania.

“No podíamos creer que un súper alimento con tanta cantidad de aminoácidos y propiedades no tuviera tanta fama en Chile y en el mundo, en específico de este tipo de ajo negro”, sostiene Coudeau sobre este producto que no es consumido frecuentemente por los chilenos, por lo que su posicionamiento en el mercado ha sido paulatino.

E- Negocios conversó con su dueño, quien nos entregó detalles de su emprendimiento, su fabricación, conservación, sus propiedades, diversos usos y más.

-¿Cómo surge Tesoro Negro Ajo Chilote?

Tras posicionarnos a vivir en la isla con otros negocios, decidimos salir a recorrer con un amigo chef por los alrededores y terminamos descubriendo los diferentes productos endémicos que se utilizaban en la gastronomía chilota. En ese recorrido, dimos con unos pequeños productores de ajo negro chilote. Habíamos escuchado del ajo negro, pero no del tipo chilote. El gran tamaño y su nuevo sabor nos llevaron a hacer pruebas y estudios con este ajo, que ofrecía una nueva propuesta en el mundo gourmet y en todos los ajos negros. Por estas razones decidimos crear Tesoro Negro.

-¿Qué lo llevó a tomar la decisión de invertir y emprender este negocio?

En un principio fue porque no podíamos creer que un súper alimento con tanta cantidad de aminoácidos y propiedades no tuviera tanta fama en Chile y en el mundo, en específico de este nuevo tipo de ajo negro. Aparte de las propiedades, nos llamó la atención cómo se posicionó, al igual que los mejores productos gourmet premium.

- ¿Cómo es el proceso de cultivo, cosecha y distribución?

Todo nace con nuestros cultivos en la isla grande de Chiloé, que gracias a las condiciones naturales son cultivos autosustentables, lo que significa que no utilizamos ningún milímetro de agua gracias a que se riega solo con la humedad del ambiente, tampoco ningún tipo de fertilizante o fungicida, convirtiéndonos en uno de los pocos productores orgánicos en el mundo.

Una vez que el ajo llega a su tamaño ideal, lo cosechamos y se va a un proceso de secado. Finalizado este paso, sometemos el ajo en una cámara durante un mes a bajas temperaturas para que éste empiece su proceso de intensificación de sus propiedades y sabor, obteniendo el color negro y el intenso sabor. Cabe señalar que es un producto premium y 100% orgánico.

- ¿Cuáles son las propiedades y bondades de este ajo negro?

Existe una infinidad de propiedades, en especial con el tipo chilote, que viene a ser una nueva propuesta en el mundo del ajo, por ser el que tiene más aminoácidos en el mercado, y lo más importante, que no deja hálito a ajo, sino un sabor totalmente distinto.

Dentro de algunas propiedades podemos encontrar que es un potente regulador de la azúcar en el cuerpo, neuroprotector, depurador del hígado, energizante natural, cuatro veces más antioxidante que el maqui, disminuye la presión arterial, potente anti cancerígeno, afrodisíaco, activador de la libido, entre muchos otros beneficios, que puedes encontrar en www.tesoronegro.cl.

-¿Qué tipo de variedades o subproductos trabajan con este ajo negro y cuáles son las características que lo categorizan como un producto gourmet?

Comercializamos el ajo de tres formas: la primera a través de dientes; la segunda a través de pasta, ideal para untar en tostadas, para cocinar o para el consumo diario; y la tercera, en formato de cápsulas. Es categorizado un producto gourmet por el proceso de elaboración que conlleva, totalmente nuevo al ser de tipo chilote y, además, por su sabor caracterizado por su tono de reducción balsámico (sabor umami), lo que genera un producto totalmente distinto al ajo normal.

-A nivel gastronómico, ¿qué tipo de preparaciones puedes hacer con el ajo negro y cuáles son las mejores recetas?

A nivel de preparaciones es un producto muy versátil y que se puede utilizar en cualquier tipo de preparaciones, tales como salsas, platos de entrada, principales, dulces, entre otros. Se relaciona con todo tipo de comidas, y todas las semanas subimos recetas a nuestra página web, las que realizamos con diferentes chefs que aceptan nuestro desafío de crear nuevos platos. Los invitamos a estar atentos a nuestros programas, donde enseñaremos recetas y conversaremos con el público invitado.

- ¿Cómo se ha comportado el mercado nacional ante este producto y dónde se puede adquirir?

Ha sido una misión poder posicionar el producto en el mercado nacional, ya que el consumidor chileno no es de productos gourmet en su día a día. Independiente de aquello, hemos logrado de a poco que el público chileno vuelva a consumir un producto que tuvo su boom hace unas décadas atrás, y por aquello hemos tenido mejor recepción exportando el producto, que últimamente está siendo distribuido en países como Alemania y Francia. Para conocer dónde nos pueden encontrar en Santiago o regiones, pueden ingresar a nuestra página web www.tesoronegro.cl.



Denken Consultores



Por Pierine Méndez Yaeger.

“La clave del éxito de los nuevos liderazgos se basa en el poder de la autogestión y la adaptación al cambio”

Un contexto post pandemia y altamente tecnológico como el actual, demanda maneras de liderazgo en las que primen el aprendizaje continuo y las habilidades digitales para moverse con soltura en los entornos virtuales, pero también son necesarias las competencias comunicacionales y emocionales para que sus colaboradores crezcan. Lo anterior, requiere una adaptación rápida y el desarrollo de capacidades especiales para ser capaz de aprender, hacer crecer a sus equipos y, sobre todo, mantener una mirada en el futuro sin desatender lo que ocurre en el momento.

Así lo explicaron a E-negocios las psicólogas Marlene Haverbeck y Caroline Knopel, quienes tras una larga trayectoria como directoras de Denken Consultores, conforman un equipo sólido y complementario con innovación y metodologías de vanguardia enfocadas en incrementar la productividad, acelerar la formación de equipos de alto rendimiento y potenciar a los nuevos líderes.

-Considerando el escenario actual post pandemia, ¿cómo ha impactado el avance de las tecnologías, la transformación digital y cultural en el liderazgo organizacional?

Hoy en día las organizaciones han asumido este nuevo contexto, adaptándose a una modalidad mixta, puesto que se dieron cuenta que es posible, gracias a las tecnologías digitales, trabajar desde cualquier parte del mundo, lo que ha permitido acercarnos, acortar distancias y trabajar de manera colaborativa desde diversos lugares. Esto ha traído como consecuencia el asumir los cambios de manera rápida y ágil, quedando poco tiempo para la reflexión y el espacio de duda. Las organizaciones se han vuelto muy enfocadas en los resultados a corto y mediano plazo, y en tomar decisiones en el camino, no necesariamente pudiendo evaluar el impacto de éstas. Por otro lado, hemos visto una sobrecarga de reuniones remotas, dejando menor tiempo para la ejecución de los proyectos y menos tiempo para darnos espacio a tener conversaciones respecto a cómo está el equipo y a cómo se está haciendo el trabajo. Según estudios, la tecnología digital y la interacción remota nos llevan a una pérdida de la empatía y a una disminución de la capacidad de reflexión. El contacto visual y la cercanía siguen siendo el camino más poderoso para establecer conexiones humanas y crear vínculos de confianza con los demás.

-De acuerdo con estos cambios transformadores experimentados en el contexto actual, ¿cuáles son las competencias y habilidades que debe tener o reforzar el líder moderno?

Estamos viviendo la “Era del Conocimiento”, todo lo que queremos saber está a nuestro alcance, solo es cosa de buscar en la red y lo obtendremos. Por lo tanto, el paradigma de que el jefe o líder es la persona que sabe todo ya está obsoleto. Necesitamos líderes capaces de formar a otros líderes, generar equipos de trabajo que sean autónomos, capaces de enfrentar crisis y tomar acciones en contextos complejos. De esta manera, las decisiones se agilizarán y se considerarán sus consecuencias en otras áreas de la organización.

Las competencias que necesitan desarrollar los líderes de hoy son la apertura al cambio y la flexibilidad. Crear y mantener un flujo libre de información; fomentar y demostrar una mentalidad abierta. Otra competencia es la capacidad de escuchar y ser receptivo para incorporar la sabiduría y creatividad de su equipo. La capacidad para innovar y utilizar recursos creativos e intuitivos. Encontrar nuevas formas para resolver problemas y la agilidad para llevar a cabo los planes. Ahora, la gran pregunta es, ¿qué pasa si en mi organización los líderes no cuentan con estas características, es posible adquirirlas y desarrollarlas? La buena noticia es que sí, todos podemos aprender y desarrollar estas habilidades. Lo importante es preparar a los líderes entregándoles las herramientas necesarias para poder

enfrentar estos nuevos retos. Por ende, independiente de nuestras propias, si nos preparamos como líderes podemos guiar a nuestros equipos a alcanzar las metas con excelencia, cuidando las relaciones y el bienestar de las personas.

-¿Cuáles son las ventajas para las organizaciones cuyos líderes son capaces de derribar los paradigmas del liderazgo autoritario y vertical, y qué sucederá con aquellas que no sean capaces de adaptarse?

Una de las ventajas que podemos ver en las organizaciones que han logrado derribar estos paradigmas es que aumenta el nivel en que las personas se involucran. Al contar con líderes que generan espacios en los que se comparte información, se orienta en el desempeño y se promueve la participación en las decisiones y la generación de nuevas ideas, los colaboradores se sienten parte, pueden desplegar todo su potencial y tener un nivel elevado de compromiso con los resultados de su área y de la organización. Esto nos lleva a otra de las ventajas, al contribuir a desarrollar el potencial de los colaboradores y al generar espacios participativos, fomentamos la autogestión y la actitud activa de búsqueda de nuevas soluciones y de ideas innovadoras. También vemos que las organizaciones que tienen un liderazgo horizontal y participativo, han logrado potenciar el trabajo colaborativo, no solo dentro de sus equipos, sino también entre las distintas áreas, lo que fomenta una sinergia organizacional. Las empresas que no logren adaptarse, pueden verse estancadas en sus resultados e incluso tener un retroceso en éstos, dado que el nivel de motivación de sus colaboradores se verá afectado, su involucramiento será menor, se verá disminuido el trabajo colaborativo y se cerrarán las posibilidades de contar con más ideas innovadoras. Es relevante reflexionar que pierden el potencial de cada colaborador y la sinergia organizacional que se puede generar con un liderazgo horizontal. (www.denkenconsultores.cl).



Karen Milgram

Socia de Restaurante Barrica 94

“Tenemos coctelería con vinos y una gastronomía de vanguardia que hacen que nuestros clientes amen venir a Barrica 94”

Compuesto por los socios Alberto Bitrán, David Vaizer y Karen Milgram, el espacio gastronómico Barrica 94 se ha convertido en uno de los restaurantes más visitados por los turistas nacionales e internacionales gracias a su gran variedad en vinos y gastronomía de vanguardia.

El primer negocio de estos emprendedores fue un restaurante asiático, que luego de tener dos sucursales, decidieron vender. Bajo esa motivación, en 2014 decidieron dar vida a Barrica 94 en Patio Bellavista, pero por el estallido social y la pandemia, debieron cerrar. Ante ello, apostaron por potenciar el espacio de Los Trapenses en Lo Barnechea, lugar que actualmente ofrece una variada propuesta de wine bar y una gastronomía chilena y de vanguardia, gracias a la mano del chef chileno Francisco Mandiola.

Conversamos con Karen Milgram, socia del establecimiento, quien nos contó de la oferta culinaria que ofrecen al público, el sello que los caracteriza, las dificultades que tuvieron que enfrentar en pandemia y las proyecciones del mercado gastronómico para este año, entre otros temas.

Por Lidia Mateluna C.

-¿Cuál es la oferta gastronómica que ofrece Barrica 94?

Barrica 94 tiene una carta variada de comida chilena, compuesta por el diverso patrimonio alimentario de este maravilloso país. Ejemplo de ello son los ostiones al pisco, risotto de loco, merluza austral al plato con salsa de la casa, entre otras variedades. Nos caracterizamos por elaborar platos de cada producto chileno en su mejor expresión. Nuestra carta es amplia y la pueden descubrir en nuestra web. www.barrica94.cl

-¿Cómo define el espacio? ¿Cuál es el sello que los diferencia de otros establecimientos gastronómicos?

Lo que diferencia a Barrica 94 de otros lugares, son los platos que juegan con texturas, una carta de vino de más de 300 etiquetas, y más de 12 mostos por copa a degustar. Además, tenemos una coctelería con vinos, que hacen que nuestros clientes amen venir a nuestro restaurante. Por ejemplo, Carmenere Sour, Mojito Costero, que lleva vino de la costa de Chile, entre otros bebestibles.

En cuanto a la ambientación, es un lugar lleno de colores, que se mezclan con los

matices de la carta de tonos de todos los vinos nacionales.

-A nivel financiero, desde el 2019 a la fecha, ¿qué es lo que ha sido más complejo de sobrellevar?

Lo más difícil fue el cierre del local de Patio Bellavista debido al estallido social, que hizo bajar las ventas en más de un 80%, por lo que decidimos finiquitar a todos los trabajadores y cerrar. Gracias a esa acción, pudimos sacar adelante el local de Los Trapenses, en Lo Barnechea, siempre enfocados en que a veces se pierde y a veces se gana, y dándonos cuenta a tiempo cuando hay que salirse del negocio.

Por otra parte, el tema de la pandemia fue tremendamente complicado también, y si no hubiese sido por los créditos Covid, no podríamos haber salido de la crisis. Y bueno, gracias a Dios ahora estamos sanos financieramente. El año de la pandemia lo utilizamos para trabajar en conjunto con nuestro chef Francisco Mandiola, y lograr volver con una solidez que no teníamos antes.

-Para esta temporada de otoño invierno, ¿cuál es la oferta que tendrán disponible?

Tendremos platos novedosos, ya que nuestra carta está en constante movimiento.

-¿Cómo estiman que se comportará el mercado en el rubro gastronómico y cuáles son sus proyecciones para este año?

Nosotros creemos que el rubro gastronómico no se verá afectado mientras no tengamos retroceso en las fases y nos dejen trabajar con libertad.

-Según su opinión, ¿cuál es la receta para mantener financieramente un espacio abierto?

Trabajar con amor, tener trabajadores que sean aliados, y estar siempre pendiente de lograr satisfacción en los consumidores, para que siempre vuelvan a nuestro restaurante.

Drivin: la irrupción del TMS chileno que aterriza en el mercado europeo

Drivin se formó en 2015 como una plataforma para optimizar rutas de empresas de transporte logístico. Al poco andar notaron que había grandes necesidades logísticas, por lo que crearon un Sistema de Gestión de Transporte, TMS- por sus siglas en inglés-, con la idea de aportar mayor eficiencia a la planificación, seguimiento y control de las operaciones.

Gracias a su éxito, ya están formalmente en Estados Unidos, Canadá, Perú, México, Brasil, Ecuador y Colombia, y como parte de su proyecto de expansión, anunciaron su llegada al continente europeo, iniciando sus operaciones presenciales en la ciudad de Barcelona, España.

El último tiempo ha sido vertiginoso en cuanto a expansión geográfica para la compañía, por lo que Nicolás Kunstmann, director comercial y cofundador de Drivin, comentó a E-negocios el funcionamiento de la organización y la presencia que están teniendo en mercados extranjeros.

-¿Cómo Drivin logra gestionar la logística de las distintas empresas?

A través de la tecnología basada en Inteligencia Artificial (IA) y algoritmos avanzados de planificación, Drivin gestiona y automatiza la gestión de transporte de una empresa. Planifica, recoge, almacena, procesa y pone a

disposición la información relacionada con el movimiento de mercadería dentro de una organización.

-¿De qué manera han logrado abrirse espacio en el mercado regional?

En el 2015, este tema era súper desconocido, pero ahora se puso en el Top of Mind de las entidades. Con nuestro innovador sistema hemos abordado bastantes flujos de trabajo en varios



países, y lo que nos caracteriza es que tenemos todos los procesos bien definidos y flexibles, para así poder responder a las necesidades logísticas de cada cliente, sea una multinacional o una pyme.

-¿Por qué eligieron España como destino inicial para comenzar a operar en Europa?

El punto de partida desde esta ciudad española forma parte de la estrategia para lograr un mayor alcance en el continente, pues en esta urbe cosmopolita se encuentra uno de los puertos más

importantes de España, el cual se divide en puerto comercial, ciudadano, energético y logístico.

-¿Qué expectativas tienen de esta nueva apertura?

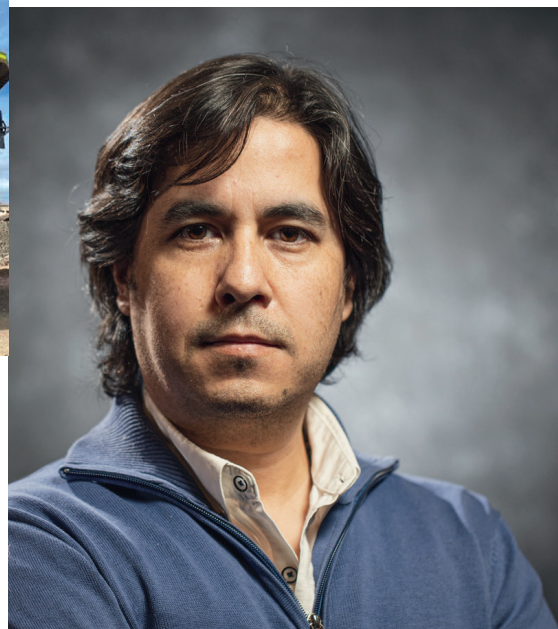
Estamos muy ilusionados con esta nueva expansión, seguimos investigando el mercado, ya que funcionan totalmente distinto a Latinoamérica, sin duda vemos una gran oportunidad en el desarrollo de la última milla. Drivin está abierto para toda España, queremos ser un partner logístico de confianza para nuestros clientes, comprometiéndonos con cada uno de los proyectos y desafíos que ellos puedan tener.

-¿Cuáles son las estimaciones de crecimiento que proyectan para el próximo periodo?

Hace cuatro años que venimos creciendo al doble, y es lo que esperamos para este año también. Quedan muchos desafíos por delante, pero siempre nos hemos planteado una meta ambiciosa, pero cumplible. Para alcanzar estos objetivos, contamos con un equipo profesional motivado para seguir posicionando a Drivin como un actor relevante en el camino de la digitalización de las operaciones logísticas.

La startup que optimiza la compra venta de inventario inmovilizado de las empresas

Por Juan Pedro Clavel



INNOVACIÓN / SUSTENTABILIDAD Basados en un modelo de economía circular, Inexlink tiene como misión optimizar el manejo de los inventarios inmovilizados de las grandes empresas a nivel mundial, esto con el objetivo de instalar una cultura de innovación industrial que genere un cambio, el que es reinsertar equipos, maquinaria y repuestos almacenados en bodegas, cambiando así el proceso de hacer, usar y desechar por uno que aproveche los recursos en su totalidad.

Tal como cuenta a E-negocios su gerente general y uno de los fundadores de la compañía, Mauricio Salina, todo partió allá por 2016 cuando junto a sus socios (todos con experiencia en minería) “visualizamos un modelo que pudiera resolver la problemática del stock inmovilizado que tiene toda empresa que posea una bodega, donde el escenario tradicional de venta es el remate, el cual presenta varias características que lo hace ser un proceso complejo y poco transparente”. Hoy, con más de cinco años de existencia y gracias a los beneficios que entregan tanto a las empresas vendedoras-compradoras como al medioambiente, han logrado consolidar una cartera de más de 70 clientes, un inventario de más de 70.000 ítems -valorizados en US\$ 90 millones-, y abrir operaciones en Perú y Brasil.

Además, el ejecutivo abordó en esta entrevista las motivaciones que llevaron a crear esta startup, su funcionamiento, avances, proyecciones y cómo se ha desarrollado el modelo de economía circular en Chile.

-¿Qué es Inexlink y cómo funciona?

Es un modelo de negocio colaborativo que permite conectar, principalmente a través de una plataforma, inventario inmovilizado entre empresas. Por un lado, hay compañías vendedoras que comparten su catálogo de maquinarias, equipos, repuestos, entre otros, que están inmovilizados u obsoletos a otras empresas que pueden estar necesitando. Inexlink los acompaña a ambos en toda la transacción y con ello completamos un círculo virtuoso en que, por un lado, el vendedor maximiza su retorno por estos ítems y, por otro, el comprador obtiene precios muy convenientes y reduce los tiempos de entrega. Es además un modelo sustentable de economía circular, ya que permite extender la vida útil de inventario que no está siendo usado por algunas empresas y que puede ser de interés para otras.

-¿Cuándo nació y qué los motivó a crear su startup?

Este emprendimiento nació a mediados del 2016 y se gestó de la experiencia de los socios, que se encuentran vinculados principalmente en la industria minera. Visualizamos un modelo que pudiera resolver la problemática del stock inmovilizado que tiene toda empresa que posea una bodega, donde el escenario tradicional de venta es el remate, el cual presenta varias características que lo hace ser un proceso complejo y poco transparente. Adicionalmente, teníamos -y seguimos teniendo- la convicción que se pueden realizar negocios en base a la confianza y transparencia de sus participantes, factor que ha sido clave en nuestra breve experiencia en el mercado.

-¿Cómo fueron sus inicios y búsqueda de capital?

En un principio, durante los primeros seis meses, trabajamos en diseñar y desarrollar la Plataforma Inexlink, la cual fue creada 100% por nosotros y en paralelo realizamos tres pilotos con tres mineras (Escondida, Pelambre y Sierra Gorda), de tal forma de revisar y ajustar nuestro modelo de negocios para que fuera atractivo y efectivo para futuros clientes. Adicionalmente, contratamos dos estudios de abogados que nos ayudaron, primero, a identificar los impactos tributarios que implica la enajenación de inventario, de tal forma de poder asesorar a nuestros clientes y evitar que tengan problemas posteriores a la venta de stock. Luego, nos dedicamos a definir nuestro modelo de negocio en términos legales, contractuales y que se encontrara cubierto bajo la normativa de Libre Competencia, concepto que es clave para todos nuestros clientes, especialmente los del sector minero. Posteriormente, a inicios del 2017, comenzamos a enrolar a los primeros clientes y alimentar nuestra plataforma con inventario inmovilizado, logrando a la fecha tener una cartera de más de 70 clientes y un inventario de más de 70.000 ítems, valorizados en USD 90 millones.

-¿En qué están hoy en día a nivel nacional o internacional? ¿Cuáles son proyecciones para 2022?

A nivel nacional, estamos potenciando nuestro negocio en la zona norte de Chile en donde tenemos la mayoría de nuestras transacciones, y es por ello que tenemos un nuevo Gerente de Zona Norte, Francisco Del Pozo, quien además se fue a vivir a Antofagasta para estar más cerca de nuestros clientes. Adicionalmente, estamos pronto a implementar una nueva

reportabilidad online que permitirá tener una trazabilidad completa de cada una de las ventas junto con información histórica de todos los negocios realizados a través de Inexlink.

A nivel internacional, seguimos avanzando en activar comercialmente nuestro modelo en Perú, en donde ya hemos enrolado a dos empresas mineras: Minera Chinalco y Consorcio Minero Horizonte. Lo mismo estamos realizando en Brasil, en donde ya se ha enrolado a nuestro modelo la minera Kinross y Anglo Gold.

-Para finalizar, ¿cómo crees se ha desarrollado el modelo de economía circular en Chile? ¿Se ha avanzado de buena manera o falta mucho por hacer?

Si bien a nivel de América Latina y el Caribe, hace algunos años existía un bajo conocimiento sobre economía circular, esto ha ido cambiando paulatinamente y, actualmente, ya es un modelo que está siendo cada vez más utilizado y valorado por las empresas, debido principalmente a que el mundo se encuentra más en línea con los conceptos de cuidado con el medio ambiente. Esto lo vivimos también con nuestros clientes, en donde si bien buscan maximizar el retorno de sus transacciones, también les interesa generar el menor impacto al medio ambiente y ahí es donde nuestro modelo de negocio juega un rol activo, ya que justamente el espíritu de Inexlink es extender la vida útil de los inventarios, de tal forma que evitamos la compra de nuevos productos y fomentamos la reutilización de equipos, repuestos y componentes ya existentes, ayudando así a reducir la emisión de huellas de carbono que se generan al fabricar nuevos inventarios.



La ideología religiosa de Putin

Por Rodrigo Larraín, Sociólogo y Académico
Universidad Central de Chile.

La falta de reflexión política muestra que, inercialmente, alguna izquierda sigue considerando que Rusia es la continuación de la Unión Soviética y que su líder es un nuevo Stalin. Lo primero es absurdo, pues, aunque Evo Morales apoye a Putin por su carácter progresista y antiimperialista, lo cierto es que éste ha instaurado un régimen capitalista excesivo, que se originó privatizando o requisando empresas públicas en una verdadera guerra entre mafias al caer la Unión Soviética. El hecho es que Rusia es un país supercapitalista, con una casta propietaria que opera casi sin derechos laborales, con un sistema político autoritario, no democrático, pero con elecciones amañadas y con intenciones imperialistas y expansionistas. El gran objetivo es volver a tener el tamaño de la Santa Rusia de los zares o de la Unión Soviética.

Tanto Rusia como Ucrania son países en los que la mayoría de la población es ortodoxa, pero entender cómo es la relación de la población, las costumbres y el Estado es más complejo que el simple dato de adhesión a una fe.

La Iglesia Católica Apostólica Ortodoxa es una colección de catorce o quince iglesias, autocéfalas –su propia cabeza–, autónomas y soberanas; y muchas de ellas tienen iglesias dependientes. La de Constantinopla tiene una primacía de honor, pero no incide en las otras, dado

la mayoría de las iglesias ortodoxas tienen buenas relaciones con las demás, pero algunas no reconocen a otras como iglesias soberanas. Tal es el caso de la Iglesia Ortodoxa Rusa –el patriarcado de Moscú–, que no reconoce la existencia de la Iglesia Ortodoxa de Ucrania.

El patriarcado de Moscú rompió con el patriarca ecuménico de Constantinopla. En Ucrania hay dos Iglesias ortodoxas, una depende del patriarca Kirill de Moscú y la otra del Arzobispo Metropolitano Epifanio de Kiev, de la Iglesia ucraniana autocéfala de Ucrania.

Durante el zarismo, e incluso durante la Unión Soviética, los patriarcas de Moscú siempre vieron a su iglesia como la oficial de su país, a pesar de persecuciones, muertes y prohibiciones, lograron algún acuerdo con el gobierno, incluso con Stalin. El patriarca Pimén aún es una figura controversial por su obsecuencia. Luego de la caída del régimen socialista real en la URSS y sobre todo bajo el gobierno de Putin, la Iglesia se enriqueció al restituir templos, conventos y demás edificaciones que habían sido expropiadas. Volvieron las donaciones de creyentes y de organizaciones del Estado. En el fondo no hay separación Iglesia-Estado y existe una iglesia oficial de facto.

Esta iglesia riquísima se considera la Tercera Roma, la segunda fue la de Constantinopla y la Tercera Moscú, la Segunda Roma tiene un título honorífico,

ser la primera inter pares, pero la que tiene más fieles y más dinero, que le permite subsidiar a las demás iglesias aliadas, donde no está la de Ucrania. La Iglesia de Moscú no le concederá soberanía, autocéfala, porque no considera que Ucrania sea un país aparte. Los patriarcas subsidiados por Moscú se pronuncian muy elípticamente sin decir mucho y sin condenar nada, como Elías de Georgia. Lo mismo ocurre con las iglesias de Jerusalén y la de Serbia.

La Iglesia de Rusia, usa la influencia del gobierno ruso para intervenir en los territorios de otras iglesias chocando con el patriarcado de Alejandría en África. Por eso la Iglesia Ortodoxa Rusa también está, desde hace tiempo, en guerra con sus iglesias hermanas, como la de Letonia. No debe olvidarse que la mayoría de los ucranianos ortodoxos son feligreses de la Iglesia Ortodoxa de Rusia y no de la Iglesia Ortodoxa de Ucrania, quizás cómo irá a ser en el futuro, especialmente porque Onofre, a cargo de los de Rusia en Ucrania, llamó a los ucranianos a resistir la invasión rusa.

La defensa de su pueblo ha hecho que las comunidades católicas, ortodoxa ucraniana y ortodoxa dependiente de Moscú, católica romana y las comunidades musulmana y judía, estén tras el gobierno de Ucrania que buscan preservar la autonomía del país.

En este marco religioso de la invasión, porque guerra no es, es más fácil entender a Vladimir Putin. La grandeza de Rusia está íntimamente asociada a la grandeza de la Iglesia Católica Apostólica Ortodoxa de Moscú y de su patriarca Kirill. El gobernante es una especie de caballero cruzado, de una nueva cruzada con efectos planetarios. Putin es fervoroso creyente que participa en todos los oficios, especialmente los más ceremoniosos de la Iglesia de Rusia, propició la canonización del último Zar y estuvo en los funerales de Estado de los integrantes de la familia imperial, en Epifanía, Navidad y Pascua de Resurrección ha estado en la catedral de San Basilio y ha sido visto por todo el país a través la televisión.

El presidente de Rusia se toma la fe de una manera sectaria más que religiosa, como una persona en un plano superior en la estructura eclesiástica, por encima de sus conciudadanos laicos y por encima del clero. A pesar de los años de comunismo, esa sociedad no se secularizó del todo, entre persecución religiosa, culto a la personalidad y un Estado infalible, pervivió una matriz de pensamiento premoderna en medio de una tecnologización disparada. Por ello el binomio Kirill/Putin se retroalimentan en esta cruzada. Hay un mandato divino, cómo no, que debe ejercer la Santa Rusia y este nuevo apóstol que tal vez considere que tiene una gracia divina y una protección del cielo.



Nueva fragancia Initio



La casa de perfumería de lujo Maison Niche realizó el lanzamiento de su nueva fragancia Initio, en su local ubicado en Alonso de Córdova. La anfitriona del evento fue la Gerenta Comercial de la firma, Claudia Cerda, quien dio la bienvenida a numerosos invitados, entre clientes, embajadores de la marca y los hermanos dueños de perfumes Ricky y Depu Dayanani, quienes recibieron regalos y presenciaron la charla del sexólogo Iván Ramírez.





CLUB del vino SANTA CRUZ

SUSCRÍBITE
AQUÍ



VIÑA
SANTACRUZ
COLCHAGUA • CHILE

www.vinasantacruz.cl

f @vinasantacruz

¡SÉ PARTE DE NUESTRO CLUB!

Queremos compartir contigo descuentos especiales en nuestros vinos en una suscripción Trimestral pensada para que disfrutes tus vinos favoritos, también con descuentos en actividades y tours para que disfrutes en familia, con amigos o en pareja en tres simples pasos:

► FORMULARIO DE SUSCRIPCIÓN:

Rellena el formulario con tus datos, indicando el club al que te quieres suscribir.

► EMAIL DE SUSCRIPCIÓN:

Recibirás un email de suscripción con tu link de pago. Puede tardar hasta 24 horas.

► REALIZA TU PAGO:

El cargo de suscripción se hará trimestralmente en automático.