



Cámara Oficial Española de Comercio de Chile | Centenario CAMACOES
Mirando hacia el futuro



AGOSTO-SEPTIEMBRE
BOLETÍN INFORMATIVO
CAMACOES 2021

Nº22

La voz de CAMACOES

Plataforma de Negocios
CAMACOES 2021



Cámara Oficial Española
de Comercio de Chile

Centenario CAMACOES
Mirando hacia el futuro

EDICIÓN N°22

Editorial

2021 pareciera tener la misma dinámica de cambios abruptos a los cuales debemos adaptarnos con rapidez para no quedarnos en el camino. Pero frente a la incertidumbre, el mejor remedio puede ser la información para tomar decisiones de forma consciente.

Esa fue la dinámica de la Plataforma de Negocios CAMACOES 2021: por un lado, la posibilidad de ampliar oportunidades de negocio en las áreas de energía, innovación e infraestructura, a través de reuniones b2b; y por otro, el debate e intercambio de puntos de vista sobre los desafíos que urgen en los sectores productivos de nuestro país.

Esperamos que en esta nueva edición de nuestro Boletín, los contenidos que hemos preparado vayan también en esa línea: aportar al diálogo y a la crítica constructiva.

Cámara Oficial Española de Comercio en Chile.

Plataforma de Negocios CAMACOES CHILE 2021

Infraestructura Energía e Innovación

Agradecemos a todos nuestros expositores y sponsors por su participación en la versión 2021



Revive todos los seminarios y workshops

SEMINARIOS



El rol de los gremios empresariales en las nuevas áreas de políticas públicas



Más allá de la última línea: cómo han evolucionado las prácticas y estándares sociales en equidad, comunidad, proveedores



La implementación de las ideas disruptivas en energía e infraestructura: nuevas aplicaciones, tecnología y financiamiento



Chile Innovador y Chile tecnológico: ideas para el desarrollo del país, de las personas y la sociedad y financiamiento

WORKSHOP



Organizaciones en tiempo de cambio: liderazgo en las áreas de RR.HH



Gestión documental de contratistas y control de accesos



Nuevo solarfighter SOLTEC, la solución integral para los proyectos fotovoltaicos PMGD en Chile.



Slow Finance: qué es y cómo ejecutarlo

Visiones desde los sectores de Infraestructura y Energía



Comité de
Infraestructura

[→ Ver más](#)

“Las empresas españolas presentes en Chile tenemos la motivación de ser un actor relevante en las transformaciones que Chile requiere para enfrentar los próximos desafíos”.

Santiago García Cedrún
Presidente del Comité de
Infraestructura de CAMACOES.

El presidente del Comité de Infraestructura de CAMACOES analiza el escenario actual del rubro en Chile, así como también sus logros y desafíos hacia el futuro.

“El sector energético, particularmente el eléctrico, está viviendo una transformación sin precedentes en la historia de Chile”,

José Ignacio Escobar
Presidente del Comité de
Energía de CAMACOES.

El director general Sudamérica de ACCIONA opina en esta entrevista sobre los desafíos del rubro energético en Chile, como la crisis hídrica y la descarbonización.

[→ Ver más](#)



Comité de
Energía



WAGEMANN

ABOGADOS & INGENIEROS

Administración estratégica de contratos
de construcción, peritajes y análisis de
plazos y costos

wycia@wycia.com

www.wycia.com

 Chile  España



Plataforma de Negocios CAMACOES 2021 finalizó exitosamente tras dos días de realización

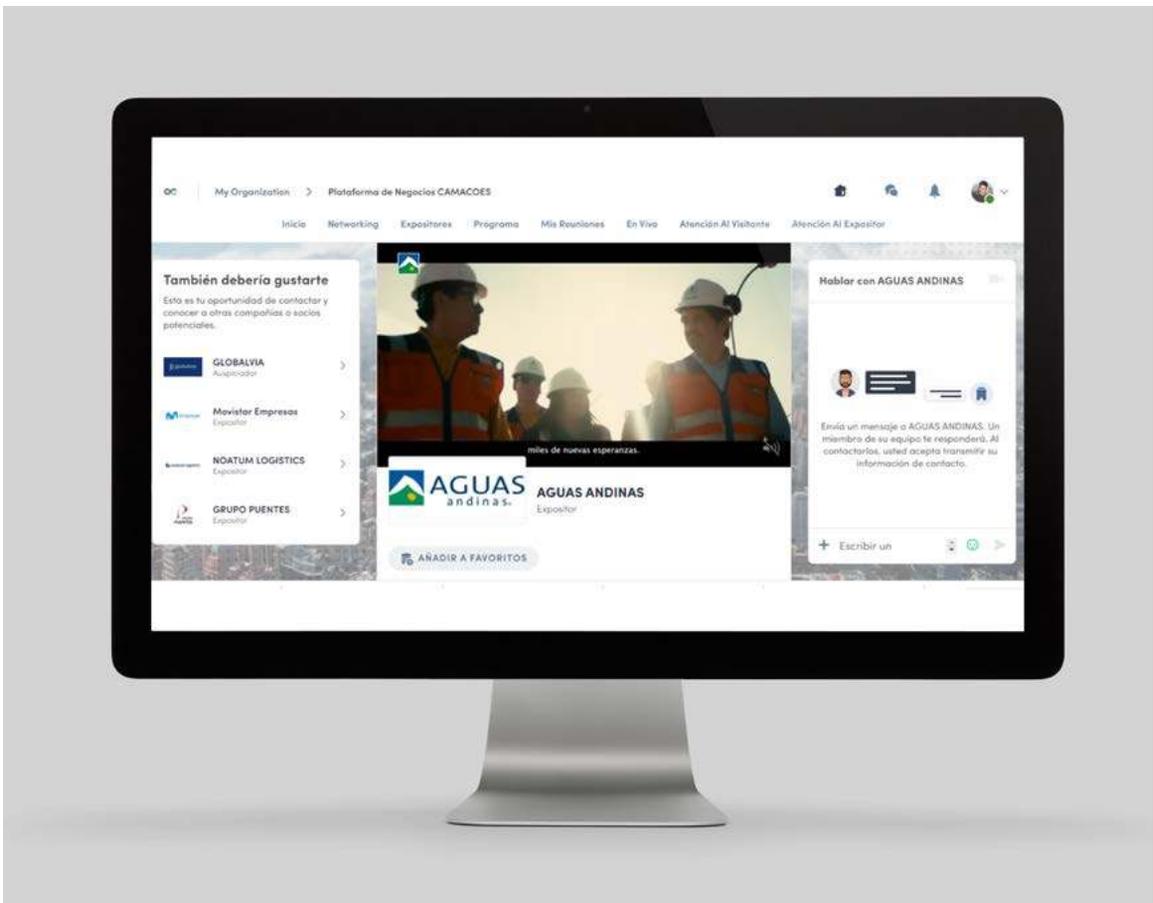
El networking virtual, desarrollado el 22 y 23 de septiembre, logró que sus participantes profundizaran sus oportunidades de negocio en los rubros de energía, infraestructura e innovación. Pero además, gracias a los seminarios y workshops, fue una oportunidad de conversación, intercambio de ideas y adquisición de nuevos conocimientos.

Desde las 8:00 hrs del miércoles 22 hasta las 19:00 hrs del jueves 23 de septiembre, el landing de Swapcard –soporte web por el cual se realizó la Plataforma– se pobló de pequeños círculos verdes, los que indicaban la gran cantidad de expositores y visitantes que estaban conectados.



Los aspectos más destacables de la dinámica de este evento online fueron la posibilidad de entablar reuniones b2b con influyentes empresas de los rubros de infraestructura, innovación y energía, tanto de la inversión como española como chilena; generar redes de contacto, posicionamiento de negocios a potenciales clientes, la obtención de métricas

e información útil al instante. Además, se podía disfrutar de seminarios y workshops los que tenían como objetivo actualizar sobre las nuevas tendencias y soluciones que impulsarán la transformación en estos sectores.

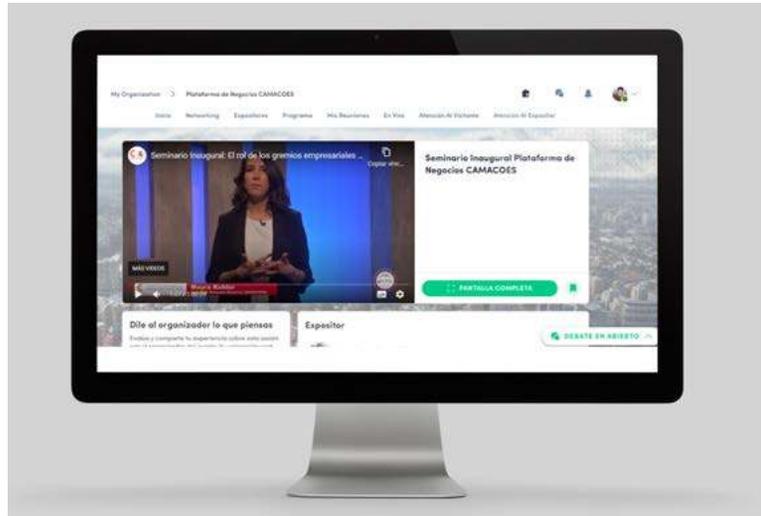


Este encuentro de negocios virtual contó con el auspicio de Santander, Alai Secure, Vías Chile, Leitac Chile, Sacyr, ACCIONA, TCI Gecomp, Huawei y Globalvia.

Miradas sobre temas contingentes

Los seminarios fueron grabados en los estudios de Secuoya, empresa socia de CAMACOES.

El primero, El rol de los gremios empresariales en las nuevas áreas de políticas públicas, contó con la apertura de los dueños de casa: Mayra Kohler, gerenta General, y Carlos Molina, presidente de la Cámara.



Carlos Molina Zaldívar
 Presidente CAMACOES

“Para nosotros es muy importante esta instancia para conversar sobre los desafíos del mundo de la infraestructura, la energía y la innovación. Para ello, estaremos desarrollando varios paneles, que se harán cargo de los temas que marcan pauta en estas industrias”, señaló Mayra Kohler. También, la gerenta general destacó que la Plataforma sirvió para que CAMACOES “conectara con los partners institucionales, pero con más de 50 cámaras en España y Cámaras españolas en Iberoamérica”.

Por su parte, Carlos Molina destacó la programación de seminarios y workshops, y sobre todo las temáticas

a tratar: “van a escuchar debates, opiniones y reflexiones”. Y también, la posibilidad de negocios y nexos: “Estamos seguros que quienes participen van a obtener valiosa e importante información, además de interesante retroalimentación que les permitirá tomar correctas decisiones para invertir en Chile”.

“España no es un inversionista que venga llegando o que esté recién conociendo Chile. Basta con decirles que la Cámara de Comercio Española tiene más de 100 años en Chile. Tiene una vocación de país inversor en Chile”, agregó el presidente de CAMACOES.

La moderación de este primer seminario estuvo a cargo de Cristián Rodríguez, director de Pauta. Los panelistas fueron Carlos Finat, director ejecutivo de ACERA; Arturo Errázuriz, presidente de ACADES; Mario Gómez, director de H2 Chile; Marcela Allué, gerenta General de Copsa Chile AG; y José Ignacio Escobar, presidente de ACERA y director General Sudamérica de ACCIONA, a cargo de las palabras de cierre.



Primer Seminario

Este conversatorio, que se desarrolló de 9 a 10 am del miércoles 22, tuvo como eje principal el debate acerca de los estragos del cambio climático, específicamente sobre escasez hídrica, contaminación y los niveles de emisiones de carbono según el sector productivo. En toda esta problemática, la implementación de plantas de energías renovables, el hidrógeno verde como una energía limpia, la desalinización para combatir la escasez hídrica; fueron parte de las soluciones que propuso el panel.

El también presidente del Comité de Energía

de nuestra Cámara, José Ignacio Escobar, cerró la charla con una reflexión sobre el cambio climático, problema que si bien afecta a todas las industrias de Chile, “particularmente nos está golpeando muy fuerte en lo que es la falta de agua, donde ahí la Asociación de Desalinización (ACADES) tiene muy prometedoras perspectivas a futuro para el desarrollo de este tipo de tecnologías; donde vemos también que Copsa está promoviendo el desarrollo y construcción de infraestructuras más resilientes, más redundantes, que sean más sostenibles en el tiempo y que permitan

mantener la competitividad de nuestro país”.

También destacó el rol de la asociación gremial ACERA, quienes están “fuertemente promoviendo el desarrollo y transformación de la matriz eléctrica de nuestro país por una más sostenible, más competitiva y que permita que otras industrias puedan iniciar su camino de descarbonización”. Y finalmente, H2 Chile, “con una propuesta muy interesante para poder posicionar a Chile como líder mundial en el desarrollo de plantas de Hidrógeno Verde”.

El segundo seminario,

Más allá de la última línea: cómo han evolucionado las prácticas y estándares sociales en equidad, comunidad, proveedores, contó con la moderación de Mayra Kohler y la presencia de María Virginia Grau Rossel, directora de Personas y Organización de Vías Chile; Diego Pini, Country Manager de ACCIONA Chile; y Matilde Spoerer, profesional de la división de Participación y Relacionamento Comunitario del Ministerio de Energía de Gobierno de Chile.

En el conversatorio, que se realizó de las 12 y 13 pm del miércoles 22, se abordaron los desafíos de la participación femenina en el mundo laboral;



Segundo Seminario

las estrategias que esgrime el Ministerio de Energía para el diálogo con comunidades y velar por el cumplimiento de derechos humanos y empresariales en proyectos energéticos. Además del

caso del edificio Sala Cuna del Hospital Provincial Marga Marga, el cual está siendo construido por un equipo 100 % conformado por mujeres.



Tercer Seminario

En el segundo día de Plataforma, jueves 23, tuvo lugar el tercer seminario: La implementación de las

ideas disruptivas en energía e infraestructura: nuevas aplicaciones, tecnología y financiamiento. La charla,

que comenzó a las 9:00 hrs y tuvo una hora de duración, contó con las palabras de apertura de Mayra Kohler y la moderación de Rossana Gaete, gerenta de Hidrógeno Verde Sudamérica AES; y la participación de Johann Heyl, Senior Industry Representative de Huawei Digital Power; Pablo Díaz, Chanel Sales Manager de Huawei de Digital Power; Mario Gómez, gerente General de TCI Gecomp; Domingo Zarzo, director de Innovación y Proyectos Estratégicos de Sacyr Agua; y Rodrigo Sirhan, director de Corporate Loans de Banco Santander Chile.

La ponencia trató sobre economía verde con huella carbono cero, eficiencia energética en centros de datos (data centers), proyectos de energía solar (aplicaciones, aspectos técnicos y escalabilidad); y desalinización y saneamiento como forma de reutilización de agua para enfrentar la sequía.

El jueves 23, de 17 a 18:30 pm, tuvo lugar el cuarto y último conversatorio, Chile Innovador y Chile tecnológico: ideas para el

desarrollo del país, de las personas y la sociedad, que contó con la apertura de Francisco Aylwin, director de nuestra Cámara y presidente de Llorente & Cuenca Chile, quien realizó un balance de lo había sido hasta entonces la Plataforma. “Más de 50 empresas ligadas a la inversión española y chilena en los rubros de energía, infraestructura e innovación, se han contactado a través de esta plataforma virtual con un solo objetivo: profundizar sus oportunidades de negocio”, señaló.

En la charla expusieron Carlos Valenciano, director General de Alai Secure; Fernando Vallejo, director de Innovación y Sistemas del Grupo Globalvía; y Fernando Amago, director de Leitac Chile. La moderación del panel estuvo a cargo de Eva Flandés, rectora del Grupo SEK y directora de nuestra Cámara, mientras que las palabras de cierre, a cargo de Lucas Palacios, ministro de Economía del Gobierno de Chile.



Seminario de Clausura

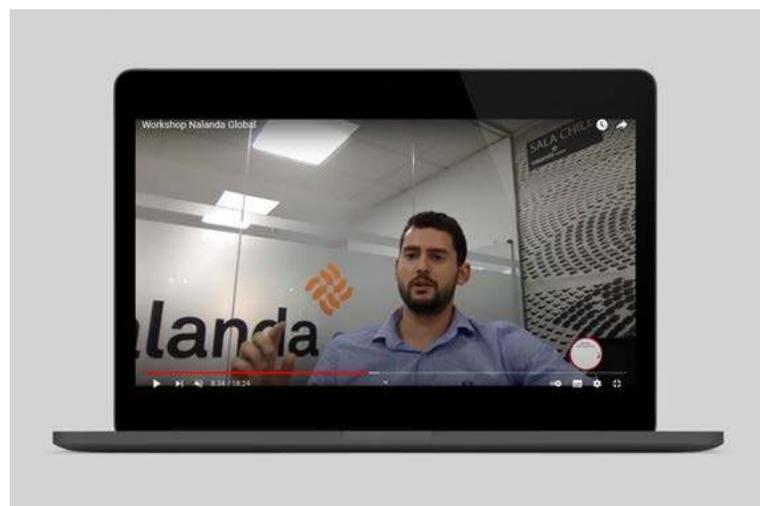
Sintonía con las tendencias y nuevos conocimientos

Los cuatro workshops de la Plataforma consistieron en sesiones de especialización, lideradas por empresas expositoras, para difundir temas de interés en energía, infraestructura e innovación.



Miércoles 22 de septiembre: el primer taller, Organizaciones en tiempo de cambio: liderazgo en las áreas de RR.HH, encabezado por Luis Rosas (socio principal en Wiseplan) abordó los desafíos en gestión y atracción del talento por parte de las empresas, desde las 15:00 a 15:40 hrs.

20 minutos más tarde, a las 16:00 hrs, el taller Gestión documental de contratistas y control de accesos se tomaba la transmisión online de la Plataforma. Hasta las 16:30 hrs, Alex Peñarroya, gerente General de Nalanda Chile, explicó sobre los servicios digitales que ofrecía su empresa para simplificar procesos de documentación y papeleo.





La importancia de las energías renovables y la ejecución de proyectos fotovoltaicos, fueron los temas abordados en el tercer taller que se realizó de 11 a 11:40 hrs el día jueves 23. José María Celdrán, regional General Manager andean countries de SOLTEC y Miguel Ángel Garrido, Sales Manager Solarfighter de SOLTEC dieron vida al workshop Nuevo solarfighter SOLTEC, la solución integral para los proyectos fotovoltaicos PMGD en Chile.

Arturo Frei, gerente General de Renta 4 Chile, estuvo a cargo de Slow Finance: qué es y cómo ejecutarlo, cuarto y último taller que se realizó el jueves de 12 a 12:40 hrs.. Aquí se explicó en qué consistía la filosofía de slow finance, una manera constructiva de entender las finanzas y la inversión, “guiada por la serenidad y el buen criterio y alejada de las prisas, de la velocidad o de la urgencia”.



En cuanto a la participación de las actividades, las que fueron encabezadas por 22 speakers, las métricas indican que hubo más de 640 visitantes en los seminarios y cerca de 250 registrados en los cuatro workshops.

Beneficios comerciales

María Loreto Allué, jefa de Coordinación Comercial de Renta 4 Chile, participó de la Plataforma en calidad de empresa expositora. “Al principio estaba un poco insegura de cómo utilizarla; sin embargo, al ingresar por primera vez para configurar mi perfil, me di cuenta que era muy amigable e intuitiva y de fácil acceso”, señaló. En general, su experiencia fue positiva: “La Plataforma funcionó sin problemas, pudimos acceder de manera sencilla, sin complicaciones. La información que subimos como empresa se mostraba muy visible a la comunidad, así como el perfil de cada uno de los participantes”. Lo que más destacó, fue “la facilidad para agendar reuniones y mantener conversaciones en línea con otras empresas y participantes”.

Eduardo Ricci, abogado Senior en Ontier Chile, participó de la Plataforma como visitante. “Fue un Marketplace real y eficiente para acercar a clientes y oferentes de diversos servicios en un ecosistema muy dinámico e interesante”. En cuanto al soporte web, este le resultó “bastante amigable, pues me permitió contar en un solo lugar con la programación de los diversos eventos, generar mi propia agenda de actividades y seminarios; y a la vez, interactuar con los diversos actores que participaban del mismo, acercándonos a generar conversaciones enriquecedoras, potenciales negocios y soluciones de problemas entre los participantes y por sobre todo, un networking muy interesante”.

En lo personal, agrega, como abogado de un Estudio Jurídico Global como lo es ONTIER, su experiencia fue muy buena: “Pude interactuar con varios clientes, abogados

y con otras personas con las que establecí, espero, vínculos futuros. Asimismo, pude participar de interesantísimos seminarios, charlas y talleres en materias de energía, infraestructura e innovación”.

“Me pareció como una especie de LinkedIn, pero más directo y más enfocado en hacer negocios”, señaló Roberto Rojas F, subgerente Servicios Transitorios y Servicios Auxiliares de Grupo Eulen. La Plataforma funcionó “de forma amigable, muy simple de entender y manejar. Te entregaba la posibilidad inmediata de concretar o solicitar reuniones aumentando tu networking de manera considerable”. Para el visitante, la posibilidad de hacer negocios fue elevada: “En materia de prospección, nos buscaron directamente como Grupo Eulen para solicitar algún servicio”.

Otro aspecto que destacó, fue “la posibilidad de solicitar en línea reuniones directamente con un interlocutor que sea decisor y la posibilidad de entender bien qué hacía la compañía prospecto con la cual solicité reunión. Fue muy sencillo aplicar y conectar con los demás usuarios”.

Tras dos intensos días de realización, Plataforma de Negocios CAMACOES 2021 finalizó exitosamente con 51 empresas expositoras y 870 visitantes inscritos. Hubo más de 6200 interacciones entre visitantes y empresas, más de 1700 solicitudes de contacto (conexiones) y 342 reuniones concertadas.

¡Cuídate, ahorra y levanta las barreras cómodamente!

Arrienda cupos de estacionamiento en

saba^o

SABA ABONADOS



10

Arrienda por meses, por semestres o un año, y aprovecha los descuentos por pronto pago.

SABA MULTIDÍAS



24

Visita nuestro sitio www.saba-chile.cl, y compra Multidías, set de días consecutivos, y usa nuestros estacionamientos.

SABA VALES POR HORAS



12
11
10
9
8
7
6
5
4
3
2
1

Cotiza para regalar a tus clientes en ventas.chile@sabagroup.com



E

CONOCE NUESTRAS UBICACIONES EN

www.saba-chile.cl

Contáctanos en



ventas.chile@sabagroup.com



226809000



CONOCIENDO A NUESTRO DIRECTORIO

Francisco Aylwin:

“Desde CAMACOES buscamos poder realizar una contribución al proceso constituyente que se vive en Chile”.

El director de CAMACOES y presidente de Llorente & Cuenca Chile, analiza el contexto nacional y los vínculos comerciales entre Chile y España. También habla de su experiencia de vida, su contundente trayectoria tanto en radio, tv y medios en general, como en las comunicaciones corporativas y la consultoría, su gusto por el fútbol y subir cerros. Todo eso le ha ayudado a construir un sólido punto de vista y dejar en claro que Aylwin está conectado con la realidad país.

Son las nueve de la mañana de un día domingo. Francisco Aylwin estaciona su auto a los pies del cerro Calán, en la comuna de Las Condes, y se prepara para su caminata. Lleva un banano, una botella de agua, un gorro y bloqueador para protegerse de la radiación ultravioleta.

Al hijo del expresidente Patricio Aylwin le gusta mucho subir cerros, o practicar trekking. Al observar su cuenta de Instagram se puede apreciar un gran gusto por las actividades al aire libre: “Desde chico

“Siempre me ha gustado caminar, pero el año pasado en pandemia volví a subir cerros acá cerca de donde vivo. ¡Me fascina contemplar la naturaleza”.



Francisco Aylwin y su nieto Benjamín.

subíamos el San Cristóbal los domingos con mi papá y mis hermanos. También hacíamos largas caminatas en Algarrobo. Siempre me ha gustado caminar, pero el año pasado en pandemia volví a subir cerros acá cerca de donde vivo. ¡Me fascina contemplar la naturaleza! También hago paseos en kayak en el verano en el lago Riñihue”, explica el director de CAMACOES.

El hermano de la ex ministra de Educación, Mariana Aylwin, comenta su propia publicación en Instagram: una foto con vista panorámica de Santiago bajo el hashtag #domingodecerro. “Estaba precioso esta mañana. La foto no hace total justicia”, escribe. Y es cierto: la imagen muestra una Cordillera de Los Andes opacada por el esmog, con un predominio del gris sobre el verde.

¿Podría ser esa fotografía un reflejo del escenario actual que está pasando en Chile? Quizás sí, quizás no. Pero en su rol como consultor y experto en asuntos públicos, Francisco Aylwin tiene una lectura de

la realidad país: “Chile está viviendo un momento apasionante. Hemos vivido los años de mayor crecimiento durante los últimos 30 años, pero hay inequidades que es imperativo corregir. ¡Recientemente una encuesta del INE señaló que la mitad de los chilenos gana 420.000 y eso no puede ser!”.

Además de la inequidad, @PanchoAylwin, como reza su cuenta de Twitter, también se posiciona en otros temas. Habla con pasión del proceso constituyente: “ Pienso que tenemos una gran oportunidad de desarrollar y escribir una nueva Constitución que regule el futuro de nuestro país durante los próximos 50 años y no la debemos desperdiciar”. Reconoce que el proceso no estará exento de problemas, pero es “optimista respecto del futuro de nuestro país”. A sus clientes de LLYC que piden asesoría “les decimos que apuesten por el desarrollo de Chile e inviertan en este país y en su gente”.



Además de la inequidad, @PanchoAylwin, como reza su cuenta de Twitter, también se posiciona en otros temas. Habla con pasión del proceso constituyente: “Pienso que tenemos una gran oportunidad de desarrollar y escribir una nueva Constitución que regule el futuro de nuestro país durante los próximos 50 años y no la debemos desperdiciar”. Reconoce que el proceso no estará exento de problemas, pero es “optimista respecto del futuro de nuestro país”.

A sus clientes de LLYC que piden asesoría “les decimos que apuesten por el desarrollo de Chile e inviertan en este país y en su gente”. “Me ruboriza hablar de mí mismo”, dice con un tono modesto. Frente a la pregunta de qué característica considera que lo ha ayudado a sortear una crisis, Francisco

Aylwin responde que sus mayores virtudes son la capacidad de diálogo, de escuchar y tratar de establecer puentes para la solución de los conflictos. “En el mundo actual, la comunicación es vital para el buen desarrollo de las organizaciones. Entender el entorno de esta sociedad compleja y saber leer el panorama, resulta vital”, enfatiza.

Desde niño que es aficionado al fútbol y fanático de Universidad de Chile, o “de la U”, como se dice popularmente. Por ende, esta es otra de las pasiones que podemos ver retratada en sus redes sociales. “Entre las pegadas entretenidas que he tenido en mi vida, fue trabajar en La Chispa del Deporte de la Radio Chilena. Más tarde, tuve el honor de ser secretario general del Comité Organizador de la Copa América que hicimos en Chile el año 1991”, recuerda.

Medios y comunicación corporativa: las dos caras del mismo periodismo

Francisco Aylwin realizó su práctica profesional en Canal 13, en la transmisión del Mundial de España 82. “Creo que ahí empezó mi relación con España. Al inicio de cada partido se mostraban imágenes maravillosas de las ciudades que fueron sede de ese gran mundial al que Chile se había clasificado invicto y en el que lamentablemente tuvimos un muy mal desempeño”, señala.

Al año siguiente, en 1983, se fue a estudiar a España realizando un programa de comunicaciones del Instituto Oficial de Radio Televisión Española y la Universidad Complutense. “Me enamoré de Madrid. He tenido la suerte de volver muchas veces durante mis 17 años en Telefónica y ahora en mis 5 años en LLYC. Espero poder volver pronto a Madrid terminada la pandemia”, dice.

A su regreso volvió a trabajar a la Radio Chilena, invitado por su gran amigo Jaime Moreno Laval, jefe de prensa en ese entonces. “Ahí estuve 13 años y fue de las experiencias más maravillosas que me ha tocado profesionalmente. Me tocó cubrir la visita del Papa Juan Pablo II en 1987 y el Plebiscito del 88”, recuerda. Luego trabajó en la campaña presidencial de su padre en 1989, pero regresó a la radio “al día siguiente que mi viejo ganó la elección. Después tuve el honor de cubrir el mundial de Italia 90; los Juegos Panamericanos de La Habana el 91; y el mundial de USA 1994, entre otros eventos”, señala.

Para Aylwin, lo más bello de su carrera ha sido el acto del Papa Juan Pablo II con los jóvenes en el Estadio Nacional en abril de 1987. Y lo más duro, “cuando estábamos transmitiendo el fútbol y tuvimos que interrumpir las transmisiones para contar que habían encontrado degollados a Parada, Guerrero y Natino, que el día anterior habían sido secuestrados por un comando de la Dictadura en marzo de 1985”. Más adelante trabajó en otros medios de comunicación como Mega, Chilevisión y Radio Agricultura. “¡Echo mucho de menos la radio!”, dice con emoción.

En abril de este año, Germán Gamonal —reconocido periodista radial, a quien Aylwin confiesa tener una gran admiración— falleció a los 89 años. El presidente de LLYC Chile publicó en su cuenta de Instagram un homenaje póstumo. “¡Era un crack! Un grande del periodismo político chileno. Tenía amistades de todos los partidos e impulsaba al diálogo y el entendimiento”, recuerda. Pero su paso por Radio Chilena en los años 80 y 90 no solo le trajo esa amistad, también nombra con cariño a Pedro Carcuro, Vladimiro Mímica, Carlos Caszely, Michael Muller y Aldo Schiappacasse. “Modestamente, pienso que contribuimos también con nuestro granito de arena desde la radio a la recuperación de la democracia en nuestro país”, destaca.

Uno de los mayores logros profesionales, en el ámbito corporativo, fue mantener



durante años —en su condición de Director de la Fundación Telefónica— la Sala de Arte en la torre de Plaza de Italia “llena de espectadores y con exposiciones memorables de primer nivel”. Trajo grandes muestras desde España como las de Picasso, Miro y Sorolla. También realizó una exposición del chileno Alfredo Jaar, cuya obra era prácticamente desconocida en nuestro país. “Desde Telefónica hicimos un gran aporte a la cultura. Lamentablemente ello no es posible ahora. Imagínate que la exposición de Picasso la inauguramos en octubre de 2011. Siempre le digo a mis amigos malagueños, ciudad natal de Picasso, que por suerte la hicimos antes y no en octubre de 2019”, señala.

Cuando sus clientes o las empresas en donde ha sido director o gerente de

comunicaciones han atravesado una crisis, el consejo es —simple y llanamente— escuchar. “Hay que intentar entender el entorno y establecer puentes para poder dialogar y llegar a soluciones. Y el primer paso es actuar siempre con coherencia y en busca de la verdad, por dolorosa que ella sea”, aconseja. Hoy desde LLYC, “en este mundo volátil, incierto, ambiguo y cambiante”, orienta a sus clientes con que deben anticiparse “y abrazar la disrupción”.

“Modestamente, pienso que contribuimos también con nuestro granito de arena desde la radio a la recuperación de la democracia en nuestro país”.

“Hay mucho interés de españoles en venir a Chile: un país con normas y reglas jurídicas claras”

Francisco Aylwin Oyarzún se desempeña como director de la CAMACOES desde Abril de 2020.

Como miembro de directorio, su rol es apoyar la labor que realiza la Cámara, especialmente desde el ámbito de las comunicaciones.

-¿Qué significa para usted ser director en CAMACOES?

-Un gran orgullo y agradecido que me hayan invitado a participar de este Directorio justo al inicio de la pandemia. Un lujo de equipo encabezado por Carlos Molina, grandes directores y un muy buen equipo gerencial. Ha sido un trabajo apasionante y no exento de las dificultades propias de la pandemia.

-¿En qué quiere contribuir?

-Espero poder aportar desde el ámbito de las comunicaciones, a posicionar a la Cámara como un referente en nuestro país. ¡Lo que no se comunica, no existe!

-¿Qué ha sido lo más desafiante en este cargo?

-Sin duda lo más desafiante ha sido trabajar en medio de la pandemia. ¡Hemos aprendido de esta nueva normalidad! Creo que ha sido un gran acierto del Directorio y

Equipo Directivo, poder modificar el modelo de negocios con motivo de la pandemia y ser capaces de ofrecer nuevos servicios a nuestros socios como la Plataforma de Negocios que realizamos recientemente y que fue un éxito.

También queremos ser un aporte y una contribución de CAMACOES de cara al proceso constituyente. Creo que el foro que realizamos el año pasado con los padres de la Constitución Española, así como los webinars que hemos realizado, han sido un tremendo aporte.

-¿Qué potencial tiene la inversión española en nuestro país?

-A mi juicio, ¡infinito! Hay mucho interés de españoles en venir a Chile: un país con normas y reglas jurídicas claras, y con muchas posibilidades para invertir en muy diferentes industrias.

-¿Qué acciones se podrían tomar para continuar fortaleciendo las relaciones comerciales entre Chile y España?

-Espero que pasada la pandemia podamos volver a los viajes de intercambio de misiones comerciales. Es cierto que hoy muchas cosas se pueden hacer por Zoom, pero nada reemplaza al contacto personal.

Pymes en Chile: Miradas sobre cómo abordar el proceso de recuperación económica

El estudio “Impacto Pyme”, elaborado por la Asociación de Emprendedores de Chile (Asech), reveló que cerca del 90 % de los encuestados ha visto su emprendimiento afectado por la pandemia, mientras que el 60 % “de manera grave o catastrófica”. Desde CAMACOES, Miguel A. García Moreno, presidente del Comité de Pymes; y Guillem Pastor, CEO de nuestro socio Certhia, abordan la situación actual de los pequeños y medianos negocios.



Partamos por las cifras: la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), encabezada por el Ministerio de Economía y el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), afirma que en Chile “2.774.193 trabajadores en el país realizan sus labores en microempresas (de 1 a 10 trabajadores), las que concentran el 37,3% de los empleos formales, seguida de las grandes (200 trabajadores o más), con el 34,6%, lo que representa a 2.574.977 personas”. Las pequeñas empresas (entre 11 y 49 trabajadores), concentran el 13,1% de los empleos, mientras que las medianas

(entre 50 y 199 trabajadores) el 14,9%. En total, señala el informe, en nuestro país las pymes representan el 65,3% (4.857.949) del total de los empleos formales (7.432.926).

Más allá de los eslóganes, efectivamente las pymes tienen un rol importantísimo en la economía del país. Pero ¿podemos afirmar que están en proceso de recuperación? ¿Han servido las medidas? ¿Qué se puede mejorar? Son preguntas que intentaremos responder en este texto.

Un escenario complejo

Desde el año pasado que la Asociación Chilena de Emprendedores (Asech) realiza el informe Impacto Pyme con el fin de cuantificar y visibilizar dicha realidad. En cuanto a la versión más reciente, correspondiente al tercer trimestre de 2021, estos son los resultados más relevantes:

89,1%

de los encuestados ha visto su emprendimiento afectado por la pandemia. 59,6% de manera grave o catastrófica.

45,7%

de los encuestados declara haber perdido más del 50% de sus ventas anuales.

29,1%

de los encuestados declara que su situación ha mejorado los últimos 6 meses. Por otro lado, 30,1% de los encuestados declara que su situación ha empeorado. 30,5% establece que su situación se ha mantenido.

76,2%

considera que el mayor factor de riesgo para este año es la falta de liquidez por baja de ventas, seguido por las deudas con entidades financieras (37,1%) y por Incumplimiento de obligaciones tributarias/cobro de patentes (33,4%).

53,3%

de los encuestados ha tenido que reducir trabajadores de su empresa.

Las 3 medidas económicas más usadas por los emprendedores son:

- Bono PYME COVID-19 (creado por Ley 21.354) (43,7%);
- Retiro de Ahorros previsionales (43,4%), y
- el Ingreso Familiar de Emergencia (41,1%). El 17,9% de los encuestados NO puede acceder a ninguna de las medidas económicas implementadas a la fecha.

La importancia de la anticipación

“El 2020 fue un año complicado para todos y no solo el 2020, sino también el último trimestre del 2019, por lo que las empresas ya llegábamos muy golpeadas al inicio de la pandemia”, cuenta Guillem Pastor, CEO de Certhia. En su caso, a raíz del 18 de octubre de 2019 iniciaron un proceso de migración y adaptación de los programas que tenían en servidores locales a la nube para mejorar la autonomía de sus colaboradores. “Con ello, cuando llegó la pandemia pudimos seguir trabajando con bastante normalidad ya que ya habíamos adecuado nuestras actividades al teletrabajo”, afirma. En su experiencia, el problema no fue de Certhia ni de los clientes, sino del Organismo de Acreditación (INN), que es quien establece las reglas de cómo se debe auditar. Según Pastor, “no tuvo una respuesta tan rápida y no nos permitió poder auditar de manera online hasta bien entrada la pandemia y no en todos los casos”. Es por ello que tuvieron que focalizarse “en aquellas normas en las que sí se nos estaba permitido auditar de manera remota. Al estar mejor preparados que nuestra competencia, pudimos adaptarnos mejor y aumentar nuestra cuota de mercado”.

Sobre las medidas que ofreció el Gobierno, Pastor evalúa: “Las medidas puede que si fueran correctas, pero con una demora que fue irreversible para muchas pymes. Estuvieron demasiado tiempo sin hacerse cargo de la difícil situación que estaban pasando las empresas y posteriormente actuaron tarde y debido a la presión social. Es decir, no lo hicieron cuando era verdaderamente necesario, porque según el Gobierno era imposible hacerlo y luego tuvieron que hacerlo, pero para muchas



Guillem Pastor, CEO de Certhia.

empresas ya estas ayudas no llegaban a tiempo”.

Las medidas que se ofrecieron finalmente, si las hubieran impulsado al inicio de la pandemia, afirma, “habría servido para salvar muchas pymes y microempresas”. Otro caso que distingue el CEO de Certhia son los sectores especialmente golpeados “como las Otecs y las empresas del sector turístico, para las que sí se debiese reforzar estas ayudas debido a que han sido claramente insuficientes”.

“Supongo que todos hemos aprendido de esta pandemia. Ya sabemos que la digitalización de las Pymes es una necesidad y la empresa que no sepa adaptarse a las nuevas tecnologías tiene muy difícil mantenerse en el mercado, haya pandemia o no. También espero que el Gobierno haya aprendido que tomar medidas a tiempo no sólo salva vidas, sino que también empresas”.

Guillem Pastor
CEO de Certhia

Por otro lado, Guillem Pastor también reconoce que algunas pymes “pudieron haberse adaptado más rápidamente para poder tomar medidas como el teletrabajo o buscar productos o servicios alternativos que no se vieran tan afectados por la pandemia”. Algunas, cree, podrían haber superado esta crisis “mejorando su adaptación a las nuevas condiciones. Aunque estos servicios y productos no hubiesen permitido un crecimiento de la empresa, sí que en determinados casos podrían haber servido para mantenerla a flote y haber sobrevivido la fase más dura de la pandemia”.

Pero en otros casos, reconoce, no era posible esa reconversión: “Por ejemplo, una agencia de viajes o un negocio de cabañas turísticas no tenían mucha alternativa más que cerrar y esperar que pasase el temporal para poder

abrir de nuevo, si es que tenían suficiente caja para aguantar esos meses”. El CEO de Certhia agrega en este punto que “no hay una respuesta clara y depende de cada caso particular”.

Finalmente, Guillem Pastor considera que, hacia el futuro, hay que aprender de las experiencias que han ido quedando. “Supongo que todos hemos aprendido de esta pandemia. Ya sabemos que la digitalización de las Pymes es una necesidad y la empresa que no sepa adaptarse a las nuevas tecnologías tiene muy difícil mantenerse en el mercado, haya pandemia o no. También espero que el Gobierno haya aprendido que tomar medidas a tiempo no sólo salva vidas, sino que también empresas”, concluye el CEO de Certhia.

Miguel A. García Moreno, Presidente de Trujillo: “Facilitar un mejor y más barato acceso a la financiación es clave para emparejar la cancha”



El presidente de Trujillo y cabeza del Comité de Pymes de CAMACOES afirma que “las pymes en Chile hablan de una gran importancia en cuanto al empleo, pero con un menor peso en las ventas y el PIB del país”.

En cuanto a la actividad laboral, García Moreno explica que durante el 2019 las pymes abarcaron el 53 % del empleo en Chile, porcentaje que ha estado creciendo hasta alcanzar prácticamente los dos tercios de los puestos laborales del país. “Esa cifra no corresponde con el aporte que las pymes hacen al total de las ventas del país y al PIB, 13 y 17% respectivamente”. Esa dicotomía, explica, “expone un claro problema de productividad en el segmento pyme versus las empresas grandes”.

—El año pasado quebraron muchas pymes, pero también se crearon muchas que supieron aprovechar los nichos que surgieron en el mercado a raíz de la pandemia. ¿Qué lectura se puede hacer de esta situación?

—Efectivamente la tasa de “mortalidad” en el segmento pyme es altísima: se dice que más del 90 % de los emprendimientos cierra antes de su quinto año de existencia. Pero también son muy altas las cifras de creación de nuevas empresas: solamente en 2020 se crearon más de 150.000 empresas y pareciera que 2021 cerrará con un ritmo de creación de empresas incluso superior. Eso habla de un gran dinamismo en el segmento y de gran flexibilidad para transformarse y acometer nuevos nichos de

"Para las pymes hay procesos fundamentales, como los relacionados con la transformación digital, que son proporcionalmente mucho más caros que para empresas grandes".

Miguel A. García Moreno
Presidente de Trujillo

negocios. Ese dinamismo es precisamente uno de los grandes aportes que el tejido empresarial pyme hace a la economía de un país.

—¿Podemos hablar, efectivamente, de que las pymes están en proceso de recuperación?

—Sí, claramente. Con las actuales cifras mensuales de creación de empresas que este 2021 nos está dejando, no hay duda de que este segmento está en recuperación y, dado su carácter intensivo en mano de obra, no hay duda de que está siendo uno de los puntales en la generación de empleo en el país.

—¿Qué tipo de medidas crees que en un futuro se deberían trabajar, para tener mayor preparación y actuar a tiempo?

—Dada su alta tasa de mortalidad, pareciera clara la necesidad de una mayor orientación institucional hacia allanar el camino a las pymes y fomentar su productividad, así

como en la implementación de instrumentos para facilitar la mejor preparación de los emprendedores y empresarios pyme.

—Así mismo para las pymes hay procesos fundamentales, como los relacionados con la transformación digital, que son proporcionalmente mucho más caros que para empresas grandes. Por eso, facilitar un mejor y más barato acceso a la financiación es clave para “emparejar la cancha” y darles a las pymes una mayor tasa de supervivencia durante esos primeros años de su existencia en los que atraviesan lo que se ha denominado “el valle de la muerte”.

—En ese facilitar mayores y más baratas fuentes de financiación y ayudarles a mejorar su salud financiera, parece que se hace indispensable recuperar el debate respecto a una eventual ley que regule el pago a un plazo máximo a 30 días a los proveedores y, con el apoyo de las herramientas que la facturación electrónica permite, acompañado de fiscalización automática por parte de las autoridades correspondientes.



Marina Grasso, sobre el servicio de Agenda de Reuniones:

“CAMACOES fue un aliado para poder dar con los interlocutores adecuados”.

El servicio de Agendas de Reuniones que ofrece CAMACOES, busca generar un primer acercamiento de una posible venta o acuerdo comercial entre empresas, y para ello se concertan citas en base a los requerimientos del mandante, ya sea en Chile o en España, con potenciales clientes, distribuidores o representantes comerciales. Marina Grasso, directora LATAM Sur de Science Bits, nos cuenta cómo fue su experiencia.

La empresa española Science Bits es un proyecto para la enseñanza de las ciencias que promueve el aprendizaje basado en la indagación, el descubrimiento y centrado en el desarrollo de competencias básicas. Para ello utiliza el modelo de enseñanza constructivista de las 5E. “Science Bits es utilizado por cientos de colegios y miles de profesores y alumnos de por lo menos 10 países. Además, es el proyecto para enseñanza de las ciencias más premiado del mundo”, señala Grasso.

La directora LATAM Sur de esta empresa, reconoce que los cambios provocados por la

contingencia del COVID-19 obligó a acelerar el paso que los colegios estaban realizando hacia formatos más digitales y metodologías de enseñanza-aprendizaje más innovadoras y centradas en el alumno. “Las diferentes modalidades que actualmente ya hemos transitado: virtualidad completa, alternancia, modelo híbrido, han obligado a los profesores a hacer uso de los recursos digitales de manera mucho más frecuente y holística. Hoy necesitamos de la tecnología para poder estar con el grupo de alumnos completo y la necesitamos también para los abordajes didácticos y pedagógicos de las asignaturas”, reflexiona.



Reuniones 100 % online

Por temas sanitarios, las reuniones de este servicio fueron realizadas de manera online. “El formato de reuniones virtuales es uno muy práctico, permite trabajar de manera “global”, sin importar las barreras geográficas. Nos permite contar con más personas del equipo a la hora de pactar las reuniones, conectarnos desde múltiples países, y a la vez concretar más cantidad de reuniones de las habituales ya que no estamos condicionados por traslados, horarios y disponibilidad de lugares físicos”, plantea Grasso.

En cuanto al perfilamiento y la selección de potenciales clientes, Grasso afirma que fue muy bueno y los nexos que se generaron son de buena calidad. “CAMACOES supo captar aquellas personas que, dentro de las organizaciones, eran nuestro interlocutor adecuado y nos facilitó conversaciones muy provechosas”, agrega.

Por “el ciclo de venta natural de nuestro negocio”, desde Science Bits no tienen certeza de si los potenciales se convertirán a clientes, pero en primera instancia, reconoce Grasso, “ha sido muy buena la gestión para poder conversar con potenciales clientes a los que todavía no habíamos llegado”.

A grandes rasgos, la directora LATAM Sur de Science Bits concluye que “el servicio fue muy bueno, muy diligente, ordenado y eficiente en cuanto a tiempos y ejecución”.



Marina Grasso
Directora LATAM Sur
de Science Bits

Posibilidades de negocio

Grasso reconoce que si bien el ciclo de venta del producto/servicio que ofrece Science Bits es muy estacional y todavía no tienen certeza de cuántos negocios podrán concretar a partir de las reuniones generadas por la Cámara, “entendemos que hay grandes posibilidades con algunos de los potenciales clientes contactados, con quienes continuamos avanzando en la evaluación de nuestra propuesta por parte de ellos y con quienes esperamos negociar y cerrar acuerdos muy pronto”.

Cabe mencionar que desde Science Bits han vuelto a contratar el servicio por segunda vez. “El servicio que contratamos fue uno muy efectivo, práctico y sobre todo ágil. Todo marchó según fue acordado y la elección de los prospectos para las reuniones fue muy atinada. Quedamos muy conformes con el servicio y por eso hemos decidido renovarlo”, concluye Marina Grasso.

COLECCIÓN
DE VALLES

CHARDONNAY
Valle del Limarí

CABERNET SAUVIGNON
Valle del Maipo

SAUVIGNON BLANC
Valle de Osorno



CORDILLERA *de los Andes*

*Pequeñas producciones artesanales, nacidas de viñedos
singulares seleccionados por Miguel Torres.*

© Copyright Miguel Torres S.A.

FLASH NEWS DE SOCIOS CAMACOES



Alai Secure nombra a Carlos Valenciano como director general en España y las regiones de LATAM y Europa

Carlos Valenciano se incorporó a Alai Secure, socio de CAMACOES, en julio de 2019 como VP of Sales Latam, liderando la expansión del negocio de telecomunicaciones. Dos años más tarde ha logrado abrir operaciones en Colombia y Chile, y prepara su lanzamiento comercial en Perú para finales de 2021.

En septiembre asumió como Director General, en sustitución de Javier Anaya, quien dejó el cargo en la compañía tras 16 años de gestión.

[→ Ver más](#)

Catenon se incorporará al índice IBEX Growth Market 15 a partir del próximo 20 de Septiembre

El índice mide el comportamiento de las quince compañías con mayor volumen de contratación en el segmento BME Growth, del Mercado BME MTF Equity. La función de este indicador es mostrar los precios en base a la ponderación de capitalización bursátil ajustada por capital flotante, de cada compañía.



[→ Ver más](#)

Universidad SEK recibe Acreditación Institucional hasta 2024

Más de dos años de un proceso no exento de obstáculos, por continuos aplazamientos por el estallido social y la pandemia y retrasos de la Comisión Nacional de Acreditación (CNA).

Este fue el tiempo que le tomó a Universidad SEK, empresa socia de CAMACOES, obtener la acreditación institucional, reconocimiento que fue informado a la casa de estudios en el día 07 de septiembre por el Consejo Nacional de Educación (CNED) y que les otorga esa calidad hasta septiembre del año 2024.



[→ Ver más](#)



[→ Ver más](#)

SUEZ se integra a la Asociación Chilena de Hidrógeno

SUEZ, empresa socia de CAMACOES, desde julio de este año, forma parte de la Asociación Chilena de Hidrógeno (H2 Chile), donde participará de los comités de comunicaciones, técnico y de regulación.

Como integrante de esta instancia, la compañía se centrará en la gestión del recurso hídrico en el proceso de producción de hidrógeno verde.

La tecnología base de las plantas de tratamiento de aguas para producir hidrógeno verde es mediante osmosis inversa, proceso en el que SUEZ Chile tiene amplia experiencia en el país, donde opera plantas desaladoras y desmineralizadoras de agua, utilizando esta tecnología.

NOTICIAS CAMACOES

CAMACOES actualiza convenio con el Ministerio de la Mujer y Equidad de Género para promover la paridad en sus empresas socias



Representantes de la Cámara Oficial Española de Comercio de Chile asistieron a una ceremonia en la Residencia del Embajador de España en Chile, el pasado jueves 26 de agosto, para reafirmar su adhesión a la Iniciativa Paridad de Género, cuyo propósito es disminuir las brechas en el mundo empresarial y laboral.

El trabajo colaborativo entre CAMACOES y el Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género se inició en abril de 2019, específicamente con la adhesión a la Iniciativa Paridad de Género (IPG) Chile 1.0. Desde entonces, la Cámara ha continuado con el desafío de ampliar las instancias de colaboración para que más de sus empresas socias vayan conociendo todos los ámbitos de esta acción y decidan cumplir los objetivos que establece la iniciativa en sus respectivas organizaciones. Esa continuación se ha visto reflejada con la reciente adhesión a la IPG 2.0.

NUEVO SOCIO



Empresa que está respaldada por más de treinta años de experiencia en el desarrollo de tecnologías de información y comunicación, es por ello que todas sus soluciones integran tecnologías digitales y electrónicas de vanguardia con el propósito de impulsar la revolución energética, para lograr la carbono neutralidad y así alcanzar un futuro mejor y más verde.

[→ Ver más](#)

CONVENIOS Y PROMOCIONES

Restaurante

LA BODEGUITA

MIGUEL TORRES

OFRECE:

15% de descuento en la tienda de vinos y el restaurant.

- Para hacer efectivo el descuento se deben identificar como socios CAMACOE.
- No acumulable con otras promociones.
- No es aplicable a menú del día o menú especial propuesto en celebraciones.
- El beneficio puede ser usado por el socio o socia más un acompañante.
- No válido para compras a través de plataformas de pedido externas.

Para realizar reservas escribir al whatsapp +56 9 6327 2568. El horario de atención varía según la fase en la que nos encontremos, hoy nuestro horario es de Lunes a Viernes de 12:00 a 20:00. En caso de volver a cuarentena la tienda permanecerá abierta en horario 12:00 a 18:00 hrs. La dirección de nuestro restaurant y tienda es Alonso de Cordova 4280, Vitacura.

Promoción válida desde mayo hasta octubre 2021



OFRECE:

- 5% de descuento comprando en la web. Dicho descuento no aplica a patas y paletas de jamón y productos en ofertas.

Para hacer efectivo el convenio, contactar a:
Pablo Carreño al correo e-ventas@trujillo.cl o al teléfono +56 22 331 4800



OFRECE:

- 5% de descuento comprando en la web. Dicho descuento no aplica a patas y paletas de jamón y productos en ofertas.

Para hacer efectivo el convenio, contactar a:
Pablo Carreño al correo e-ventas@trujillo.cl o al teléfono +56 22 331 4800

Boletín Comercial Camacoés

Edición y redacción:

Mariana Blanche,
Jefa de Marketing CAMACOES.

Diego Zúñiga,
Periodista.

Diseño y producción gráfica:

BRANDELLING

Edición N°21 Boletín informativo Camacoés

Carmen Sylva 2306
Providencia. C.P. 751 0175
Santiago, Chile

Síguenos en:



www.camacoés.cl

