100 Años 2019

Mirando hacia el futuro

Cámara Oficial Española
de Comercio de Chile

Comité Editorial:
José Enrique Auffray
Roberto Durán
Miguel Angel García
Maya Khelladi
Alejandra Isbej

Coordinación General
Mayra Kohler R.

Realización editorial
www.gallos.cl

Redacción y Edición
Patricio Corvalán C.

Producción General
María Elena Cooper I.

Diseño y Diagramación
Óscar Pescetto J.

Fotografías
José Miguel Méndez
Archivo empresas

Copyright © Cámara Oficial
Española de Comercio de Chile
Prohibido el uso de cualquier
parte de este contenido sin autorización.

Impreso en Fyrma

100 Años 2019

Mirando hacia el futuro

Cámara Oficial Española
de Comercio de Chile

índice

Mensaje de
saludo del Rey
de España
10

Mensaje de
saludo del Presidente de
la República de Chile
12

Mensaje de saludo del Presidente
de la Cámara Oficial Española
de Comercio de Chile
14

Origen de la Cámara
Oficial Española
de Comercio de Chile
17

CAMACOES
Nacida para
tender lazos
18

La huella española
en Chile en la primera
mitad del siglo XX
21

Calzado
Un mundo a
nuestros pies
22

Ferretería
Un rubro forjado
entre vecinos
28

Pan
Una eterna costumbre
sobre la mesa
34

Vino
El legado que
brinda calidad
40

Ayuda social
Todos con uno
46

Cultura
La impronta
de la gratitud
52

Mirando hacia el futuro:
el aporte de la empresa
española en Chile
59

Acciona
Respuestas limpias
para el planeta
60

ACS Chile
El empuje hacia
el desarollo
72

Banco Santander
Socio en el
progreso de Chile
84

CGE
Comprometidos con un
mejor servicio para el país
96

Ferrovial Chile
Abriendo las puertas
para un mundo nuevo
108

Iberia
Las alas que
nos acercan Europa
120

MAPFRE
Protagonista de
un Chile asegurado
132

OHL
Proyectando el
desarrollo a gran escala
144

SACYR
Un camino de desarrollo y crecimiento
156

Ibereólica Renovables Chile
Energía en todo su esplendor
168

PROA
Alimentando esfuerzo, perseverancia y transformación
176

Prosegur Chile
El desafío permanente de sentirse seguros
184

SKBergé
Con el foco en los sueños
192

Telefónica
A la cabeza de una revolución interminable
200

Aguas Andinas - Suez
El agua como recurso eficiente
208

Azvi
Contribuyendo a mejorar la calidad de vida de los chilenos
212

Lamaignere
Logística que comparte futuro
214

CAF Chile
Un desafío que va sobre rieles
216

Cementos La Unión
Un negocio en concreto
220

CKC
Un puente entre dos mundos
224

Grupo Elecnor
Energía que hace crecer a un país
228

Grupo EULEN Chile
Un abanico de posibilidades
232

IDOM
Una veloz carrera hacia la consolidación en Chile
236

Indra
Aliado tecnológico en todos los terrenos
240

Juan Cueto
En primera persona
244

luis vidal + arquitectos
Arquitectura internacional con conocimiento local
248

Reale Seguros
Que vivan los cambios
252

Renta 4
Sabiduría para invertir
256

Trujillo
El Quijote del jamón
260

VertiSub Chile
Por techo, el cielo
264

Viajes El Corte Inglés Chile
Del turista al viajero
268

Vías Chile
Por buen camino
272

Me alegra mucho poder expresarles mi más calurosa felicitación con motivo del primer Centenario de la Cámara Oficial Española de Comercio de Chile, que este libro conmemora. Han sido cien años de fructíferas relaciones económicas entre Chile y España que debemos poner en valor como bien merecen.

Porque estamos orgullosos de la gran aportación de las empresas españolas en Chile, firmas y entidades que han contribuido al desarrollo y la prosperidad mutuos desde los más vanados sectores, como las finanzas, el comercio, las infraestructuras, las telecomunicaciones, la energía o el medioambiente.

En efecto. Chile es un socio económico fundamental para España y un país estratégico para forjar nexos comerciales. Su estabilidad lo convierte en un destino clave para inversiones y proyectos de largo plazo. Por ello, es fácil comprender que España, desde la confianza y el respeto recíprocos, y con un marco de Acuerdos que indudablemente facilita la actividad empresarial, sea una de las principales economías inversoras en esta querida nación hermana iberoamericana.

A día de hoy las empresas españolas han invertido más de 22 mil millones de dólares y generan más de 450.000 empleos directos e indirectos en Chile. Sin duda, la Cámara Oficial Española de Comercio de Chile, que hoy reúne a más de trescientas empresas socias, ha contribuido a cimentar de manera decisiva este camino durante su primer siglo de historia.

Este libro contiene excelentes muestras de lo que los emprendedores y las empresas españolas han sido capaces de llevar a cabo en Chile. Y desde ese ejemplo, animo a los socios de la Cámara a que sigan siendo líderes en sostenibilidad, en emprendimiento innovador, en nuevas tecnologías, favoreciendo la inclusión y apoyando el talento en todo momento. De este modo, felicito a la Cámara Oficial Española de Comercio de Chile por su Centenario, por su importante contribución a las relaciones económicas de ambos países, y, en suma, por abrir siempre puentes y caminos para nuevos acuerdos y oportunidades.

Este aniversario nos invita, ciertamente, a reconocer y celebrar lo mucho que, cooperando y colaborando, nuestras empresas han conseguido en favor de nuestros ciudadanos. Por eso, esta conmemoración nos anima también a seguir proyectando la fuerza y el dinamismo de nuestras economías en beneficio de las sociedades chilena y española.

S.M. el Rey Don Felipe VI

Chile y España están unidos por 500 años de historia, desde que Hernando de Magallanes zarpó desde el puerto de Sanlúcar de Barrameda el 20 de septiembre de 1519 y cruzó los mares magallánicos el 21 de octubre de 1520.

Dieciséis años después de esta gran hazaña, Diego de Almagro entró a tierras chilenas por el Norte, enfrentando los tormentos de la Cordillera de los Andes, y el 12 de febrero de 1541, Pedro de Valdivia fundó la ciudad de Santiago.

Esta relación es como la de una madre o un padre con su hijo: noble, grata, indestructible. Una alianza que se sobrepone a los conflictos, las incomprensiones, el tiempo y la distancia.

Con España compartimos una historia de esfuerzo y superación de enormes obstáculos: catástrofes naturales, guerras y tiempos de dolor y división, a pesar de las cuales hemos logrado construir democracias sólidas que hoy avanzan con vigor hacia el pleno desarrollo.

Históricamente, nos hemos acogido el uno al otro en momentos difíciles. Por ejemplo, con el desembarco del Winnipeg en Chile a comienzos de la Segunda Guerra Mundial, que ha permitido en Chile el desarrollo de una comunidad española relevante para el desarrollo cultural, artístico, académico y empresarial de nuestro país.

Asimismo, en los tiempos modernos, España siempre ha sido un gran aliado. No sólo apoyó el establecimiento de nuestras relaciones con la Unión Europea, sino también estuvo a nuestro lado decididamente para la incorporación de Chile a la OCDE. Esto no podría ser de otra forma, pues compartimos la misma lengua y tenemos una identidad común que nos distingue en el mundo, formando la comunidad iberoamericana de naciones.

Como dijo Miguel de Unamuno: La mayor hazaña del pueblo vascongado es Chile.

Pero además de estos hechos históricos, nos une una vocación por el futuro. Por un lado, compartimos valores fundamentales: la democracia, el Estado de derecho, las libertades, el respeto a los derechos humanos y la integración. Y, por otro lado, compartimos una visión para enfrentar esta nueva sociedad del conocimiento y la información. Una revolución copernicana, que es generosa y abierta con los países que quieren tomar las oportunidades que presenta, pero indiferente e incluso cruel con los países que le dan la espalda o simplemente la dejan pasar.

Chile fue la colonia más pobre de América Latina, pero hoy día es el país con mayor ingreso per cápita y mayor desarrollo humano, en base a instituciones serias, buenas políticas y la búsqueda de acuerdos nacionales.

Con ese objetivo en mente, hoy estamos avanzando en muchos frentes y hemos fijado una verdadera hoja de ruta para avanzar en metas concretas de nuestra relación.

En primer lugar, estamos trabajando para afianzar una verdadera integración global, que nos permitirá un mayor diálogo político, una mejor integración económica, más cooperación en lo cultural y en todos los ámbitos del quehacer humano.

Los países tenemos que prepararnos para el mundo nuevo y no podemos seguir con economías o sociedades rígidas, lentas e inmóviles que no son capaces de adaptarse al cambio. Lo único seguro hoy es el cambio, para lo cual se requiere mayor flexibilidad y no una burocracia que asfixie en lugar de promover la innovación, el emprendimiento y las fuerzas creativas de nuestros ciudadanos. Por eso, no podemos seguir postergando ni un instante más la inversión en ciencia y tecnología, mejorar la calidad de la educación y avanzar en el desarrollo de energías limpias que sean respetuosas de nuestro medio ambiente.

Estamos colaborando con España para implementar una verdadera estrategia digital, con la creación de servicios digitales que permitan formar de mejor manera a los nuevos profesionales y prepararlos para la revolución digital.

Las históricas colonias chilenas y españolas son un reflejo de la amistad entre ambos países. Por ello, estamos comprometidos con avanzar para darles más y mejores oportunidades a los chilenos que quieran estudiar o trabajar en España y a los españoles que quieran venir a aportar en Chile. Nos conocemos cada día mejor y queremos recibir a los españoles en Chile y que nuestros compatriotas puedan ir a España a vivir grandes experiencias.

Tenemos muchas cosas por hacer, pero una cosa muy importante es comprender la responsabilidad y la misión que tenemos nosotros como Generación del Bicentenario: desatar las fuerzas de la libertad, que son los únicos recursos realmente renovables y los más valiosos en este mundo moderno en el cual estamos viviendo; la fuerza de la imaginación, la creatividad, la capacidad de innovar, la capacidad de emprender, las ganas de hacer las cosas mejor.

En nombre del Gobierno de Chile, quiero expresar mi gratitud y mis felicitaciones a la Cámara Oficial Española de Comercio de Chile por estos cien años de trabajo dedicado a fortalecer las relaciones entre países hermanos, en estrechar los lazos y en seguir abriendo, como ejemplo vivo de una historia compartida, nuevas oportunidades para el desarrollo común de un mañana próspero y lleno de esplendor.

Sebastián Piñera Echenique
Presidente de la República de Chile

Cumplir cien años mirando hacia el futuro

Con alegría y también con orgullo celebramos los 100 años de existencia de la Cámara Oficial Española de Comercio de Chile. Las relaciones entre España y Chile han sido históricamente complementarias y de una gran profundidad tanto en el ámbito empresarial como en el social y cultural, lo que ha permitido que, a través de los años, se haya desarrollado un vínculo sólido, fecundo y permanente en el tiempo.

A la fecha España es uno de los tres principales inversores en Chile, encontrándose altamente diversificada su presencia en distintos sectores económicos, destacando su participación en áreas tales como la banca, seguros, telefonía, infraestructura, energía, turismo, comercio y agro industria solo por nombrar algunas. A nivel agregado, aporta casi el 5% de la recaudación tributaria del impuesto a la renta y entrega más de 42.000 empleos directos y más de 300.000 empleos indirectos. Lo anterior deja en evidencia el claro y decidido aporte que España realiza en Chile, con una inversión que tiene una profunda vocación de permanencia.

Uno de los objetivos de este libro es dejar un registro histórico de las relaciones comerciales que por tantos años se han desarrollado entre España y Chile, siendo nuestra Cámara Oficial de Comercio un testigo privilegiado y ente articulador de los diversos aportes que se han ido sucediendo, desde el emprendimiento familiar español de comienzos del sigo XX a los megaproyectos de gran envergadura, servicios económicos, tecnológicos, financieros y aseguradores de clase mundial.

Son estos vínculos fraternales y vigorosos los que han permitido que por tantos años el emprendimiento y la inversión de España no solo se mantenga, sino que se incremente con una mirada de futuro.

En este libro hemos dejado rastro de un camino sembrado de sorprendentes y maravillosas historias que reflejan el tesón, la valentía y la visión de tantos españoles que llegaron a nuestro país buscando nuevas oportunidades y de cómo nuestra Cámara Oficial de Comercio, desde sus orígenes, ha aportado al desarrollo y crecimiento de las relaciones entre Chile y España.

La celebración de nuestro Centenario es una demostración de que el tejido comercial entre ambos países ha sido fructífero, y estamos ciertos que continuará incrementándose en el futuro. La Cámara Oficial de Comercio Española de Chile celebra hoy, en 2019, un siglo de existencia, con una mirada de futuro en donde los protagonistas de esta historia seguirán siendo los emprendedores españoles y chilenos.

Carlos Molina Zaldívar
Presidente de la Cámara
Oficial Española de Comercio de Chile

Origen de la Cámara Oficial Española de Comercio de Chile

CAMACOES:

Nacida para tender lazos

Si bien la fundación oficial del organismo está **fechada el miércoles 2 de julio de 1919 en Valparaíso,** hubo dos intentos previos por estructurar ya en el siglo XIX una organización que permitiera conducir y promover las relaciones comerciales entre ambas naciones.

La idea original de Fernando Rioja Medel era quedarse a vivir en Buenos Aires. Provenía de Neila, un pequeño pueblo enclavado en la llamada Rioja burgalesa, cuando a los 19 años el destino –que no le dio opciones de quedarse en Argentina– le puso la chance de viajar hasta Valparaíso.

Llegó en un momento complicado. Justo en 1879 se estaba desatando la Guerra del Pacífico, pero lejos de amilanarse por el conflicto al poco tiempo pudo desarrollar una carrera comercial prolífica y variada que comenzó como vendedor en el almacén "Las dos Californias", de propiedad de Pedro Sanz Cedes, hasta convertirse en apenas nueve años en su dueño.

La historia de Rioja es sabrosa y larguísima. En ella se destaca, entre otros logros, el haber fundado la "Compañía Chilena de Tabacos", que cubrió más del 90 por ciento del tabaco en el país, el Banco Español de Chile y la "Imprenta y Litografía Inglesa", que más tarde fusionaría con la "Imprenta Barcelona"", de Balcells y Cía., y que tiempo después daría vida a la revista Zig Zag.

La diversa variedad de rubros en la que incursionó lo convertiría en uno de los empresarios españoles más prósperos y reconocidos en el país. Agricultura, forestales, ganadería, molinos, minería y banca son sectores que lo distinguieron durante los 43 años que estuvo en Chile.

Fue un hombre multifacético en el campo de los negocios. Armador de buques, presidente y fundador de compañías de seguros, comunidades y sociedades de minas de hierro, cobre, carbón, y petróleo, empresas salitreras y una gran fundición. Además, editor de periódicos, dirigente de industrias de calzado, de tejidos y de otras diferentes manufacturas.

Pese a que el tiempo dedicado a sus negocios le ocupaba su vida, la comunidad española de ese entonces ya lo reconocía como un hombre interesado por colaborar en todas las instituciones fundadas por sus compatriotas antes de que él llegara, así como también para crear otras que sirviesen a Chile prestigiando a los españoles.

En estos afanes, fue director en la fundación de la 7° Compañía de Bomberos –la "Bomba España", de Valparaíso–, y el apoyo a la reconstrucción del antiguo Círculo Español, destruido por el terremoto de 1906, lo catapultó para convertirse en el primer Presidente del nuevo Club Español, la consolidación de lo que sería su relación con diversos sectores de la vida social, comercial y empresarial de España y de Chile.

Hay un hecho que marcaría aún más su inquietud para mantener arriba la presencia española en la sociedad chilena. En 1917 creó la llamada "Asociación Patriótica de la Peseta Española", destinada a fundar en España una serie de establecimientos de enseñanza especial, que permitiesen entregar una base de amplios conocimientos comerciales e industriales, a los jóvenes que se dirigieran a América, especialmente a Chile.

Este interés por tender lazos sería una de las semillas para que dos años más tarde, tal como lo mencionan los estudios académicos, fuera escogido como el presidente de la Comisión Organizadora de la Cámara Oficial Española de Comercio, de la que fue su principal impulsor.

Los escasos antecedentes que marcan este hito afirman que, una vez que el 2 de julio de 1919 se constituye la Cámara Española de Comercio de Chile –por primera vez con carácter oficial–, Fernando Rioja Medel ejerció la presidencia de manera oficiosa, hasta que formalmente fue designado como tal por el directorio, una vez que quedó constituida como organización, el 15 de enero de 1920.

En el acta de la asamblea de constitución y en los reglamentos internos especificaba que todas las decisiones y actos debían contar con el conocimiento y autorización de la legación española en Santiago, así como su presidencia honorífica sería siempre para el jefe de la representación diplomática de España en cada momento.

Es a partir de entonces que comienza a construirse este recorrido que cumple sus primeros cien años. El impulso de Rioja habría sido en vano sin la persistencia y la visión de decenas de inmigrantes españoles que entendían la importancia de contar con una entidad que no sólo

Fernando Rioja Medel, primer Presidente de la Cámara Oficial Española de Comercio de Chile.

los representara unidos en sus desafíos comerciales sino que propiciara mejores condiciones para llevar adelante esta tarea.

Para lograrlo, lo fundamental fue congregar a la comunidad en torno a una organización que velase, en términos específicos, "por el desarrollo comercial de empresas españolas y chilenas, apoyándolas en la representación de sus intereses y su aporte al país ante las autoridades, así como fomentar las relaciones entre sus socios", como indican los estatutos de CAMACOES.

Gracias a esta trayectoria que hoy celebra su primer siglo, las historias que se presentan a continuación reflejan el éxito, el desarrollo y el impacto que cada emprendimiento de inmigrantes españoles, sin importar su envergadura, ha provocado en la sociedad chilena para darle valor a una mejor calidad de vida.

Ha sido, es y seguirá siendo la manera fundamental y permanente de afianzar los lazos entre ambos pueblos, que comparten una historia, un presente y un futuro marcado por los desafíos comunes que aspiran al bienestar social, como consecuencia del desarrollo sustentable.

La huella española en Chile en la primera mitad del siglo XX

Calzado
Un mundo a nuestros pies

La influencia de los inmigrantes españoles que en Chile desarrollaron el negocio del calzado acaba de completar sus primeros cien años. Un siglo de innovación, esfuerzo y perseverancia, ligado a marcas y estilos que han dictado las reglas de una tradición que ha puesto la vanguardia a los pies de la moda.

Alguna vez fuimos potencia y tuvimos a medio mundo en los pies. No es un decir exagerado como tampoco fue un dominio cualquiera. Entre las principales consecuencias que en Chile provocaron las migraciones europeas, el desarrollo de la industria del calzado tiene un lugar privilegiado.

Fuimos tan potencia que a comienzos del siglo pasado nuestros zapatos vestían a la alta sociedad de Perú o Bolivia, e incluso se llegaron a exportar modelos locales a mercados tan exóticos para la época como lo era California.

En pleno boom del salitre, los empresarios radicados en nuestro país solían ufanarse de su estatus colocando los pies sobre algún mueble –una actitud de poder que pronto se conocería con el dicho "poner el pie encima"– para lucir así su calzado, fabricado en Chile como marca de prestigio.

Ya a fines del siglo XIX el país era pionero en la región a la hora de incorporar diseños que pudiesen diferenciar los modelos masculinos y femeninos. Extranjeros llegados de distintos puntos de Europa habían decidido montar sus negocios en el rubro, apreciando que había un mercado que estaba dispuesto a gastar dinero en estos artículos y que se hacía cada vez más experto en valorar formas y materiales.

Dentro de esta hornada foránea, la española dictó las reglas en el oficio. Los primeros registros dan cuenta de la llegada a Valparaíso en 1918 de Félix Halcartegaray, un vasco de 17 años que vino para trabajar en una tienda de calzados fundada por un tío. A los pocos años, y tras mudarse a Santiago, el negocio de los zapatos bullía, por lo que levantó las alas para su propio emprendimiento y, junto a un amigo belga,

Los primeros registros dan cuenta de la llegada a Valparaíso en 1918 de Félix Halcartegaray, un vasco de 17 años que vino para trabajar en una tienda de calzados fundada por un tío.

montó una empresa de calzados finos para hombre, en el barrio Matta.

La firma fue pionera en fabricar zapatos con delicadas terminaciones, con cueros traídos desde Italia y Alemania, y pronto se hizo famosa por su nombre: Guante, porque en los pies calzaba como tal. Había que hacer fila en las grandes tiendas de la época para conseguir un par. Y así fue por años, hasta que a fines de los '50 un hijo de Halcartegaray asumió el negocio trayendo expertos para renovar los diseños exclusivos.

La competencia, entre tanto, se preocupaba por cómo llegar a modelos parecidos, pero Guante llevaba la batuta. Tanto que desde ese momento nacería el famoso dicho: "Imitado. Jamás igualado".

●●●

Ya no había vuelta atrás en estos pasos. A mediados del siglo pasado, diversos inmigrantes españoles se habían transformado en empresarios al asumir el desafío en el rubro del calzado. De esta manera, nacieron fábricas tanto en Valparaíso como en Santiago y Concepción, los principales polos donde se concentraba el mercado.

El negocio, además, siempre estuvo vinculado a la innovación. Y a pensar en grande. El mejor ejemplo de aquello fue el emprendimiento conjunto que montaron las familias Fluxá, Mingo y Ascuí, quie-

nes eran propietarias de las marcas Joya, Orlando y Gacel, respectivamente. Entre las tres formaron una sociedad que, en el intento más serio por revitalizar la época de bonanza de exportaciones a Estados Unidos, inauguró una tienda en la Quinta Avenida de Nueva York (ver "Juan Cueto, en primera persona").

Precisamente en Mingo había un español muy inquieto que tras aprender los secretos del modelaje levantó su propia fábrica llamada Lancaster, precursora de los famosos Calzados Gino, una de las primeras y mayores cadenas de tiendas especializadas del país.

Ese español era Abel Alonso.

Quienes lo conocen, difícilmente podrían jugársela por encasillarlo en sólo una pasión. Los zapatos han sido para él tan importantes como el fútbol, por lo que se las ingenió para, incluso, unir ambos mundos liderando el desarrollo de una línea deportiva que fabricaba zapatos a los principales futbolistas del país.

La estrategia dio en el clavo más allá de las expectativas. Antes de la llegada de las grandes marcas multinacionales, los zapatos Alonso los podía comprar cualquier mortal, acercándose de esta forma a lo que usaban las figuras del fútbol en Chile.

Pero ni siquiera el haber asumido como presidente de la antigua Asociación Central de Fútbol en 1978 lo distrajo de las máquinas. Con los años fue sumando las marcas Mingo, Pollini y Pluma, esta última que tendría un

El negocio del calzado ha estado siempre vinculado a la innovación. Y a pensar en grande. Una muestra de ello es la sociedad formada por Fluxá, Mingo y Ascuí que incluso abrió una tienda en Nueva York.

A mediados del siglo pasado, diversos inmigrantes españoles **se habían transformado en empresarios** al asumir el desafío en el rubro del calzado.

enorme despegue en el segmento juvenil a mediados de los ochenta, con el lanzamiento al mercado de los zapatos de estilo náutico con diversos colores.

●●●

Pero hay más españoles invitados a este baile. Los Gil abrieron su veta a mediados de los sesenta en el rubro con Cardinale. La estrategia de la marca fue buscar su estilo e identidad dentro de la competencia enfocándose en productos sofisticados. De esa misma mirada se hizo eco la familia Ascuí que, así como exploraba mercados como el neoyorquino, también lideraba el rubro en Concepción, principalmente dirigiéndose con Gacel a la clientela femenina.

Los Ascuí también dieron ejemplo de la tendencia de la inmigración española para, por un lado, recuperar las tradiciones que traían desde casa y sumar, por otro, rubros relacionados para expandir sus negocios. En este caso, estos descendientes vascos ampliaron la mirada al formar en los '80 el complejo textil Bellavista Oveja Tomé, una fuerte competencia en la industria que en ese entonces era dominado por los palestinos.

Sin embargo, al llegar el nuevo milenio, el norte estaba en los zapatos. Los Ascuí vendieron sus empresas textiles y se concentraron en Gacel, que había expandido su producción hacia los artículos de cuero, rubro en que otros coterráneos como Juan Cueto habían desarrollado con enorme éxito.

Tras años fabulosos, que les permitió exportar por Sudamérica, la firma acabó siendo comprada en 2011 por Guante. Si bien, la operación hacía presumir que se mantendrían los buenos tiempos, el negocio del calzado recibió al nuevo siglo con una inevitable decadencia.

Para los dueños de fábricas de zapatos, no había escapatoria ante el destino. Lo más rentable era importar modelos a medida fabricados en Asia y sólo dedicarse a venderlos. La decisión, inexorable, llevaba al cierre de las plantas.

Todo tiempo pasado fue mejor. Y aunque hoy el negocio sea diametralmente diferente, la tradición tiene su punto de partida en el aporte español en el rubro. Hoy por hoy, de acuerdo a datos oficiales de la Cámara de Industriales del Cuero, Calzado y Afines Federación Gremial, cada chileno compra en promedio seis pares de zapatos cada año, algo incomparable en Latinoamérica. De alguna manera, seguimos siendo potencia. Y llevamos un legado en nuestros pies.

Ferretería
Un rubro forjado entre vecinos

La próspera tradición de los ferreteros españoles en Chile nace en Panes, una pequeñísima localidad de Asturias. Desde allí fue llegando un grupo de entusiastas inmigrantes que tomaron las herramientas para armar su vida lejos de casa.

Con apenas 15 años, Manuel López tenía el destino ya marcado en el campo de batalla. Despuntaba el siglo y en Panes, por muy pequeño que fuera el pueblo asturiano, cada adolescente tenía que cumplir con la misma obligación que en toda la España de esos tiempos, asumiendo los dos años en la mili, marchando hacia Marruecos para hacer frente al conflicto que el país mantenía en territorios africanos.

A Manuel lo conocían atendiendo en la ferretería de esta localidad montañosa, ganadera y poco poblada de Peñamellera Baja, en el corazón de Asturias, donde la única chance para escapar de la guerra era subirse a un barco y emigrar a dónde fuera buscando días mejores.

A miles de kilómetros de distancia, un pariente de los López se enteró del problema y les ofreció hacerse cargo del muchacho, dándole trabajo en Linares, un pueblito en el centro – sur de Chile que por lo verde, el frío y la soledad tenía mucho más de casa que otros sitios. El familiar trabajaba en la ferretería El Candado, que había sido fundada en 1915 por Luciano García Noriega y su esposa Carmen Corces Noriega, casualmente ambos provenientes de la misma zona asturiana de la que llegaba Manuel.

Para el destino, esa casualidad sería protagonista en esta historia, porque mientras el joven Manuel López ya se manejaba con destreza en el local en Linares, un par de coterráneos venidos también desde Peñamellera Baja se instalaba en Santiago con sus propios sueños. Cada uno por su lado, los Vega Noriega y los Corces Ríos desembarcaron en la capital buscando nuevos horizontes que encontrarían en el rubro ferretero, pese a no tener nada que los vinculase con él.

Ambas familias son consideradas como precursoras del desarrollo de las ferreterías en Chile, fundando los locales Noriega y Santo Domingo, respectivamente, pero también incorporando a familiares y amigos traídos directamente desde ese pequeño concejo de la comunidad autónoma de Asturias, a medida que el negocio afloraba con mayor fuerza.

Lo más curioso de todo es que la tendencia, que se fue acrecentando con el tiempo, era que el rubro ferretero en Chile se expandiría, sobre todo durante la primera mitad del siglo XX, gracias al trabajo y al tesón de un puñado de asturianos que llegó desde Peñamellera Baja, que apenas contaba en ese entonces con algo más de tres mil habitantes.

●●●

Fueron las circunstancias las que avivaron el fuego. Si bien Panes, Cimiano y Suarías eran pueblos ganaderos, los as-

El rubro ferretero en Chile se expandiría gracias **al puñado de asturianos que llegó desde Peñamellera Baja,** que apenas contaba con algo más de tres mil habitantes.

turianos que llegaron a Chile prefirieron insertarse en un negocio que no estaba explotado y del que podrían aprender a manejarlo sin grandes conocimientos.

Pero además durante esos primeros cincuenta años hubo un profuso crecimiento del rubro, que tenía una mecánica bastante regular: el asturiano montaba el negocio; cuando crecía mandaba a traer a su círculo cercano, y cuando crecía aún más azuzaba a sus empleados para que se independizaran.

En esa lógica, como era el rubro que conocían, los emprendedores que lograban juntar el dinero continuaban con lo que ya era una tradición.

Manuel López hijo recuerda ahora que su padre siguió ese camino. Después de unos años en Linares, el progenitor tuvo que trasladarse a Santiago para apoyar a su hermana, quien había quedado viuda y a cargo de la ferretería La Campana. "Él se quedó trabajando en el negocio con ella por años hasta que pudo comprar la ferretería. Con el tiempo, llamó a unos sobrinos en Panes para que lo ayudaran y uno de ellos incluso volvió unos años más tarde a España y puso una ferretería allá. Pero lo más significativo fue una vez que mi papá

En la segunda mitad del siglo, el sector tomó dos caminos. Por un lado, algunos **chilenos se sumaron al negocio,** y por otro, los descendientes de asturianos continuaron con el sueño de sus antepasados.

venía de un viaje y pasó por Argentina donde estaba un hermano viviendo en condiciones precarias. Lo trajo a Chile y le puso una ferretería llamada Universo, en la Gran Avenida. Así se fue forjando la tradición", dice.

De esa misma manera, el negocio se fue fortaleciendo. En la práctica, los asturianos que llegaron eran parientes o bien se conocían de toda la vida, porque como se dijo provenían de la misma zona que cabía en un pañuelo.

Con los años, la cadena siguió sin cortarse. Entre muchos otros, aparecieron los Cordero, que venían del mismo valle y se instalaron con una ferretería en San Antonio con Santo Domingo; los Vega, dueños de la ferretería La Reina, que también eran de Panes; los Cabo, que fundarían la ferretería Imperial; los Caso, que levantarían el afamado El Carpintero; los Díaz, con su tradicional local San Luis, o los Yolito, que provenían de Rodriguero, y que comenzaron a ganar experiencia en el rubro trabajando en la Covadonga, una sucursal de la ferretería Santo Domingo que estaba en Avenida Matta con Vicuña Mackenna.

●●●

Con la llegada de la segunda mitad del siglo, el sector ferretero tomó dos caminos. Por un lado, algunos socios chilenos comenzaron a incursionar en el negocio, mientras que por otro los descendientes de los colonos asturianos de comienzos de la centuria decidieron continuar con el sueño de sus antepasados.

La familia Yolito, por ejemplo, ha seguido vinculada a estas lides. El negocio ha sido uno de los más reconocidos en el rubro, en una historia que comenzó con Tomás Yolito Bada, quien llegó a Chile en los años 20, en busca de mejores oportunidades.

Luego de trabajar en una ferretería en Valparaíso, el asturiano se mudó a Santiago donde, después de trabajar en otro negocio, pudo montar en 1963 su propio local ferretero junto a los Lorenzoni, una familia vecina, con la que fundaron la ferretería Belén.

Después de quince años, los socios dividieron caminos. Mientras los Lorenzoni se quedaron con las tres sucursales

de Belén, los Yolito inauguraron el Yolito Centro Ferretero, en cuya administración han continuado sus descendientes.

Pero además, estos asturianos han sido claves para el desarrollo del rubro en los últimos años, al ser uno de los fundadores de MTS, la asociación ferretera independiente que conglomera a casi 40 empresarios del sector.

Este tipo de organización revela que, lejos de decaer, el negocio de las ferreterías ha alcanzado niveles que demuestran, sobre todo, el papel protagónico para el desarrollo de las diversas infraestructuras que han delineado el progreso de Chile.

Pero además reafirman el germen del rubro, marcado por la colaboración mutua. De hecho, durante gran parte de los primeros años del siglo pasado, cuando algún dependiente manifestaba el deseo de independizarse para levantar su propia ferretería, el mismo empleador le facilitaba créditos y mercadería para equiparla.

"Los asturianos que vinieron –sostiene López– vieron posibilidades de ser un aporte en Chile y en gran medida creo que lo hemos logrado. En tiempos en que en los pueblos había una panadería una zapatería y una tienda de ropa, la ferretería tenía todo lo que había en el mundo y no estaba en esos locales. Era el negocio alma de todo y fue el precursor del mall".

Si bien nunca ha sido fácil, los descendientes ferreteros aseguran que ninguno nunca habló sobre la posibilidad del regreso. Lo suyo es tener las herramientas para mantener latente el sueño de los pioneros.

Pan
Una eterna costumbre sobre la mesa

Para un grupo importante de los inmigrantes españoles que llegó a Chile junto con el siglo XX, principalmente desde Navarra y Galicia, la única manera de sobrevivir, primero, y establecerse, después, fue aprovechar lo que sabían hacer de forma artesanal: metiendo las manos en la masa.

Había que insertarse de alguna forma. Tomar lo que traían de casa –la familia, la honestidad, las tradiciones– y ponerlas al servicio de las escasas posibilidades que ofrecía el mercado para aquellas personas que carecían de un oficio o una profesión para mantenerse. Para un grupo importante de los inmigrantes españoles que llegó a Chile junto con el siglo XX, la única manera de sobrevivir, primero, y establecerse, después, fue aprovechar lo que sabían hacer de forma artesanal: metiendo las manos en la masa.

Principalmente, fueron dos los grupos de pequeños colonos hispanos los que propiciaron en los primeros treinta años del siglo pasado el incipiente desarrollo del pan en Chile como una opción de vida. Los vascos provenientes de Arizkún, en Navarra, y los gallegos procedentes de Orense compartían más de alguna característica que afloraría con fuerza en esta nueva tierra: eran pueblos fronterizos con Francia y Portugal, respectivamente, lo que les había permitido desplegar ciertas estrategias para entablar comercio con extranjeros, además de tener afianzada la costumbre de trabajar artesanalmente el pan como modo de subsistencia.

En Latinoamérica, las industrias alimenticias como las panaderías compartirían estas condiciones más bien artesanales que vinculaban a generaciones de grupos familiares, con buen aporte de mano de obra, pero con un escaso capital. En este panorama, la profusión de panificadoras fue tal que se transformaría en una característica que, a ojos del pueblo, permitiría relacionar a cualquier español con "los panaderos", como una manera amistosa de referirse a ellos, sobre todo para identificarlos y diferenciarlos de otras nacionalidades.

En este foco, el pan tendría tal impacto que produciría una conexión inevitable. Era un alimento que se estaba desarrollando gracias a la oleada española en todo el continente. En Montevideo, por ejemplo, se mencionaba a comienzos de ese siglo que de las 30 panaderías existentes, 24 pertenecen a nativos de Galicia. En Chile, mientras tanto, el asunto iba por las mismas. De acuerdo a datos proporcionados en el libro "El Pan en Chile", de Antonio y Alberto Ferrán, "hacia 1930 y 1940, los de Arizkún llegaron a tener 104 panaderías en Santiago y los de Chaguazoso (Orense), más de 80".

Si bien no hay estadísticas que permi-

En las panaderías se graficó con mayor nitidez que en otro rubro **el traspaso de la tradición en las futuras generaciones** de españoles.

tan advertir que el aumento numérico de las industrias españolas estuviese acompañado de un incremento en los capitales invertidos, lo cierto es que en las panaderías se graficó con mayor nitidez que en otro rubro el traspaso de la tradición en las futuras generaciones de españoles.

Otra de las características del primer tercio de esa centuria fue que las panaderías mostraron el menor índice de tecnificación, preservando en muchas ciudades el carácter familiar y artesanal que se enarbolaba como símbolo de calidad y pulcritud, manifestado además por el uniforme blanco que desde entonces ya vestía a cada trabajador.

Sin embargo, aquellas condiciones del sector no implicarían a sus emprendedores sentirse menoscabados o incapaces de acceder a los ámbitos sociales en que la colonia española se relacionaba con fuerza en diversos círculos a lo largo del país. Por el contrario, la llamada Generación Emergente del Siglo XIX, formada, entre muchos rubros, también por panaderos, fue sucediéndose en el transcurso del siglo siguiente gracias al desarrollo de redes que se forjaban a través de vínculos sociales como también de los económicos.

En la panadería, la adaptación no distaba de lo vivido en otros sectores. La oleada de inmigrantes la habían protagonizado principalmente jóvenes que debían iniciar aquí un proceso de aprendizaje y de acomodo en el país que los cobijaba.

Del mismo modo que en otros rubros, aparecerían en el pan importantes personalidades dentro de la colectividad por la relevancia que adquirirían con los años.

El listado es tan abundante como variado. Por ejemplo, los historiadores mencionan a la familia Bofill, en la Quinta Región, como una de las pioneras en el desarrollo incipiente de la industria panificadora. Uno de los descendientes, Guillermo Bofill Ceardi, se casaría en 1930 con Laura de Caso Rivera, hermana de Francisco, entonces presidente de Carozzi y Cía, lo que lo vincularía aún más con el sector de los molinos.

Entre los comerciantes que lograron aumentar en forma sustantiva su capital durante el siglo XX, se menciona a Juan Pablo Cuiñas, que aparece en 1888 como panadero con un capital de 60 mil pesos y que en pocos años tuvo la fortuna para adquirir el molino de Casablanca, uno de los principales del país.

●●●

Las panaderías más grandes se desplegarían conforme el siglo va avanzando. La Campezana, que fue fundada en 1918 con un capital mínimo de diez mil pesos, para 1926 declararía un monto de 650 mil, expandiendo el negocio hacia las galletas y los pasteles. Otra de las sobresalientes sería en esa época la panadería Iberia, de Blas Martínez y Benigno Fernández, con dos sucursales que les permitirían triplicar el capital en apenas ocho años y contar con un personal de 40 operarios, algo inédito para el rubro antes de 1930.

Paulatinamente, el negocio iría alcanzando un estatus industrial que no tendría nada que envidiarle a otros sectores. Empresarios como Fermín Borda, dueño de la panadería La Nacional, sería uno de los precursores para traer desde España –específicamente, desde Arizkún– a amigos y parientes para atender en los nuevos locales que abrirían por esos años. Sería, de alguna manera, uno de los primeros casos de españoles que invertirían y buscarían a compatriotas (sanguíneos o no) para hacer crecer el negocio trayéndolos directamente con una promesa de trabajo real.

Hacia mitad del siglo, Los Borda con-

En la panadería, el acomodo no distaba de lo vivido en otros sectores. **La oleada de inmigrantes la habían protagonizado principalmente jóvenes** que debían iniciar aquí un proceso de aprendizaje y de adaptación en el país que los cobijaba.

Los Pujol, los Plá, los Ferrer, los Rabat, los Fernández, los González, los Barja, entre innumerables otros empresarios, **lideraron la oleada en los '50 que se dedicaría a este sector con un creciente éxito.**

tarían ya con 17 panaderías repartidas por toda la capital. El sector, además, crecía gracias a ciertas derivadas, como es el caso de las pastelerías, en el que Miguel Ramis Clar sería un pionero que mantendría su homónimo negocio tradicional en Valparaíso hasta los años '60.

En la mayoría de los casos, las panaderías concentraban una importante cantidad de trabajadores, pero que estaban mayoritariamente dedicados a la distribución –habitualmente a lomo de mula–, aspecto sensible para desarrollar el negocio. Sin embargo, esto –sumado a los salarios bajos y a la sobrecarga de trabajo– fue también una de las razones poderosas para impulsar la independencia y el comienzo con su propio almacén en un rubro que se proyectaba con fuerza.

Pero por lo general, la principal mano de obra relacionada con el pan la proporcionaban trabajadores de estratos muy bajos o personas que tenían alguna deuda pendiente con la justicia y que se ofrecían sólo para tener alimentación y alojamiento. Más allá del origen, en el desarrollo del pan en Chile es posible advertir al menos una gran consecuencia social: para una enorme población ha significado la oportunidad de dignificar el trabajo y de ofrecerles una chance a personas que en otros rubros no tenían cabida.

●●●

También la llegada de descendientes de otras regiones españolas ayudó a este empuje, sobre todo desde los años cincuenta. Los Pujol, los Plá, los Ferrer, los Rabat, los Fernández, los González, los Barja, entre innumerables otros empresarios, lideraron la oleada que se dedicaría a este sector con un creciente éxito. Los hermanos José, Antonio y Andrés Ferrer, por ejemplo, adquirirían San Camilo, La Selecta y el molino de San Bernardo que los convertiría en próspero productores panaderos.

Ya desde mitad del siglo, el pan sería el principal rubro vinculado a la colonia española. Serían años en que se desarrollaría el negocio, en un listado –tan extenso como inevitablemente incompleto– con nombres como La Porteña, El Pueblo, América, Egaña, San Pedro, El Nogal, Pacífico, La Riojana, Atacama, San Ignacio, La Chilena, Las Rosas Chicas, Anexa Patria, La Europea, La Perla, Mayo, Récord, Fresia, Lo Castillo, La Espiga de Oro o Lo Saldes, entre muchísimos otros.

Detrás de cada una de ellos no sólo está presente el sincretismo que la llegada de inmigrantes españoles provocó en la cultura nacional. También hay una arista trascendental a la hora de mantener las tradiciones, algo que se refleja en la costumbre imperecedera de que en cada situación social o familiar que implique juntarse, el pan –como ningún otro elemento cotidiano y transversal– siempre está presente.

Esta vinculación ha sido posible gracias al esfuerzo y tesón de un grupo cada vez más creciente y dedicado de inmigrantes que encontraron en el pan una forma de insertarse en una tierra que los acogió desde un comienzo. Para los chilenos, ha sido además una sencilla manera de mantener conectadas a generaciones muy disímiles y que manifiestan intereses cada vez más distantes y diferentes.

Nada reconforta más y mejor que una mesa a media tarde o temprano en la mañana. No por nada Chile es el segundo país del mundo con mayor consumo de pan por habitante, bordeando los 90 kilos por persona cada año. Más allá de un producto, lo que cada pan provoca es, simplemente, compartir con otros, en tiempos en que esto es un bien tan escaso como necesario.

Vino
El legado que brinda calidad

Para la uva, la llegada de diversas familias españolas provocó una primavera. Nuevos mostos, mayor productividad y una revolucionaria innovación para fermentarlos han marcado el presente de un rubro en el que Chile tiene un enorme prestigio.

Que la distancia fuera el olvido era algo que no cabía en la maleta. La larga travesía de los conquistadores españoles, alejándose de casa por un tiempo indefinido en busca del Nuevo Mundo, implica, entre muchas otras cosas, traer consigo las tradiciones para sembrar la cultura en los pueblos encontrados. Pero además es la manera más sólida de preservar las raíces y, del mismo modo, de no sentirse solos.

Entre todas aquellas costumbres, el vino ocupa un lugar privilegiado. Al igual que como sucede en los otros territorios americanos alcanzados, en Chile la presencia española introduce la uva desde mediados del siglo XVI para mantener el hábito de la dieta alimentaria y el sagrado rito de la liturgia.

Sin embargo, por más de tres siglos, el desarrollo vinicultor en este territorio es discreto y se centra en pequeños viñedos de uva país, la misma variedad traída desde las Canarias por los colonizadores, aprovechando que las islas son el principal puerto de abastecimiento y de captación del personal que los acompaña en los viajes.

A partir de mediados del siglo XIX, el panorama cambia. Por una parte, diversos empresarios locales de la élite chilena como los Cousiño, los Undurraga y los Errázuriz, entre otros, deciden ingresar a la agricultura del vino, principalmente –de acuerdo a distintas historiografías– para crear algún producto en que se pudiera ver y reconocer sus apellidos, como una manera de ensalzar el estatus aristócrata que los caracteriza.

En esta etapa, la presencia española es escasa y sólo la encabezan Planella y Gil, de la Viña Miraflores. En este caso, Planella forma parte de los primeros empresarios de origen catalán que llegan a Chile y que se dedican tanto a la comercialización como a la producción del vino.

En 2007 la Revista Qué Pasa elaboró con los expertos en el rubro un listado con los 25 personajes más influyentes del vino chileno. **En ella, hay dos españoles: Miguel Torres, en el puesto 17, y Pascual Ibáñez, en el 19.**

Hay otros dos hitos que marcan la influencia hispana en el progreso vinicultor de Chile en esos años. Una es la negación. Tras la independencia, los grandes empresarios chilenos buscan alejarse de la uva país, argumentando que siquiera servía como vino a granel. Entonces, miran a Francia, con toda su tradición en el rubro, y desde allá traen cepajes nobles que se aclimatan muy bien en estas tierras. Comienzan a producir mostos de calidad que les permite a sus propietarios relacionar sus apellidos tradicionales chilenos con el despegue de la industria viñatera.

El segundo hecho es la propagación por Europa de la plaga de la filoxera, un pulgón que arrasa con los viñedos. Muchos enólogos franceses pierden su tra-

bajo y Burdeos se queda sin vinos. Entonces, emigran hacia los alrededores para buscar cepas de calidad aún indemnes. Es cuando llegan a La Rioja y encuentran viñedos de características similares. Con las costumbres rudimentarias que tenían más el aporte de los enólogos franceses, los riojanos aprenden y logran subir el estándar. Los vinos de La Rioja, a partir de entonces, se convierten en los más reconocidos de España, junto con los de la Ribera del Duero y Cataluña. Y esos mismos productores entregan su experiencia a algunos aventureros que llegarían a Chile más temprano que tarde.

●●●

Dentro de los pioneros españoles en nuestro país, entre fines del siglo XIX y mediados del siguiente, ya se cuentan a Lorenzo Reus y José Rabat, en Santiago, como también a José Salse, en Valparaíso, José Sastre Guixá, en Curicó, y Tohá hermanos, en Chillán.

Uno de estos personajes es Juan Mitjans, que llega a Chile en 1887. Trabaja en un comienzo en la bodega de otro español, donde conoce a Lorenzo Ribas, su futuro socio para crear en 1914 el negocio Mitjans, Ribas y Cía., dedicado a la compraventa de vinos y precursor de Licores Mitjans, que funciona desde 1917.

Otro catalán, José Mir, llega a Chile desde Argentina en 1900, y abre una bodega en Valparaíso y luego otra en Santiago, en 1916, donde años más tarde compraría una viña. El caso curioso es el de Antonio Rabat, que tras radicarse en el país en 1902, hace su fama en el rubro del pan, incluso siendo elegido presidente

A medida que avanza el siglo XX, la venida de empresarios **catalanes vinculados al vino se hace más frecuente.** Es así como llegan las familias Viu Manent, Montgras y, a fines de los '70, Torres, que revolucionaría el rubro.

de la Asociación de Panaderos. Sin embargo, en 1927 comienza su fascinación por los vinos, que lo lleva, en 1932, a adquirir las tierras para levantar su viña en las faldas del cerro Manquehue.

A medida que avanza el siglo XX, la venida de empresarios catalanes vinculados al vino se hace más frecuente. Es así como las familias Viu Manent y Montgras, entre otras, se suman a sus coterráneos agricultores y crean una suerte de gremio de viñateros que se instalan con sus bodegas en la calle Vicuña Mackenna.

Hasta bien avanzado el siglo, la fermentación del vino en Chile se hace en grandes toneles, en estanques abiertos donde no se controla la temperatura. De esta manera, el caldo queda expuesto a más de 30 grados, por lo que se cocía y evaporaba cualquier aroma que pudiese haber tenido. Son los años en que, en la práctica, hay vinos muy alcohólicos, sin ninguna nota y que, para el común de los bebedores, se les conoce como "vino seco".

No hay alternativa. O se elige tinto o se escoge un blanco.

●●●

Así fue hasta hace menos de 40 años, porque recién en 1979 estalla la revolución.

La viticultura chilena se moderniza con la incorporación del acero inoxidable, logro que para muchos expertos es un honor que le corresponde a Miguel Torres, miembro de la cuarta generación de una familia catalana con una tradición de más de tres siglos en el rubro de los vinos y que ese año viaja a Chile para instalar en Curicó su primera viña.

La llegada de Torres a Chile nace de una casualidad. Mientras estudia en Francia tiene como compañero de curso al enólogo chileno Alejandro Parot. Se hacen amigos. Parot le insiste en que se venga para invertir en vinos y el catalán, atraído por las ventajas que el especialista le cuenta sobre las tierras locales, recoge el guante.

Torres trae consigo la innovación del acero inoxidable, que permite una fermentación entre 14 y 16 grados, lo que a su vez hace que no se produzca vapor, no se cueza el mosto y mantenga las notas propias de la fruta.

Instalado ya en el Maule, el empresario saca su primer vino, un sauvignon blanc que, cuando algunos entendidos lo catan, reaccionan diciendo que era "un vino falso", porque no podían entender que tuviera aroma a manzana.

El español Pascual Ibáñez, que lleva 25 años como uno de los principales sommelier en Chile, resume muy bien el impacto del cambio tecnológico impulsado por Torres: "Con la introducción del acero, la viticultura chilena ha crecido más que en los 500 años anteriores. Miguel Torres es el personaje que más ha marcado al país como precursor de lo que serían los grandes vinos chilenos".

Desde hace apenas 40 años, lentamente, la frase ha ido cambiando. Ya no es sólo blanco o tinto, porque con Torres comienzan a producirse los monovarietales. Los vinos empiezan a llamarse por la cepa. Y con ello, la revolución. "En los 90, Chile explota –dice Ibáñez–, hay buena tecnología, buenos implementos en bodega, buenos enólogos que salen al mundo y que van entendiendo la materia prima que tenemos. Desde entonces, los vinos chilenos van ganando un espacio cualitativo, haciendo líneas de alta gama. Por eso, hoy en día los vinos chilenos, con su corta vida, están equiparando la tradición de países que tienen siglos de historia".

Hoy por hoy, no hay regreso. El vino chileno pelea de igual a igual en los mercados más exigentes. Según los más recientes datos de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias, Chile es el primer exportador de vinos del nuevo mundo y el cuarto a nivel mundial. Sólo por detrás de Francia, España e Italia. Nada menos que los que han escrito la historia en una copa.

MSA

Ayuda social

Todos con uno

Si algo ha caracterizado a los españoles que alguna vez escogieron a Chile para echar raíces ha sido la inquietud común por apoyarse como comunidad. Diversas iniciativas de ayuda y beneficencia han marcado esta historia, la que además ha sabido extender su solidaridad hacia las necesidades del propio pueblo que los ha acogido. La consigna es clara: Ante la adversidad, nunca se está solo.

En cada una de las historias de las empresas que componen este libro hay un punto en común: **Para el español que llega a esta tierra hay un compromiso social.**

Por más complejas que fueran las condiciones para adaptarse a la nueva realidad que a miles de españoles les tocaría vivir como inmigrantes en Chile, lo que solía ser un acuerdo tácito acabó siendo una cruzada, un esfuerzo coordinado, permanente y transversal para generar instancias formales de socorro y beneficencia para esos compatriotas y sus familias que aquí echaron raíces. Daba lo mismo de dónde vinieran o quiénes eran, la consigna era para todos exactamente la misma: Jamás solos. Donde hay uno, estamos todos.

En cada una de las historias de las empresas que componen este libro hay un punto en común: Para el español que llega a esta tierra hay un compromiso social. Tender la mano, buscar el progreso, acompañar y reconstruir, desde su esfera, para marcar una impronta que signifique un aporte.

De la misma manera, revisar cada una de las iniciativas benéficas impulsadas por la colectividad en el último siglo y medio daría para al menos otro libro. Como toda selección, ésta es también parcial y por lo tanto incompleta y poco justa. Sin embargo, destaca a algunas de estas instituciones que por su impacto o su permanencia han marcado la característica hospitalaria que los españoles llegados a Chile en esta etapa han hecho como propia.

Una de las primeras en fundarse es el Círculo Español y en el origen de la tradicional institución está, por cierto, el apoyo. La causa que movió a un grupo de españoles para juntarse fue ir en ayuda de los damnificados con las inundaciones ocurridas en Murcia en 1880. Ese 1 de febrero, en la sede social de calle Agustinas y con el aporte ya recolectado, la decisión quedaba plasmada en un acto de fundación –encabezado por Benito García Fernández– que resaltaba "la disposición permanente a prestar ayuda a todo el que lo necesite y el deseo de unirse para tener un centro de esparcimiento y camaradería entre personas que participan de un mismo ideal".

Ese ideal se transformó en sustantivo. La hispanidad se podía vivir a miles de kilómetros de distancia congregando a los españoles y a sus descendientes con pasado y presente comunes. Desde un primer momento, la institución albergaría las manifestaciones sociales y culturales más enraizadas de la colectividad, pero también se ha abierto a la sociedad chilena como una forma de estrechar los lazos comunes que han posibilitado el arraigo de una his-

toria cada vez más compartida.

A partir de 1940, la sede del Círculo –ubicada desde entonces en la Alameda– ha sido un lugar tradicional donde mandatarios y autoridades de ambos países han departido con la colectividad, pero también se han hecho presentes junto a distintas personalidades para incentivar el apoyo ante innumerables causas sociales en que los españoles radicados en Chile han sumado su colaboración.

Apoyo y camaradería han sido los bastiones para forjar el espíritu de unidad que refleja a la colonia, que hasta hoy concibe al Círculo como un emblema para proyectar decisiones y entretenerse reverdeciendo las tradiciones.

●●●

Apenas unos años más tarde, el 3 de marzo de 1889, se haría carne el alma de la mutualidad, característica intrínseca de la sociedad española y que, hasta ese entonces, no tenía en Chile alguna manifestación similar que lo representase con tanta fuerza.

Antiguo palacio Irarrázabal, construido por el arquitecto Cruz Montt en 1906, para Fernando Irarrázabal Mackenna. La sucesión lo vendió al Círculo Español, ubicado en la Alameda.

Margarita Ferrer, fundadora en 1916 del Hogar Español, una institución de acogida para niños que quedaban huérfanos o cuyas famiilias quedaban en la ruina.

Como si fuese una semilla, el ejemplo de estas instituciones **germinaría a lo largo del país en cada ciudad** donde la colonia española estuviese presente.

Para fomentar esa costumbre, se fundaría la Sociedad Filantrópica Española de Santiago de Chile, presidida por Francisco García Conde, en la que sus socios promoverían que la comunidad hispánica en el país tuviese las condiciones para enfrentar algún problema relacionado con la salud o con cualquier ámbito que afectara su dignidad o su desarrollo.

Apelando a las tradicionales mutuas españolas, la organización recolectaría fondos desde un primer momento para ir en apoyo y beneficencia de las personas de la comunidad que necesitasen de una mano para solucionar los problemas.

Si bien años más tarde se rebautizaría como Sociedad Española de Socorros Mutuos y Beneficencia, el espíritu rejuvenece cada día, con la incorporación de nuevas acciones sociales que en la actualidad congregan principalmente a los adultos mayores de la colectividad, a través de charlas, juegos, asistencia médica y actividades de camaradería.

Como si fuese una semilla, el ejemplo de estas instituciones germinaría a lo largo del país en cada ciudad donde la colonia española estuviese presente. Innumerables centros sociales con una estructura definida proliferarían desde el último tercio del siglo XIX, vinculados principalmente a la asistencia, la beneficencia y a la camaradería.

Pero también alguna de ellas fueron precursoras en su especie. El modelo más relevante se puede encontrar en un puñado de voluntarios hispanos que intentaría darle vida al primer cuerpo de bomberos de Santiago, en 1861.

Sin embargo, por trabas políticas, los esfuerzos de este grupo no se concretarían sino hasta tres décadas después, el 17 de mayo de 1892, cuando la directiva del Círculo Español, presidido entonces por José Domingo de Osma, convocó a sus socios para comunicar la formación de la Compañía Española de Bomberos.

Entre los mismos socios del Círculo se estableció la comisión para juntar los fondos necesarios para la compra de una primera bomba a vapor de segunda mano, pero además ellos darían el inicio a una tradición que los liga como voluntarios. La legendaria y coloquialmente conocida como Bomba España, apenas un año más joven que el Cuerpo de Bomberos de Santiago, ha forjado precisamente una mística entre su equipo. Bajo el lema "Patria y Trabajo", la institución está a la vanguardia en tecnología y herramientas tanto para el combate de incendios como la asistencia de accidentados en cualquier tipo de emergencia. Además, en la actualidad, cuenta con 108 voluntarios, conformados principalmente por españoles y sus descendientes.

●●●

Había mucho por hacer. Margarita Ferrer se sentía apesadumbrada a inicios del siglo XX observando las tragedias que padecía alguna familia inmigrante española cuando los padres fallecían o el destino la

llevaba a la ruina. Si bien se le tendía una mano, a través de la Sociedad Española de Beneficencia, la mayor preocupación de ella era el estado en que quedaban los niños.

Margarita había llegado a Chile en 1905 y la vida le había sonreído junto a su marido, tras formar una de las fábricas de calzado más prósperas del país. Por lo mismo, sentía que debía compartir su buena estrella ayudando de alguna manera a cobijar a esos menores.

Así fue como el 27 de julio de 1916 logró reunir en los salones del Círculo Español a quince españolas para fundar "un Hogar Infantil Español, para los hijos de españoles indigentes, y a fin de proporcionarles un ambiente sano para su bienestar personal y para que más tarde puedan ser un elemento útil a sus padres y a la sociedad en general".

El investigador Juan Antonio García-Cuerdas ha recopilado los principales hitos que marcan los 103 años del Hogar Español. Desde que fue fundado, ocuparía diversas casas donde acogieron a decenas de niños, ingeniándoselas de cualquier modo para financiar los planes.

En su historia, habría dos momentos especiales. El primero, cuando en 1930, se cambian los estatutos para levantar "un anexo para españoles ancianos de más de sesenta años que se hallen físicamente imposibilitados". Un año después, se permitiría el ingreso de algunos varones como asesores al directorio, aunque siempre en minoría, estatus legal que se ha mantenido hasta hoy.

Tras trasladarse en 1935 a calle Alcántara, en Las Condes, recién en 1941 y con el aporte de la colectividad lograrían levantar el edificio principal. A este edificio se agregarían tiempo después nuevos pabellones y construcciones, que permitirían acoger una escuela para 400 niños y una residencia para más de cien adultos mayores.

Detrás de los inicios y desarrollo de esta gran obra de la colectividad española estuvo Margarita Ferrer, liderándola durante 27 años como presidenta. Sus méritos fueron reconocidos por el gobierno español en 1945, el que le entregó la Gran Cruz de Primera Clase de la Orden Civil de Beneficencia.

Como dice el historiador, "el Hogar Español es hoy una institución que enorgullece a la colectividad española y a España. Lo ha hecho posible la suma de muchas voluntades y contribuciones puestas al servicio de un ideal de solidaridad. Sin embargo, fue el liderazgo indiscutible, la acción decidida y el empuje constante de su fundadora, acompañada de otras voluntariosas mujeres, lo que le ha permitido consolidarse y transformarse en un referente de la acción social y del apoyo que la colectividad española lleva en el espíritu y coloca al servicio del país que la acogió".

Son apenas algunos de los ejemplos de apoyo que entre la misma colectividad y de ella hacia Chile se ha construido en estas largas décadas de relación. Si bien, la inmigración española se ha producido desde diversos puntos del país y en casa el arraigo por el pueblo de origen es tan fuerte como las tradiciones que procura mantener, una vez que ha llegado a puertos chilenos se cumple la premisa: no importa de dónde vengas, acá eres español.

Prueba de ello es que el arribo del Winnipeg, por ejemplo, con más de 2.300 españoles a bordo buscando refugio ante la Guerra Civil, no sólo es el símbolo de un espacio de expresión de la solidaridad humana ante la adversidad, estrechando aún más los lazos que unen a ambos países, sino también la demostración palpable que, ante la adversidad, a nadie se le abandona.

Como dicen en Asturias, un asturiano en Asturias es de su pueblín. Un asturiano en España es asturiano, pero un palmo fuera de España es español.

Acá se era español y habría siempre desde entonces una mano tendida y dispuesta a acoger.

Cultura
La impronta de la gratitud

Para un inmigrante español, la mejor manera de retribuirle a Chile por haberlo acogido es dejar un legado. Una semilla que refleje el aporte que siempre brota cuando una cultura común se fusiona. En distintos campos, este legado es nítido y permanente, contribuyendo a mejorar la calidad de vida del país que un día le abrió las puertas.

Mientras más grande la gratitud, más enorme el desafío. Sacudidos ya del polvo tras sembrarse en tierra nueva, los inmigrantes españoles que llegaron a Chile durante la primera mitad del siglo pasado compartían el propósito común de entregar algo, un legado que pudiese equilibrar de algún modo la recompensa de saberse acogido.

Independiente de la zona de la que arribaran, el comportamiento de los recién llegados tenía características compartidas. Una vez establecidos, buscaban la forma de traer desde España a su familia o a sus amigos, acrecentando un sentido de pertenencia que se mezclaba con cierta deuda que insistían en cumplir tan pronto pudieran: devolverle de alguna manera algo al país que los había recibido.

Quizás con más fuerza que cualquier otra colonia, la española ha sido capaz de cumplir las promesa de retribución a la sociedad aportando desde diversos campos de acción, apoyados fundamentalmente por una cultura común que facilitaba la inserción y el sincretismo. Hablar una lengua común, gozar de los mismos placeres, soñar con metas parecidas provocó que, donde pudiera, el español dejara su impronta.

Las ganas de aportar, como forma de agradecimiento, traspasaría descendencias. En un primer momento fueron quienes llegaron espontáneamente a fines del siglo XIX, pero luego este deseo de entregar una vuelta de mano continuó durante los siguientes años. El caso más emblemático está en quienes llegaron en el Winnipeg, el llamado "Barco de la Esperanza", que permitió el traslado de más de 2.200 refugiados que venían arrancando de la Guerra Civil.

El gesto jamás ha sido olvidado. No sólo los sacaron de la guerra. Les dieron un nuevo hogar y los incluyeron. Y eso jamás se olvidaría.

Como dijimos, desde diversas campos de acción, diferentes ciudadanos españoles trabajarían arduamente por dejar una huella que significase un impacto positivo en la sociedad que los recibió, algo que a lo largo de este libro se refleja en las historias más actuales protagonizadas por cada una de las empresas.

Concretamente, lo que sigue es una pequeña y limitadísima selección de personajes que contribuyeron a engrandecer el país que les tendió una mano, principalmente en el área de la cultura y la educación.

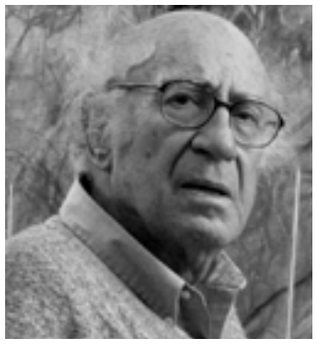
Fotos de retratos gentileza Grupo Copesa

Roser Bru

Pintora y grabadora de destacada trayectoria, estudió en la escuela de Bellas de Artes de la Universidad de Chile. A lo largo de su carrera ha realizado exposiciones en distintos lugares de América y Europa, siendo reconocida a través de múltiples premios y galardones.
En 1947 formó parte del Grupo de Estudiantes Plásticos (GEP) que reunió artistas de la Generación del 50 como José Balmes, Gracia Barrios, Guillermo Núñez, Juan Egenau y Gustavo Poblete, entre otros. Ha sido profesora de dibujo y pintura en la Escuela de Arte de la Universidad Católica de Santiago desde 1964 a 1968. Fue galardonada en 2015 con el Premio Nacional de Artes Plásticas.

Leopoldo Castedo

Filósofo, historiador, pero sobre todo un intelectual, Castedo se destacó por su prolífico legado académico en diversos campos. Fue, entre muchas otras acciones, impulsor de la síntesis de la Historia de Chile escrita por Francisco Antonio Encina, que en su origen tenía 20 tomos y más de doce mil páginas. Castedo se abocó a esta tarea y publicó en 1953 el resumen en tres volúmenes que continúa siendo objeto de estudio a través de las generaciones. Profundamente interesado en la historia y la cultura de Chile, el historiador publicó más de 70 libros, de los más variados intereses, entre los que sobresale "Fundamentos Culturales de la Integración Latinoamericana".



José Balmes

Uno de los más influyentes pintores españoles avecindados en Chile. Estudió en la Escuela de Bellas Artes de la Universidad de Chile, donde fue un activo miembro del Grupo de Estudiantes Plásticos (GEP), junto a diversos artistas que marcarían el arte en el país. Fue profesor de Pintura de la Escuela de Bellas Artes de la Universidad de Chile, Director de la misma Escuela, Decano de la Facultad de Artes de la Universidad de Chile desde 1972 a 1973 y Presidente de la Asociación de Pintores y Escultores de Chile. Su extensa trayectoria le valió, entre diversas distinciones, el Premio Nacional de Artes Plásticas en 1999.

Javier Pascual

Uno de los más reconocidos chefs españoles, cuando estaba por cumplir 65 se empezó a preguntar qué haría con su jubilación. Atraído desde joven por la cocina, sueño truncado por la falta de recursos, decidió instalar un restaurante que reivindicara los sabores hispanos de diversas regiones y en el que se imprimiera un estilo de atención acogedor y cercano. Fue así como en el invierno de 1995 nació "La Cocina de Javier", lugar que se convirtió en un punto de reunión para la colectividad y que le valió, entre otros logros, transformarse en uno de los primeros cocineros que preparaba platos en vivo en la televisión chilena, pero que también las oficiaba de panelista.

Pepe Guixé

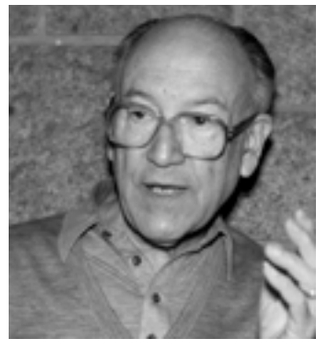
Periodista, actor y escritor. A partir de la década de los '40, desarrolló su carrera artística en Chile, participando en la compañía teatral de Manolo González y Olvido Leguía y llegando al cine con "El Gran Circo Chamorro", uno de los mayores clásicos fílmicos realizados en el país. Formó parte del área dramática de Canal 13 en la década de los '60, con la realización de cuentos infantiles dramatizados y teleteatros, lo que le valió el reconocimiento para luego dedicarse a su faceta periodística, principalmente ligado a temas sociales, en los programas Telenoche, Teleonce al despertar y El Café es con Pepe Guixé, entre otros.

Julio Martínez

Fue un prolífico columnista y comentarista tanto de prensa escrita como en radio y televisión, en los que trataba diversos temas –desde crónicas sociales hasta política contingente– con una mirada más íntima y emotiva. Su estilo cercano lo hizo trascender en su dedicación por el periodismo deportivo y transformarse en un activo comunicador interesado, sobre todo, en atraer a la audiencia a través de temas vinculados con las tradiciones y la cultura. "Jota Eme", como también fue conocido por la gente, recibió el Premio Nacional de Periodismo Deportivo en 1970 y en 1995 fue galardonado con el Premio Nacional de Periodismo.

Castor Narvarte

Junto a Fernando Soler, fue uno de los filósofos españoles más influyentes en el desarrollo de la enseñanza y la investigación en los centros de estudios chilenos. Tras llegar exiliado arrancando de la Guerra Civil, se sumó como profesor en la Universidad de Chile, y en donde se dedicó a elaborar su trabajo intelectual que se extendió a través de muchos libros (ensayos, novelas, obras de teatro), la mayoría de los cuales fueron escritos sobre una base filosófica cercana a Heidegger y Ortega y Gasset. Dada su ascendencia, fue también impulsor del reconocido Centro Vasco de Santiago.

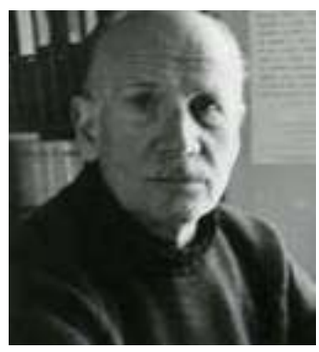


Ambrosio Rabanales

Uno de los lingüistas más importantes del mundo hispánico en el siglo XX, hijo de inmigrantes españoles, quien se dedicó a estudiar la gramática española y las distintas formas en que el idioma se ha incorporado en el habla de Iberoamérica. Entre sus numerosas obras se destaca "Introducción al estudio del español de Chile. Determinación del concepto de chilenismo (1953)". Los trabajos sobre el español de Chile elaborados por Ambrosio Rabanales en distintos momentos de su vida académica constituyen uno de los aportes más prolíficos respecto de esta variedad de la lengua castellana.

José María Navasal

Abogado y periodista, fue uno de los precursores del periodismo de análisis para explicar a la audiencia el acontecer internacional. Su carrera comenzó siendo el primer periodista en informar en Chile de la invasión aliada a Normandía en 1944. Asimismo empezó a escribir columnas para el diario El Mercurio en su sección internacional. En 1955, fundó junto a su esposa Marina, Alfredo Valdés Loma y Andrés Aburto, la Agencia Informativa Orbe.
En Canal 13, la etapa más famosa de su brillante trayectoria, tanto en los comentarios internacionales como en la participación como panelista estable en el programa "A esta hora se improvisa".



Antonio R. Romera

Dibujante, caricaturista, investigador y teórico, además de crítico de arte, de teatro y de cine, es reconocido por ser considerado una autoridad en materia de historia del arte chileno, así como el crítico más respetado de su época. En el ámbito internacional, llegó a ser el representante de Chile en la Asociación Internacional de Críticos de Arte. Romera se destacó por ser el primero en desarrollar un cuerpo teórico, asociado a una escritura de gran consistencia metodológica y vocación pedagógica, por medio del cual buscó educar la sensibilidad del público general y crear espacios de discusión sobre arte.

José Ricardo Morales

Dramaturgo y ensayista, fundó junto a Pedro de la Barra el Teatro Experimental de la Universidad de Chile, que marca una nueva etapa para las artes escénicas nacionales. Es el primero en montar obras europeas de vanguardia y dramaturgia nacional, lo que impulsó la profesionalización de esta disciplina. Una de las iniciativas ejecutadas en conjunto entre españoles exiliados y chilenos fue la Editorial Cruz del Sur, en la que junto con Morales participaron Arturo Soria, José Ferrater Mora, Manuel Rojas, José Santos González Vera, entre otros miembros de la intelectualidad chilena del siglo pasado.

Mauricio Amster

Diseñador y tipógrafo, a lo largo de cuatro décadas de trabajo gráfico y editorial renovó la industria editorial chilena. Diseñó y dibujó las portadas y diagramó y compuso los textos de miles de libros y revistas de las más importantes editoriales chilenas entre los años 1940 y 1980, imponiendo en cada uno de sus trabajos un sello de calidad estética y técnica. Fue director artístico de la editorial Zig-Zag, y promovió otros proyectos como la editorial Cruz del Sur y la revista Babel. En 1953, junto al escritor Ernesto Montenegro, fundó la Escuela de Periodismo, Ciencias y Técnicas de la Comunicación de la Universidad de Chile.

Fernando Soler

Junto a Castor Narvarte, uno de los filósofos más relevantes de la historia contemporánea chilena. Impulsor, en la década de los '50, del pensamiento filosófico en Chile, al crear la Revista de Filosofía, la primera publicación de carácter filosófico y en donde introdujo el pensamiento de Xavier Zubiri y de José Ortega y Gasset, de quienes había sido discípulo años antes. Fue además ensayista, con trabajos que permitieron estudiar a fondo la filosofía de Heidegger. Este tipo de acciones lo vinculan como uno de los intelectuales que posibilitó el desarrollo de las discusiones teóricas en torno a la filosofía en las universidades chilenas.

Mirando hacia el futuro: el aporte de la empresa española en Chile

ACCIONA

Respuestas limpias para el planeta

Había que hacer algo en grande, algo que consolidara su presencia por sobre los competidores. El panorama en los años noventa era de un Chile como un extenso campo fértil dispuesto a ser sembrado. Había un enorme déficit en infraestructuras, por lo que por delante estaba todo por hacer. Y ACCIONA lo sabía.

El conglomerado español había llegado a nuestro país en 1994, de la mano del contrato para construir la primera estación depuradora de aguas residuales en Valdivia, con un caudal de casi 26 mil metros cúbicos diarios y capaz de atender a más de 100 mil personas. Años más tarde inició la construcción de la depuradora de La Ligua, lo que le consolidó como un socio estratégico de referencia en el tratamiento del agua en la región. Ambos fueron algunos de los pasos que abrían las posibilidades para explotar las oportunidades de crecer en este mercado tan promisorio.

Después de subir otro peldaño con la construcción de las centrales hidroeléctricas de Peuchén y Mampil, ambas en el río Duqueco, con una capacidad de generación conjunta de 133 MW, en el escenario era notoria la llegada de diversas empresas constructoras extranjeras, principalmente españolas, dispuestas a ser protagonistas en el desarrollo de proyectos de infraestructura que el país necesitaba.

Fue entonces que ACCIONA decidió apostar por una obra mayor, algo que en ese terreno de la competencia definitivamente sellara su importancia. Así, en 1998, la compañía se transformó en el principal contratista de Endesa para la construcción del túnel y las cavernas de la Central Hidroeléctrica Ralco, en ese momento, la mayor del país. Un proyecto de tal tamaño planteaba grandes desafíos técnicos, por lo que era la ocasión de que ACCIONA desplegara toda su experiencia. Como toda obra subterránea tenía sus complejidades, pero el reto concluyó con el éxito que se buscaba para trascender en el mercado.

La apuesta había dado resultado. De esa misma manera habían nacido las intenciones de internacionalizar la

En 2018 ACCIONA comenzó a implementar soluciones de negocio industriales, participando en la construcción **de la primera planta de Concentración solar de Chile,** Cerro Dominador, en la región de Atacama.

compañía. Diego Ramiro Pini, Director de Infraestructuras de ACCIONA para la Región, sostiene que "aun cuando hayas estudiado todas las variables siempre hay un riesgo que estás dispuesto a asumir. En el caso de Chile, la internacionalización se dio en un momento en que las condiciones económicas del país eran inmejorables. Entre 1990 y 2000, Chile fue el país que más creció en América Latina, con un 4,5 por ciento frente a un promedio regional del 1,4 por ciento. La economía chilena tuvo máximos de 11 por ciento, 9 por ciento y 7 por ciento de crecimiento en los años 1992, 1995 y 1997, respectivamente".

Estas condiciones mitigaban el riesgo. Pero además, la compañía había evaluado otros indicadores necesarios para desembarcar en nuestro país, como la estabilidad política, económica y regulatoria; el tamaño del mercado; las oportunidades de corto y largo plazo; la evolución de la inflación y del tipo de cambio, y, claro, la competencia, con un apetito que crecía cada vez más.

Al mirar a Chile, la empresa notó que la mayoría de esas variables generaban las condiciones para apostar por este mercado, con una visión de largo plazo y positivas expectativas de crecimiento. "Sin duda, las condiciones políticas, sociales y económicas que presenta Chile lo convertían desde entonces en un destino muy atractivo para invertir y establecer las bases para desarrollarnos en el resto de Sudamérica", agrega el ejecutivo.

Las reglas y la cancha esperaba que ACCIONA jugase y que fuese protagonista. Desde un primer momento, la estrategia fue capitalizar las oportunidades y convertirse en un referente en el mercado de las infraestructuras, aprovechando

En los planes de infraestructura propuestos por el gobierno, ACCIONA se adjudicó las concesiones Red Vial Litoral Central y la autopista urbana Américo Vespucio Sur.

Crecimiento económico, progreso social y equilibrio ambiental

Mejora del bienestar social	Mejora del acceso al agua	Mejora de la conectividad	Descarbonización del mix eléctrico
244 mil beneficiarios de iniciativas sociales	**20 mil** personas abastecidas	**140 km** en Infraestructuras de transporte	**417 mil** toneladas de emisiones evitadas de CO^2
250 mil personas conectadas			

Fuente: Informe Integrado 2018 de ACCIONA

Para cada problema, una solución

Para entender la dimensión de lo que es y de lo que significa la planta fotovoltaica El Romero hay que imaginarse 211 canchas de fútbol profesional juntas. Ese es el tamaño –1,5 millones de metros cuadrados— de una de las mayores instalaciones del mundo en su categoría. Allí, en la comuna de Vallenar, en la Región de Atacama, 776 mil paneles transforman la luz solar en electricidad.
La planta El Romero, la más grande de Sudamérica, tiene capacidad para proporcionar energía limpia a 240 mil hogares y además utilizar parte de su producción para alimentar el gigantesco centro de proceso de datos que Google opera en el país. Su importancia, además, está en que la operación de esta planta ahorra la emisión a la atmósfera de más de 327 mil toneladas de CO2 al año.
El proyecto define muy bien el tipo de compañía que es ACCIONA, una empresa con una forma diferente de hacer negocios. En su concepción, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de Naciones Unidas y el Acuerdo de París para la reducción de emisiones de gases con efecto invernadero marcan no sólo la agenda global de las próximas décadas sino también el camino a seguir para las compañías de infraestructuras. En ellos, ACCIONA está activa y dispuesta a asumir el rol como cada agente social en la lucha por mitigar la emergencia climática que asola el planeta.

Si hay que reducir la temperatura global del planeta, ACCIONA contribuye con el desarrollo de energías renovables que favorecen la descarbonización de la economía y de la energía que la soporta.

Si el 55 por ciento de la población mundial vive ya en ciudades y la estimación es que la concentración de población en grandes urbes crezca hasta el 68 por ciento en 2050, ACCIONA participa de forma activa en la búsqueda de soluciones de todo tipo para los retos que genera esta situación: desde servicios de movilidad sostenible con motos eléctricas compartidas hasta la construcción y gestión de infraestructuras sociales.

Si 2018 se cerró con 844 millones de personas sin acceso a agua limpia y 2.300 millones de personas sin acceso a saneamiento, ACCIONA trabaja en el desarrollo de las tecnologías necesarias para, por ejemplo, desalar agua de mar, disciplina en la que, al igual que en las energías renovables, es líder mundial.

Y si el 14 por ciento de las personas del mundo no tiene acceso a la energía eléctrica por estar viviendo en lugares remotos fuera de las redes de distribución, ACCIONA ofrece fórmulas sostenibles para suplir la carencia con paneles solares.

En resumen, ACCIONA es uno de los pocos operadores globales capaz de atender las necesidades de las comunidades y entidades a las que da servicio –gobiernos, empresas, particulares, etc.– en más de 40 países, y al mismo tiempo, articular el proyecto y la financiación necesaria para atender cada necesidad.
Todo este planteamiento y la experiencia de una compañía, que facturó en 2018 más de US$8.500 millones, se ha ido acumulando a lo largo de más de un siglo. En Chile, ACCIONA opera desde 1993 y se ha convertido en uno de sus principales mercados de referencia.

las condiciones propicias que entregaba Chile en la década del 2000.

En esos años, el país lanzó un programa de Concesiones que contemplaba carreteras, embalses, aeropuertos, cárceles y hospitales, entre otros, que deberían desarrollarse con inversión privada. En esos planes de infraestructura propuestos por el gobierno, ACCIONA se adjudicó las concesiones Red Vial Litoral Central y la autopista urbana Américo Vespucio Sur. Esta última contemplaba la construcción de 24 kilómetros de enlaces y puentes, y la habilitación de las infraestructuras necesarias para la construcción de la Línea 4 del Metro de Santiago.

Son obras que, además de consolidar su presencia y su trabajo, muestran la participación activa del conglomerado en el desarrollo de las obras públicas del país y en el aporte para su modernización.

●●●

Con la entrada del nuevo siglo, la participación en el negocio de infraestructuras se fue diversificando hacia el desarrollo de otras líneas. Por ejemplo, en agua, ACCIONA diseñó y construyó la primera desalinizadora en la Región de Atacama con tecnología de ósmosis inversa de Chile, proceso que los transformó en un referente de desalación.

La exploración de nuevas especialidades ha sido la tónica de los planes estratégicos de la compañía. En 2006, el conglomerado ingresó al mercado energético, con la entrega de 40 turbinas, desarrolladas y construidas en aquel momento por ACCIONA Windpower (hoy integrada en Nordex), que se adjudicó el contrato de suministro del Parque Canela II, en la Región de Coquimbo.

Con el desarrollo de proyectos en el área de la generación de energías renovables, cuyo primer trabajo se ubicó en 2013 con el parque eólico Punta Palmeras, de 45 MW de potencia, la empresa logró además posicionarse como un jugador dúctil, capaz de responder a las necesidades del país en distintos escenarios, gracias a que conoce en profundidad las señas de identidad de los chilenos, sus características y requerimientos.

En esta área, para el próximo año se espera tener un total de 700 MW renovables operativos en Chile, con el despliegue de nuevos proyectos eólicos y fotovoltaicos, como por ejemplo el parque eólico San Gabriel, el primero que se construye en Chile con torres de hormigón, que se sumará a la operación de la planta fotovoltaica El Romero, la más grande de Sudamérica (ver recuadro).

En menos de diez años, ACCIONA ya se ha convertido en uno de los mayores suministradores de energía totalmente renovable a clientes públicos y privados, tales como Enami, Aguas Chañar, Google y Falabella. A eso se suma, en este cuarto de siglo, su participación en la construcción de tres de las centrales hidroeléctricas chilenas más emblemáticas y cuatro depuradoras que tratan 228 mil metros cúbicos diarios.

Las cifras hablan por sí solas para graficar el aporte de la compañía como proveedor principal de energías renovables,

Otros impactos socioeconómicos y ambientales de los activos renovables*

Contribución al PIB	Creación de empleo	Alivio del estrés hídrico	Mejora de la calidad del aire y la salud
+ 107 M€	**+ 2.700**	**849.000** m³ de agua ahorrada	**3.600** toneladas de emisiones evitadas de SO_2 y NO_2

* Según metodología especifica de ACCIONA **Fuente:** Informe Integrado 2018 de ACCIONA

La compañía contribuye a **cumplir los Objetivos de Desarrollo Sostenible,** con soluciones en agua limpia y saneamiento; energía asequible y no contaminante; industria de innovación e infraestructura; sobrepoblación y concentración urbana, y acción por el clima.

aportando además en el cumplimiento de los objetivos de descarbonización de la economía e implantación de energías limpias en el país y el desarrollo de grandes infraestructuras de agua y transporte.

También como jugador ha sabido moverse en diferentes sectores de la cancha. El trabajo en los caminos ha continuado expandiéndose con la construcción, operación y mantenimiento en 2009 de la Autopista Ruta 160, en la Región del Biobío, una obra emblemática para la zona, que aportó 91 kilómetros de nuevas vías en cuatro pistas para permitir conectar la provincia de Arauco con Concepción. La obra fue operada por ACCIONA hasta agosto de 2017, cuando vendió la concesión en línea con su estrategia de rotación de activos.

En el área de Túneles y Servicios, se cuenta la adjudicación de la construcción de un tramo de 6,7 kilómetros del Metro de Santiago en 2014. Construir obras subterráneas es otra de las especialidades que la compañía ha desarrollado en Chile. A partir de 2012, Codelco adjudicó a ACCIONA tres contratos para la construcción de túneles de alta complejidad, como es convertir Chuquicamata, la mina a rajo abierto más grande del mundo, en subterránea, una de las obras de ingeniería más importantes a nivel global.

Para este proyecto, ACCIONA construyó cerca de 25 kilómetros de túneles de ventilación y 800 metros de chimeneas verticales, en cuya ejecución consiguió rendimientos y avances de los más altos registrados en la industria minera en drill & blast.

En 2017 se produjo también la entrada de ACCIONA en el mercado de servicios aeroportuarios en Chile, al ser escogida por la compañía aérea JetSMART para encargarse de sus operaciones de handling como agente exclusivo en los aeropuertos más transitados del país, entre ellos los de Santiago, Antofagasta, La Serena, Concepción, Calama y Copiapó. Posteriormente, fortaleció su posición con la compra de Andes Airport Service, lo que la posicionó como la empresa de prestaciones de servicios de handling con mayor cobertura en el país.

●●●

Cada obra, por diversa que sea, busca impactar positivamente a las personas. El legado que ACCIONA pretende seguir alcanzando apunta precisamente a ejecutar los proyectos de inversión que permitan al país continuar creciendo y que a los chilenos les ayude a mejorar su calidad de vida. "Cada vez que ACCIONA desarrolla un proyecto –dice José Ignacio Escobar, Director de Energía de ACCIONA para Sudamérica– estamos contribuyendo al cumplimento de esos obje-

ACCIONA apunta a ejecutar los proyectos de inversión que permitan al país continuar creciendo y que a los chilenos les ayude a mejorar su calidad de vida.

Infraestructura Energética

1- Planta Fotovoltaica Pampa Camarones, Arica
2- Planta Fotovoltaica de Usya, Calama
3- Planta Fotovoltaica de Almeyda, Diego de Almagro
4- Planta Fotovoltaica de Malgarida, Diego de Almagro
5- Planta Fotovoltaica El Romero, Vallenar
6- Parque Eólico Punta Palmeras, Canela
7- Parque Eólico San Gabriel, Renaico
Parque Eólico Tolpán, Renaico
8- Planta Fotovoltaica Tama Te Ra'a, Isla de Pascua

Infraestructura Civil

1- Túneles de inyección de aire Chuquicamata, Calama
2- Planta de Concentración Solar, Cerro Dominador, Atacama
3- Hospital Marga Marga, Villa Alemana
4- Hospital Philippe Pinel, Putaendo
5- Sistema de traspaso Mina-Planta Andina, V Región de Valparaíso
6- Red Vial Litoral Central, Valparaíso
7- Zanja de infiltración Carén, Región Metropolitana
8- Línea 3 Metro de Santiago, Santiago
Autopista Américo Vespucio Sur, Santiago
Hospital Exequiel González Cortés, Santiago
9- Recinto Modelo de Educación y Trabajo La Laguna, Talca
10- Ruta 160, Bio-Bio

Infraestructura de agua

1- Concentraducto Cerro Negro Norte, Atacama
Acueducto Tierra Amarilla, Atacama
2- Desaladora Copiapó, Caldera
3- EDAR, La Ligua
4- Central hidroeléctrica Ojos de Agua, Maule
5- Central hidroeléctrica Ralco, Alto Bio-bio
6- Central hidroeléctrica Duqueco, Los Ángeles
7- EDAR, Temuco
8- EDAR, Valdivia
9- EDAR, Osorno

Ciudades Sostenibles

1- Forwarding Chile, Santiago
- Airport Services (aeropuertos de Chile)

tivos, pero además tenemos los propios, que es afrontarlos con altos estándares de calidad técnica, social y ambiental".

Uno de los proyectos emblemáticos en esta búsqueda ha sido la donación a Isla de Pascua por parte del conglomerado de la primera planta solar fotovoltaica conectada a la red eléctrica. El sistema consta de 400 paneles de silicio policristalino que producirán una media aproximada de 200 MWh al año, evitando así la emisión directa de unas 135 toneladas anuales de CO_2, sin considerar las producidas durante el transporte del petróleo desde el continente.

Esa producción limpia evitará un 8 por ciento del consumo de diésel destinado hasta ahora a la generación eléctrica, lo que contribuye a tener un sistema eléctrico más sostenible en esta localidad.

Junto a ello, una de las decisiones estratégicas tomadas por la compañía en 2012 supuso la entrada en el sector de infraestructuras sociales con la adjudicación de diversos proyectos hospitalarios. Su primer logro fue el Hospital Pediátrico Exequiel González Cortés, de 169 camas, al que siguieron las obras de mejora del Hospital Psiquiátrico Philippe Pinel y, más recientemente, el Hospital Provincial Marga Marga, el mayor recinto de salud que tendrá la Región de Valparaíso, para atender a una población de medio millón de personas.

"El impacto social que ha generado la presencia y desarrollo de ACCIONA en Chile lo podemos graficar de diversas formas. Hoy día ACCIONA tiene en el país más de tres mil trabajadores; en energía estamos desarrollando inversiones por 600 millones de dólares, en la construcción de cuatro proyectos de energías renovables que contribuirán al proceso de descarbonización en Chile; en infraestructuras estamos construyendo dos hospitales públicos que mejorarán las condiciones de atención de miles de chilenos", asegura Escobar.

El aporte a la innovación también ha sido un factor que destaca. En el ámbito de la construcción de obras subterráneas para la minería, por ejemplo, la empresa ha implementado tecnologías que no estaban presentes en Chile y que hoy forman parte de los más elevados estándares de construcción que se exige.

Además, en el área social, han desarrollado un modelo de relacionamiento comunitario que ha permitido, por ejemplo, construir un parque eólico en la Región de la Araucanía, con el acuerdo de organizaciones mapuches. Este tipo de actividades responden a la estrategia de desarrollo sostenible que ACCIONA ha implementado a nivel global y que están contenidas en el Plan Director de Sostenibilidad (PDS). Para ello, se trabaja en las áreas de gestión del impacto social, diá-

Hoy día ACCIONA tiene en el país más de tres mil trabajadores.

ACCIONA ha establecido en Chile su plataforma para crecer en el resto de Sudamérica.

logo y liderazgo, acción social y voluntariado, pero sobre todo, en cada zona en donde opera y construye proyectos de generación renovable, la compañía establece relaciones colaborativas de largo plazo con las comunidades más cercanas.

Esto significa que comparten los beneficios de contar con un proyecto de energía limpia y sostenible con quienes serán vecinos de por vida, sobre la base de diversos proyectos de educación y capacitación, de fomento productivo, de mejora en la infraestructura social, de fomento y desarrollo de proveedores locales.

En otro ámbito del aporte social, este año el conglomerado lanzó un programa de innovación, denominado I'MNOVATION, mediante el cual se fomenta la creatividad de las startups chilenas y de la región para que presenten a la empresa soluciones creativas para abordar el futuro de las ciudades y la minería sostenible.

El desafío no tiene límites. ACCIONA se ha puesto la meta de ser la empresa más sostenible del mundo, como un imperativo para ayudar al planeta ante la emergencia climática que enfrenta producto del calentamiento global.

Por cierto que, a nivel local, el ejemplo es a seguir estando presentes. En Chile, este primer cuarto de siglo es sólo el comienzo, porque la apuesta es a continuar desarrollándose como referentes en la entrega de soluciones sostenibles en los ámbitos de infraestructuras, energía, agua y servicios.

Hasta ahora, el balance es para sentirse satisfechos. Gran parte de este éxito está relacionado con las condiciones de estabilidad política, económica y regulatoria que brinda el país y es en ese escenario que ACCIONA ha establecido en Chile su plataforma para crecer en el resto de Sudamérica. Desde la empresa, el mensaje es uno solo: "Vemos importantes oportunidades para seguir desarrollándonos en el país: el proceso de descarbonización que se está implementando abre inmejorables oportunidades para el mercado de las energías renovables y seremos actores protagonistas de ese crecimiento. Adicionalmente, Chile aún tiene importantes desafíos en cuanto a obras de infraestructuras públicas en la seguiremos estando presentes, tales como hospitales, conexiones viales, desarrollo ferroviario, entre otros. Vemos que, como consecuencia del calentamiento global, la escasez hídrica seguirá aumentando y ahí estaremos para brindar las soluciones que requerirá el país en el desarrollo de plantas de desalación, depuración o embalses. El conocimiento que tenemos del mercado chileno y nuestra experiencia en diseñar un planeta mejor, nos permite estar optimistas frente a los desafíos que nos depara el futuro en Chile y en el resto de Sudamérica", dice José Ignacio Escobar.

Un mundo mejor que no es un anhelo. Es una obligación. Para esas metas, se necesitan aliados. Veinticinco años de relación con Chile ya están haciendo su trabajo. Desde nuestro país, ACCIONA, con cada obra que logra llevar adelante, demuestra que el cambio no sólo es mejor. También es posible.

ACS Chile
El empuje hacia el desarrollo

Pongamos las cartas sobre la mesa: 20 kilómetros de túneles. 2 represas. 90 mil metros cuadrados de terminales aeroportuarias. 400 kilómetros de carreteras y autopistas. Más de 365 mil metros cuadrados de edificaciones para hospitales, oficinas, residencias, hoteles, casinos y centros penitenciarios, entre otros. 650 kilómetros de rehabilitación de líneas férreas. Más de 1.300 metros cuadrados de muelles portuarios. Todo en menos de cuarenta años y sigue sumando, porque se añaden centrales hidro y termoeléctricas, obras de metro que incluyen líneas y estaciones, líneas de trasmisión eléctrica y estaciones depuradoras de aguas residuales y desalinizadoras como la que da servicio a la Mina Spence, una planta de 150 kilómetros construida para filtrar y bombear agua dulce.

El listado es interminable. Pero además es también omnipresente. Basta agudizar un poco la mirada para encontrar la presencia de este conglomerado español en algún rincón de cada región a lo largo de esta tierra.

Volvamos al juego y revisemos la baraja mirando hacia la historia. Para 1981, el año en que el Grupo llegó a nuestro país, el nombre de España lo llevábamos a flor de piel. Desde asuntos tan triviales como la oleada de artistas que ese año encandilaron a la fanaticada en el Festival de Viña, pasando por los preparativos de la selección de fútbol que esa misma temporada se había clasificado para jugar el Mundial el año siguiente en Gijón y Oviedo, hasta temas trascendentes vinculados a los primeros intentos más sólidos para que una empresa española como ACS se fijara en esta parte del planeta para aventurarse con sus inversiones.

Y es aquí donde encaja la primera piedra que en Chile puso el conglomerado. Con la distancia de los años, la decisión del Grupo por llegar al país cumplió con la idea de que, para tener una presencia global, era imprescindible desembarcar en un mercado que ya se asomaba a la cabeza del Cono Sur. Si no estuviese acá, dicen los ejecutivos, la presencia de ACS en el mundo no sería completa.

Una nueva frontera

Con casi seis meses de adelanto, el nuevo Complejo Los Libertadores ya tiene listas sus instalaciones. La concesión, desarrollada por Iridium Concesiones de Infraestructuras S.A., mejorará el control fronterizo con Argentina y permitirá agilizar el flujo de mercancías en uno de los pasos más transitados de Los Andes.
El recinto se ubica a casi tres mil metros sobre el nivel del mar en territorio chileno, en la ruta que une a la Región de Valparaíso con Mendoza, en Argentina. Fue construido por Dragados, con un diseño que incluyó tres edificios principales situados en una plataforma de hormigón de 40 mil metros cuadrados y que albergarán tanto el control fronterizo como la subcomisaria de Carabineros de Chile.
El diseño y ejecución de la obra a esta altitud supuso constantes desafíos, entre los que destacan la cubierta del edificio principal de madera laminada y preparada para soportar una sobrecarga de nieve de 1.400 kilos y trabajar por debajo de los 15 grados bajo cero.
Con este nuevo complejo, Chile triplicará su capacidad de atención a los viajeros y al tránsito de camiones, lo que contribuirá a reducir significativamente las esperas en la frontera.

A partir de 2012, se han llevado a cabo profundos cambios que le han permitido a **ACS posicionarse como un reconocido líder mundial en el sector de las infraestructuras.**

Pero en ese 1981, el primer paso fue más bien puntual y especializado, que nació de la adjudicación del contrato para el suministro y montaje de unos equipos electromecánicos para Colbún, controlada por Endesa, que ya entonces era un grupo relevante de inversores españoles en el sector energético a nivel mundial.

En la consecución del proyecto, los directivos de ACS percibieron y entendieron las innumerables ventajas de Chile, en especial por la preparación de los profesionales locales y su gran ambición por hacer del país la punta de lanza del desarrollo a nivel regional.

En todo caso, para la compañía, el primer gran capítulo de esta historia está fechado siete años después, cuando se hace cargo de la construcción del Canal y Túnel de Maule para el complejo Hidroeléctrico de Pehuenche. Por aquel entonces, la empresa ya era el líder indiscutible de la construcción en el mercado español y contaba con empresas especializadas en grandes prefabricados, en ingeniería de proyectos, instalaciones industriales, cimentaciones especiales y tratamientos del terreno, entre otros. Pero este proyecto –una obra subterránea en un gran complejo hidroeléctrico– marcaría esta relación con Chile que ahora está pronta a cumplir cuarenta años.

La experiencia lograda en Colbún hizo que el Grupo pudiese firmar el contrato para la ejecución del canal en Pehuenche. Concretamente, el mandato sellado el 5 de febrero de 1988 implicó la realización del canal de aducción, obras de entrada, túnel del Maule y obra de entrega al Embalse Melado por un importe en aquella fecha de casi 16 millones de dólares.

En lo técnico, este primer gran trabajo de ACS en Chile supuso 453 metros de Canal de Aducción de sección trapezoidal; 6.755 metros de longitud del Túnel de

Aducción Maule; un diámetro de hormigón de 7.25 metros, y 45.1 metros cuadrados de Sección de Herradura Modificada.

En este caso, la baraja juntó para esta obra a especialistas chilenos con un gran número de profesionales españoles avecindados en el país, en una mezcla colaborativa que no ha dejado de dar sus frutos. Quienes llegaron de España sólo hablan maravillas de radicarse en esta tierra, salvo por un detalle: los temblores a los que, por la razón o la fuerza, han debido acostumbrarse.

●●●

Los primeros años de la compañía no dejaba espacio a la pausa. A la primera obra le siguieron el túnel de captación Chachayes, obras de construcción como el edificio Santiago Dos Mil, el Centro Hospitalario San Ramón, otros inmuebles asistenciales, plantas elevadoras en Valparaíso y Viña del Mar, la presa de Pangue, la ampliación y remodelación del Aeropuerto de Santiago, la obra civil para la construcción de diversas plantas industriales para clientes privados,

1988
Se constituye Dragados y Construcciones S.A (Agencia en Chile). Se firma el primer contrato de la agencia para la Central Hidroeléctrica Pehuenche.

1998
Se adjudica el contrato de la concesión "Aeropuerto Internacional Arturo Merino Benítez de Santiago".

2004
Se inaugura la Autopista Central, ejecutada por Dragados, la primera autopista urbana construida bajo el sistema de concesiones.

2008
Dragados firma su primer contrato con Metro de Santiago para la ejecución de túnel interestación entre Escuela Militar y Esteban Dell´Orto.

2015
Se inaugura el tramo Puerto Montt-Pargua de la Ruta 5, una inversión bajo la modalidad de concesión. Comienzan las operaciones de Thiess para Antofagasta Minerals en el proyecto Encuentros Óxidos en la región de Antofagasta.

2018
BHP Billinton adjudica a Tedagua (Grupo Cobra) y Mitsui el contrato de diseño y construcción de la Planta Desalinizadora para Mina Spence.

2019
Dragados firma el contrato de extensión de la Línea 2, tramos 1 y 2.

entre muchos otros proyectos que ya evidenciaban la presencia del Grupo a toda la extensión que daba el territorio.

Quizás la principal característica común a todos ellos es que, durante los años 90, los proyectos realizados por las diversas empresas del Grupo no contaron con la participación de socios locales. Pero a partir del comienzo del nuevo milenio, el timón se giró hacia la colaboración más profunda y permanente con las empresas nacionales, en la búsqueda de un esfuerzo común por aportar a la modernización del país.

Es desde este momento en que comienza un trabajo estratégico para licitar proyectos de todo tipo en consorcio con compañías chilenas, como son Belfi, Brotec, Claro Vicuña, Con-Pax y Besalco, entre muchas otras. Además, de la mano de Iridium, empresa que pertenece al Grupo y que es una de las principales concesionarias de infraestructura de transporte a nivel mundial, ACS ha participado en innumerables proyectos de colaboración público-privada en el país.

Estas decisiones no han hecho otra cosa que afianzar el legado del Grupo y hacer cada día más vigente el compromiso que, desde sus inicios, allá por 1981, tiene en el desarrollo integral del

El Grupo ACS es, en su sector de actividad, **uno de los mayores Grupos mundiales,** con una facturación de más de 36 mil 600 millones de euros anuales y dando empleo a casi 200 mil personas.

Una relación que se seguirá construyendo

"Dragados y Besalco deben tener una de las relaciones comerciales más duraderas y fructíferas en la industria local de la construcción en Chile. La experiencia combinada de una de las empresas más relevantes en el mercado internacional de la construcción como es Dragados del Grupo ACS, junto con una de las constructoras de referencia en Chile como es Besalco, logra que los proyectos de construcción se realicen con los mejores estándares de calidad, seguridad y cuidado del medio ambiente.

El mejor ejemplo es la cantidad y diversidad de proyectos realizados con éxito durante estos años, que han sido un aporte para la mejora a la calidad de vida de los chilenos, como la reconstrucción del puerto de ASMAR en Talcahuano, destruido por un tsunami tras el terremoto del 2010, las diversas etapas de la construcción de las líneas del Metro de Santiago, siendo destacable la mutua colaboración en la construcción de 12 de las 15 estaciones de la recientemente inaugurada Línea 3, con lo que claramente se logra una mejora en los traslados diarios de los santiaguinos y por ende una mejora en la calidad de vida.

También destaco la participación conjunta en proyectos del área de la salud como son la Clínica Cruz Blanca para el grupo BUPA, así como los hospitales de Ancud y Quellón, para el Ministerio de Salud, que actualmente están en fase de construcción y que también impactan positivamente en la zona de Chiloé.

Todos estos proyectos han sido desarrollados gracias al aporte de Dragados, tanto de profesionales de gran experiencia y calidad técnica como por el soporte técnico entregado.

Dragados es un actor relevante del mercado de la construcción en Chile, que ha aportado y lo seguirá haciendo para el progreso de la infraestructura del país y con el que esperamos seguir colaborando". (Guillermo García, Gerente General BSC)

Actualmente, el Grupo ACS tiene una amplia presencia en Chile, a través de sus diversas empresas; Dragados, en construcción general; Iridium, en concesiones; Thiess, en minería, Sedgman, en procesamiento de minerales; Grupo Cobra, en el área industrial y montajes, Tecsa, en infraestructura ferroviaria, y GGravity, en ingeniería.

país en diferentes áreas.

A su vez, el propio crecimiento del conglomerado ha estado ligado a su casa matriz a nivel global. En 2012 el Grupo ACS inició una nueva etapa, con el objetivo de construir un Grupo más sólido, eficiente y competitivo. Durante este periodo, se han llevado a cabo profundos cambios que le han permitido a ACS posicionarse como un reconocido líder mundial en el sector

de las infraestructuras.

Fruto de esta evolución, a nivel local, las obras realizadas se reflejan a lo largo y ancho del territorio. Gracias a la posición competitiva, una contrastada capacidad técnica y una sólida estructura financiera que permite presentar una oferta de calidad a los clientes, en los últimos años el Grupo ACS ha estado o está ejecutando trabajos a lo largo de todo el país y en casi todas las regiones.

Pongamos, nuevamente, las cartas sobre la mesa para un desglose más preciso: en la Región de Arica y Parinacota, embalses, hoteles y casinos; en la Región de Tarapacá, subestaciones eléctricas; en la Región de Antofagasta, cárceles, plantas desalinizadoras, obras portuarias y minería; en la Región de Atacama, subestaciones eléctricas; en la Región de Coquimbo, líneas de alta tensión; en la Región de Valparaíso, plantas depuradoras y centros fronterizos; en la Región de O´Higgins, renovación y mantenimiento de vías férreas; en la Región del Maule, líneas de alta tensión y renovación y mantenimiento de vías; en la Región del Biobío, puertos, puentes y carreteras; en la Región de la Araucanía, carreteras; en la Región de Los Ríos, puentes y hospitales; en la Región de Los Lagos, autopistas y hospitales; en

Presentes en el mundo

El Grupo Empresarial ACS se compone de numerosas empresas que recogen experiencias de más de 100 años en el mundo de la construcción, los servicios industriales, las concesiones de infraestructuras, minería, edificación, energía e ingeniería, teniendo una presencia global que nace en 1873 en Alemania con la fundación de Hochtief. En servicios industriales, la empresa más representativa es Cobra, que comenzó su actividad en 1919 y que es parte de la expansión del conglomerado por el mundo. Como ejemplo de ello, encontramos a Cimic, en Australia y Asia; Turner, Flat Iron y Dragados, en Norteamérica; empresas en Argentina, Venezuela y diversos estados de los EEUU; compañías especializadas en ferrocarriles, como Vias y Tecsa; en instalaciones tanto para edificación como para grandes infraestructuras, como son Cobra, Sice y Cymi; especialistas en minería, como Thiess; en plataformas petrolíferas, como Dragados Offshore; en concesión de infraestructuras, como es Iridium, y en ingeniería, como es GGravity o Intecsa Industrial. Todas ellas hacen del Grupo ACS un Grupo que puede dar soluciones a prácticamente la totalidad de necesidades que cualquier cliente pudiese tener en cualquier parte del mundo.

la Región de Magallanes, obras marítimas, hospitales y puentes, y en la Región Metropolitana, hospitales, líneas y estaciones de metro, depuradoras, autopistas, edificios de oficinas, mantenimientos de todo tipo y túneles para autopistas concesionadas como el del cerro San Cristóbal. Obras con climas tan diversos como extremos debido a su ubicación y cuyo desarrollo de estos proyectos plantean retos importantes.

El legado está a la vista. Basta apenas agudizar un poco la mirada.

●●●

Con los años, la integración también ha completado su trabajo. Hoy en día, el personal español con que cuenta la compañía representa sólo el 15 por ciento de la plantilla en el país. El resto es local, como una muestra que grafica la política de apoyo hacia los chilenos. De la misma manera, para labores especializadas, se trabaja con subcontratistas nacionales que aportan experiencia, personal y maquinaria.

Pero además, en cuanto a la empresa se refiere, ha habido una política en permanente desarrollo con las empresas locales para la formación de consorcios, colaborando en todo tipo de proyectos.

Adicionalmente, el esfuerzo que hace el Grupo en este tema se relaciona con la formación de sus cuadros de mandos, un efecto que se va expandiendo y que ayuda al progreso técnico del país. "Aun sabiendo que parte del personal formado en nuestra empresa buscará su desarrollo profesional fuera de nuestro Grupo, nos sentimos orgullos de poder brindar esa formación con la ayuda de nuestros profesionales más experimentados que han desarrollado su labor en distintos países y en las más variadas disciplinas con el mayor grado de excelencia", dicen desde la compañía.

Traer a Chile a estos especialistas foráneos para compartir con los profesionales chilenos, tanto de la administración pública como de las empresas socias y colaboradoras, implica un traspaso de conocimientos y experiencias adquiridas en los innu-

merables proyectos que el Grupo realiza a lo largo y ancho del planeta en estos más de 100 años de tradición a nivel mundial.

De esta forma, ese conocimiento robustece a la experiencia chilena y sitúa al país, por ejemplo en el rubro de la construcción, a la cabeza a nivel internacional.

Este legado es uno más de los que está cimentando la empresa desde su llegada a Chile. En otras áreas se puede destacar, por ejemplo, que profesionales en Chile de Dragados –otra de las compañías integrantes del conglomerado– recibieron el apoyo de GGravity, empresa de ingeniería a nivel mundial vinculada a ACS, para desarrollar proyectos de reparación de varios puentes que resultaron derribados producto del terremoto del 27 de febrero de 2010. Más allá del impacto social que eso significó, parte de este trabajo se entregó al Ministerio de Obras Públicas para su uso en el desarrollo de la nueva normativa sísmica que entró en vigor a raíz de las consecuencias del cataclismo.

La empresa **fue la primera en introducir el método de excavación** utilizando una máquina tuneladora (Tunnel Boring Machine), que minimiza los riesgos, ya que se reduce al mínimo la presencia de personas en el túnel.

Estar ahí, en uno de los momentos más duros que ha vivido el país enfrentado a la naturaleza, es una demostración palpable de la importancia que ACS le ha dado a esta relación de confianza, consolidada después de casi cuarenta años.

Es, además, otra prueba del compromiso que la compañía tiene con la sociedad en la que se inserta, ayudando a crecer a la economía y generando riqueza

por la propia actividad que garantiza el bienestar de los ciudadanos a los que en última instancia dedica su trabajo. Para ello, el cuidado del desarrollo sostenible es fundamental y se expresa, entre otros puntos, en la constante innovación en los procedimientos y respetando en cada una de sus actividades las recomendaciones de las más importantes instituciones nacionales e internacionales que investigan para proteger el entorno económico, social y medioambiental.

Chile es otro. El de 1981 ha dado un salto exponencial en la búsqueda de un desarrollo fortalecido. Quienes han llegado desde otros puntos del planeta para contribuir en este objetivo reconocen en el Grupo ACS a un protagonista activo en

el aporte desde los diferentes sectores en que interviene para el progreso económico y social de este país.

Como se ha dicho, el legado está a la vista, a lo largo de todo el territorio. Construir infraestructuras con altísimos y exigentes estándares de calidad es parte vital para llevar a Chile a un desarrollo social e integral, en el que las obras de infraestructura pública permiten reforzar el impacto social que han provocado en todos estos años.

En este punto, las concesiones como el Aeropuerto de Santiago, la Ruta 68, la Autopista Central o la autopista urbana Vespucio Norte –que integra uno de los sistemas de peaje dinámico más avanzados del mundo, haciendo posible el paso de 50.000 vehículos diarios– han sido la base de la consolidación del Grupo en Chile y en este plano se proyectan los futuros desafíos, como los tres planes de grupos de hospitales y las nuevas licitaciones de autopistas, dentro del plan estratégico que hace mirar la relación con Chile aún más afianzada.

Observando hacia ese futuro, lo ya levantado sólo permite esperar aún mejores vientos. Dentro de la compañía reconocen que para una empresa de infraestructuras el hecho de instalarse en Chile, como en cualquier país extranjero, es un proceso lleno de peripecias, pero que al fin y al cabo revitalizan. Partir de cero es siempre un cosquilleo subiendo por el alma. Y para sentirse en casa, el apoyo de las autoridades chilenas y del personal que trabaja en sus diversas entidades, como en la industria de la construcción, han permitido que la compañía se sienta hoy como una parte del país que llegó para cambiar.

Son estas condiciones, junto con la cartera de proyectos licitados directamente por la administración y las empresas privadas, las que han colaborado a que el Grupo ACS no sólo se haya mantenido por casi cuarenta años en Chile ininterrumpidamente sino que se vea a sí misma, ahora ya con el paso del tiempo, como una empresa local.

Y ya que se siente como una más en la familia, la compañía apuesta por seguir desarrollándose tanto para el sector público como para el privado. Actualmente hay importantes anuncios de inversión en minería, desalinización, energía, concesiones viales y hospitalarias, nuevas líneas de ferrocarril e infraestructuras portuarias, entre otras perspectivas.

Las cartas de la baraja siguen siendo muy favorables. Cada vez que Chile busca avanzar otro paso más hacia el desarrollo, ahí estará ACS, acompañándolo y empujándolo donde se le necesite.

Banco Santander

Socio en el progreso de Chile

Cuesta imaginar un escenario más adverso para comenzar a trabajar. Eran los inicios de los ochenta y el Estado chileno, ante la gravísima crisis económica que afectaba el país, decidiría intervenir el sistema bancario de la nación. El tratamiento sería tan complejo como el mismo problema que pretendía atacar. Con el dólar por las nubes, una inflación acelerada y un gran número de entidades financieras en graves dificultades, la economía chilena vivía uno de los peores momentos de su historia.

Invertir con ese panorama desatado parecía una locura. Sin embargo, había que actuar y atreverse a ver la crisis como una oportunidad. Santander ya operaba en Chile, donde había llegado en 1978 con una inversión menor que le permitía conocer el sistema bancario, pero su real protagonismo lo empezaría a escribir, precisamente, cuando la tormenta arreciaba. En pleno 1982, la primera gran decisión estratégica del Grupo sería comprar la totalidad del tradicional Banco Español Chile, que atravesaba también por el peor momento de su historia.

El Español Chile era entonces una de las principales instituciones bancarias del país, vinculada estrechamente con la colectividad española y que afrontaba a duras penas la crisis tratando de mantener activas las 40 oficinas desplegadas a lo largo del territorio. Pero las condiciones lo hacían casi imposible. Entonces, Santander, de la mano de Emilio Botín, compraría los activos y pasivos del banco, los que se encontraban en liquidación, asumiendo la deuda subordinada.

Era una decisión temeraria: en un momento particularmente complejo para Chile y cuando la banca estaba en quiebra, Santander iría contra lo esperado y decidiría la compra por 50 millones de dólares.

Por sí solo, el hecho hablaría de que el desembarco de Santander en Chile ha sido especial. En apenas siete años, la deuda subordinada con el Banco Central se pagaría por completo, siendo uno de los primeros bancos en hacerlo. Y el saneamiento permitiría cambiar el nombre del Español Chile al primer Banco Santander en nuestro país.

En 1988, la entidad ya contaba con 54 sucursales a lo largo del país y con una plantilla de 900 empleados que hablaban de su protagonismo en el sistema bancario nacional.

Llegado el fin de esa década turbulenta, aparecerían más sonrisas. Santander ya se había convertido en una institución de crédito de tamaño medio con una cuota de mercado del cuatro por ciento.

Desde esa posición, el Grupo iniciaría un despegue más profundo, delineando una estrategia que le permitiría competir con los más grandes. Primero, emprendería una política de diversificación orientada a la creación de empresas en el ámbito de los negocios de fondos mutuos y leasing, pero la gran jugada ocurriría en 1994 cuando, en su confianza de que la competencia es virtuosa, decidiría traer a Chile el producto SuperHipoteca, en momentos en que el mercado hipotecario en nuestro país era aún naciente, con tasas en torno a UF más el nueve por ciento.

Sería nuevamente un movimiento que remecería el mercado. Si bien el futuro del país se veía muchísimo más promisorio, hasta entonces ninguna institución financiera había intentado una fórmula que abriese el mundo de los hipotecarios para hacerlo crecer. Sorpresivamente, Santander anunciaría que su nuevo producto SuperHipoteca entregaría créditos a una tasa de UF más el siete por ciento para que más personas pudiesen acceder a una casa propia.

Más sonrisas. En apenas ocho meses, el Santander duplicaría su volumen de negocios. La apuesta por hacer crecer al país en este rubro, con una visión estratégica tan lúcida como certera, ayudaría a la expansión del mercado residencial del país, que tenía enormes espacios para desarrollarse, dadas las garantías económicas y legales que ya entonces Chile ofrecía.

La década sería intensa. Una serie de nuevos desafíos completarían el decenio con Santander como líder de la banca. Entre ellos, se contaría un ambicioso programa

Santander
Santander
WORK CAFE
SANTANDER

Santander
151
Santander
PASEO

de expansión para formar la compañía de seguros de vida Santander, especializada en el segmento de rentas vitalicias. También se constituiría la sociedad que daría forma a Banefe, a partir de la compra de dos instituciones líderes en el sector de la banca de consumo; se adquiriría en 1996 el Banco Osorno y la Unión, convirtiéndose entonces en el tercer mayor banco del país y exhibiendo posiciones de liderazgo en todos los segmentos de negocio, y durante la primera mitad de los 90 se añadiría la entrada al rubro de las administradoras de fondos de pensiones, con AFP Bansander, una de las empresas financieras no bancarias más grandes del mercado de capitales.

El nuevo siglo recibiría al Santander a la cabeza del rubro. Razones hay muchas, pero la principal sería la perseverancia en la estrategia seguida desde entonces, basada en la especialización en el negocio financiero, innovación en productos, cuidado de los riesgos, calidad de servicio hacia el cliente y una activa participación en el mercado local, que se complementa con la red internacional que Grupo Santander ya poseía en todo el mundo.

●●●

Han crecido juntos. Chile nunca más sería el mismo y el siglo XXI lo encontraría yendo hacia el desarrollo con pasos firmes y decididos. En este camino, Banco Santander continuaría siendo protagonista del sistema financiero, como pieza fundamental para la estabilidad económica que se le reconoce hoy a Chile y que se comenzó a construir prácticamente al mismo tiempo que el banco inició sus operaciones en el país.

Lo más trascendente es que en este despegue experimentado por Chile respecto a sus vecinos, Santander ha contribuido no sólo desde las cifras sino principalmente desde lo social. Como lo definen desde la empresa, "el compromiso es con el progreso de las personas y las empresas".

Y esto va más allá de la solvencia y el profesionalismo que el Grupo ha demostrado en su rubro. Inquieto como es, ha querido ser parte activa de las soluciones y desafíos del país, fomentando un crecimiento inclusivo y sostenible de la sociedad, en línea con su propósito de ser un banco responsable con todos. Para esto, Santander ha desarrollado una serie de acciones concretas en diversos ámbitos, como por ejemplo, la educación, herramienta clave para el progreso de las personas.

En este aspecto, la compañía ha impulsado diferentes iniciativas que entregan herramientas para que cada vez más personas puedan tener una oportunidad para prosperar, entre los que destaca el Programa de Apoyo a la Educación Superior (PAES), la red Universia, la plataforma de educación financiera Sanodelucas, la alianza con Belén Educa y una activa participación en Compromiso País.

PAES –que lleva ya dos décadas respaldando la educación superior en todos los países donde Santander está presente– se trata de un esfuerzo que representa un elemento diferenciador relevante, contribuyendo al progreso de aquellos estudiantes de las universidades de todo el mundo. Durante el período 2016 – 2018, Santander ha proporcionado, a través del PAES, más de 1.500 becas en Chile, 517 en el último año, enfocadas en promover la movilidad internacional de estudiantes y académicos.

Por su parte, Universia, red integrada por 60 instituciones de educación superior, centra sus actividades en cuatro líneas estratégicas: orientación vocacional, empleo y empleabilidad, transformación digital universitaria y puntos de encuentro. El Encuentro de Rectores de Universidades Chilenas es uno de los eventos organizados por esta red más importantes del año y que desde 2004 permite discutir y consensuar temas de impacto transversal para el desarrollo del sistema de educación superior. Respecto del empleo, durante 2018 se gestionaron 30 mil primeros espacios

En un momento particularmente complejo para Chile **y cuando la banca estaba en quiebra, el Grupo determina invertir en el país.** La decisión fue sin duda certera: la compra fue por 50 millones de dólares. Hoy, el Banco vale 13.200 millones de dólares.

Alfonso Swett, Presidente de la Confederación de la Producción y el Comercio.
Protagonista en los grandes aportes

"Banco Santander ha hecho una gran contribución al progreso de nuestro país, desde que se instaló aquí hace ya cuatro décadas. Junto con la seriedad y solidez de su negocio, el sello de Santander en Chile ha sido su capacidad de integrarse genuinamente y aportar en forma entusiasta y visionaria a los desafíos de nuestra sociedad. De hecho, siempre hemos visto en Santander una empresa totalmente inserta en el quehacer nacional, conectada con las personas y la comunidad y atenta a las necesidades locales. Todo ello, enriquecido por su mirada global e innovadora, propia de una empresa multinacional.
Un claro ejemplo de su compromiso con los chilenos es lo que ha hecho Santander en nuestro país en materia de educación y formación, consciente de que esta es la mejor herramienta con la que cuentan las personas para tener más oportunidades, mejores empleos y mayores salarios. Su aporte en programas de educación superior, primaria, secundaria y educación financiera es un elemento que la distingue, y que se suma otros esfuerzos que realiza el sector privado chileno en materia de capital humano.
En sintonía con nuestra meta como país de avanzar decididamente hacia un desarrollo integral, Santander también ha sido una pieza clave en importantes obras de infraestructura en Chile concretadas bajo el modelo de concesiones, el cual ha contribuido fuertemente al crecimiento económico del país.
Sabemos que para seguir progresando y para que ningún chileno se quede fuera de los beneficios del desarrollo, necesitamos del esfuerzo y trabajo de todos. Y en esto, la contribución de empresas como Santander seguirá siendo un factor indispensable".

para recién titulados y se ofrecieron 311 mil trabajos en total a través de la comunidad laboral Trabajando.com, donde Universia participa en la propiedad. Asimismo, más de 21 alumnos universitarios participaron en 2018 en el Curso de Inserción Laboral para el Empleo y Autoempleo, que desde 2014 busca apoyar el ingreso al mercado laboral de los alumnos de las instituciones socias.

Otro aporte, enfocado a la educación primaria y secundaria, se materializaría a través de la alianza que el Grupo mantiene con la Fundación Belén Educa. Esto se ha traducido en una activa cooperación, a través de becas, prácticas, financiamiento de talleres, charlas y tutorías para estudiantes. En total, 14.260 alumnos se han visto beneficiados con programas académicos de inglés, lenguaje, matemáticas y formación pastoral.

Santander apoya además a la educación financiera a través de Sanodelucas.cl, una plataforma digital que ofrece información y programas de alfabetización financiera, tanto para emprendedores como para la sociedad en general. Durante 2018, el sitio fue visitado por 670.342 personas que buscaban respuestas para informarse sobre el tema.

Pero el Banco también se ha hecho parte de Compromiso País, programa creado por el Gobierno de Chile que busca dar solución a las principales dificultades que afectan a la población relacionadas con pobreza y vulnerabilidad, en un trabajo conjunto entre el sector público y privado. Para cumplir los objetivos, se formaron mesas de trabajo lideradas por ministros de Estado e integradas por representantes del mundo académico, empresarial y de la sociedad civil. En esta instancia, Santander Chile centrará sus esfuerzos en las casi cinco millones de personas sobre 18 años que no están estudiando ni han culminado la escolaridad, siendo parte de una mesa multisectorial para elaborar un plan de acción de largo plazo para que ellas puedan finalizar su etapa escolar.

El terremoto que afectó al país en 2010 puso a prueba los programas de continuidad de negocio de la banca. Santander fue una de las pocas instituciones financieras que **operó con normalidad el primer día hábil después de la catástrofe.**

La inquietud se manifiesta también, por ejemplo, con el apoyo a Infocap en los cursos que ofrecen para personas que optan a un oficio que les ayude a aumentar sus ingresos y sus posibilidades, de manera de ir poco a poco mejorando sus condiciones de vida.

Paralelo a lo anterior, Santander también ha impulsado el desarrollo de iniciativas que apuntan hacia una mayor inclusión social. Hace más de 20 años es un socio estratégico de la Fundación TECHO-Chile, que en una primera etapa estaba dedicada

Santander ha contribuido no sólo desde las cifras sino principalmente desde lo social. Como lo definen desde la empresa, "el compromiso es con el progreso de las personas y las empresas".

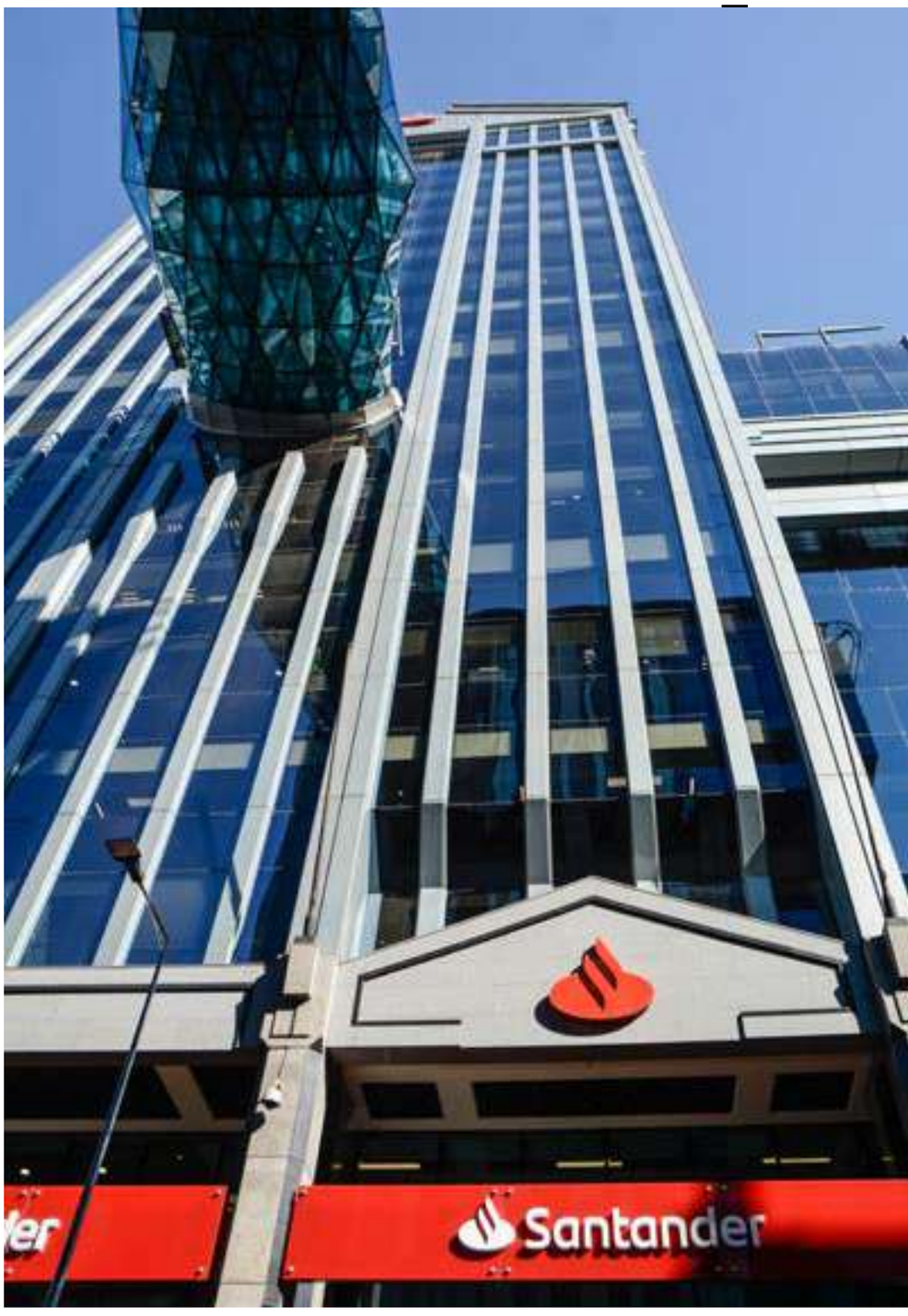
a la construcción de mediaguas para personas sin casas dignas.

Hoy, tras más de 15 años de labor conjunta, las metas se han transformado de la mano de la propia evolución del país, y si antes era dejar los campamentos, actualmente es afianzar la vida en nuevos barrios que fomenten la vida comunitaria.

Para ello, el banco ha acompañado esa transición y hoy continúa ayudando a impulsar el aporte de nuevos socios, a promover el trabajo de voluntariado corporativo y a ofrecer opciones de estudio y perfeccionamiento a los vecinos. Además, desde 2018, la alianza entre TECHO-Chile y Banco Santander creó los "Techo para Aprender Santander", que son centros de aprendizaje para complementar la educación formal de niños y adolescentes que viven en contextos de alta vulnerabilidad. En ellos se imparten programas educativos lúdicos, que fomentan el desarrollo de competencias como la colaboración, la responsabilidad personal y social, el pensamiento crítico y la comunicación. El año pasado, más de mil familias recibieron los beneficios de este programa.

En el contexto del fomento al emprendimiento universitario, una de las acciones más destacadas es el programa BRAIN Chile, organizado por Banco Santander y el Centro de Innovación de la Pontificia Universidad Católica de Chile para promover la transformación de iniciativas basadas en aplicaciones de ciencia y tecnología en emprendimientos. En 2018 se presentaron 626 participantes con 238 proyectos recibidos y con 25 por ciento de concurrencia desde otros países.

Estas inquietudes superan largamente las áreas en las que de forma común se encasilla a un banco. El crecimiento del país debe ir acompañado de un desarrollo sostenible de la economía y de las sociedades. Comprendiendo este desafío, el Banco ha tomado un rol preponderante al promover las finanzas sostenibles, apoyando diversos proyectos de mitigación y adaptación al cambio climático y promoviendo créditos en los que se valoran las acciones de las empresas en las variables sociales, medioambientales y de buen gobierno corporativo. Así también se ocupa, por ejemplo, de reducir la huella ambiental con la incorporación de tecnología de punta y campañas de concientización. En este punto, el Grupo ha logrado importantes avances y desde 2016 ha disminuido en 29 por ciento el consumo de papel, un tercio del consumo de agua, el siete por ciento del consumo eléctrico y el tres por ciento de las emisiones de carbono y basura tecnológica.



●●●

En estos 41 años, la huella del Santander en Chile ha dejado registro en el progreso de un país que ya es otro. "Nos definimos como un banco responsable que sintoniza con las propuestas de un crecimiento económico y social que redunde en más y mejores oportunidades, para todos quienes con esfuerzo van construyendo el mérito de su propia historia", dicen desde la compañía.

Y en la historia común, el compromiso ha sido permanente, desde una sólida pro-

El desempeño de Banco Santander ha sido distinguido en diversos ámbitos por prestigiosas instituciones a nivel nacional e internacional, destacando los premios otorgados **en 2018 por las revistas inglesas The Banker, Euromoney y Latinfinance que escogieron por separado a Santander como el Mejor Banco del País.** Estos reconocimientos se vieron respaldados por los resultados de Santander Chile durante ese año, ya que obtuvo sus utilidades más altas de la historia.

CAJEROS AUTOMÁTICOS
Bienvenido.

En 2016, Banco Santander Chile cumplió 20 años desde que comenzara a transar sus acciones en Estados Unidos. El Banco celebró este hito liderando el tradicional toque de campana en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE), dando así inicio a las cotizaciones en Wall Street.

puesta de negocios hasta acompañar las transformaciones de la sociedad. En esto último, se han dedicado a ser impulsores de líneas de financiamiento que han significado la concreción de las principales obras de infraestructura en Chile, a través del modelo de concesiones, en autopistas y carreteras, de construcción de nuevos hospitales, unidas al apoyo constante para el desarrollo de energías limpias, avanzado decididamente a incorporar las finanzas sostenibles a este negocio. En esto, es un hito clave el año 1998, cuando Santander lanzó los primeros Bonos Garantizados de Infraestructura en el país, que fueron fundamentales para el financiamiento de proyectos viales a lo largo del territorio.

Porque Chile es la suma de millones de habitantes, el Grupo se ha enfocado en el trabajo con la banca de personas, en que junto con brindar opciones diferenciadas para todos sus clientes y sus necesidades, se ha preocupado por aportar a la bancarización, convencidos de que la participación en la banca formal es un derecho que aleja a las personas de situaciones de abuso y usura en el mercado informal. Es por esta razón que ha desarrollado una política de negocios para distintos segmentos y con ello, contribuir a la masificación de la banca. Santander Life, lanzado en 2017, es prueba de esa búsqueda por entregar opciones de bancarización a todos los tramos y, además, premiar a quienes sostenidamente tienen un buen comportamiento financiero.

Pero esto de ir más allá también se ha reflejado en la consecución de ideas innovadoras. En ese plano, aparecen los Work/Café, lanzados por primera vez en octubre de 2016, que son también un aporte para todos quienes quieran emprender. La industria fue testigo del cambio en el comportamiento de los clientes, quienes estaban dejando de ir a las sucursales por una mayor opción hacia la banca digital, pero a la vez subía el nivel de consultas y demandas por espacios de asesoría e intercambios de experiencias constructivas en todas las etapas de un emprendimiento.

Pensando en juntar todas esas necesidades con aquello que se podía ofrecer, Santander creó este nuevo modelo de oficina, que mezcla todas las ventajas de un banco con las de un cowork abierto a cualquier persona, sea o no cliente.

El proyecto ha sido una revolución. Para la industria, este modelo de atención no sólo ha roto los esquemas sino que se ha transformado en una exportación no tradicional de Chile hacia el mundo, con aperturas en otros países donde Grupo Santander está presente.

●●●

Lo que se viene no es otra cosa que la hoja de ruta lógica en una relación de años que sólo aspira a seguir creciendo en confianza y compromiso.

Desde ya, Santander –que como lo dicen sus ejecutivos, "dado el tiempo que llevamos en el país, ya somos una empresa chilena

Banco Santander inaugura su nuevo modelo de sucursales Work/Café, que busca cambiar la forma de hacer banca, basado en una nueva relación con los equipos, clientes y sociedad. Las oficinas cuentan con cafeterías integradas e incluyen una amplia área de coworking abierta a todo público y con Wifi gratis.

más"– establece sus próximos desafíos en virtud a mantener, sobre todo, la conexión con las realidades concretas del país, de sus clientes y de todos quienes ven en el Banco a un socio confiable a toda prueba.

Lo construido son las bases para lograrlo. En estas más de cuatro décadas, Santander ha tenido un impacto social preponderante en Chile. Primero, al confiar en el país en momentos muy complejos, y luego, al asumir el papel protagonista de los grandes cambios tecnológicos y financieros de la banca.

Desde la empresa, sostienen que el futuro está en "seguir contribuyendo al progreso de las personas y de las empresas en Chile de una forma simple, personal y justa, para ganarnos la confianza y fidelidad de nuestros empleados, clientes, accionistas y de la sociedad. En nuestra actividad diaria, no sólo cumplimos nuestras obligaciones legales y regulatorias, sino que aspiramos a superar las expectativas de las personas en todo lo que hacemos. Queremos seguir siendo el motor financiero de Chile ayudando al progreso de más personas y empresas, de una manera inclusiva y sostenible".

En esa meta, el balance pesa. Por algo, es en Chile donde Grupo Santander ha logrado uno de sus éxitos financieros y sociales más importantes fuera de España.

Después de la tormenta que marcó el comienzo de la historia, el cielo nunca ha dejado que se acumulen las nubes. Chile es otro y para eso Santander ha contribuido al crecimiento de las personas y empresas del país durante distintas épocas, como las grandes historias que maduran y prosiguen en las buenas y en las malas.

1978
Apertura de una filial del Banco Santander de España en Chile, dedicada principalmente a operaciones de comercio exterior.

1982
Adquisición de activos y pasivos del antiguo Banco Español Chile, en liquidación.

1989 a 1990

Recompra de cartera vendida al Banco Central de Chile y cambio de nombre a Banco Santander Chile.

1996

Fusión con Banco Osorno y la Unión, convirtiéndose entonces en el mayor banco del país y exhibiendo posiciones de liderazgo en todos los segmentos de negocio. Se alcanza una cuota de mercado de préstamos de 12 por ciento.

2000

Santander Chile lanza al mercado el portal www.santander.cl, una iniciativa pionera en toda la estrategia de internet del Grupo, marcando el inicio de un fuerte posicionamiento en este ámbito.

2002

Fusión con Banco Santiago, dando vida al mayor banco del país, con liderazgo en todos los segmentos de negocio. Se alcanza una cuota en préstamos totales de 24,4 por ciento, destacando cuotas de 27,7 por ciento en préstamos de consumo y 25,2 por ciento en vivienda. Además, el Banco totaliza 347 sucursales a lo largo del país.

2016

Banco Santander inaugura su nuevo modelo de sucursales Work/Café, que busca cambiar la forma de hacer banca, basado en una nueva relación con los equipos, clientes y sociedad. Las oficinas cuentan con cafeterías integradas e incluyen una amplia área de coworking abierta a todo público (clientes y no clientes) y con Wifi gratis, que permite a los usuarios tener espacios para reuniones o generación de ideas, favoreciendo así el dinamismo de los proyectos.

CGE

Comprometidos con un mejor servicio para el país

CGE es una empresa con historia. Presente hace más de 110 años en Chile, ha sabido reinventarse acorde a las nuevas necesidades que han nacido de sus clientes y del servicio que presta.

Inicialmente, con capitales ciento por ciento chilenos, sus primeros años de vida están marcados por distribución eléctrica en la zona central del país y el apoyo eléctrico a los tranvías en Santiago, principal medio de transporte de la época.

A lo largo del siglo XX y comienzos del XXI, se incluyen otros negocios como el gas, con la compra de Gasco, e incorporan nuevas empresas de distribución presentes en otras zonas del país. Primero se suma Conafe (que suministraba electricidad a Valparaíso y Maule), luego Edelmag, presente hasta la actualidad en Magallanes.

Los años 90 potencian la internacionalización de la empresa, al adquirir acciones de las argentinas EDET, EJESA y Agua Negra S.A; así como también la diversificación de sus servicios con la compra de TECNET (servicios técnicos para distribución eléctrica) y Transnet (transmisión de energía eléctrica).

A contar del año 2000, se inicia la expansión nacional tanto en gas como en electricidad. Primero, Gasco toma el control de la emblemática Metrogas, al alcanzar una participación del 51,84 por ciento de la empresa. Luego, en 2003 nace CGE Distribución, tras la compra del 98,74 por ciento de la compañía eléctrica Río Maipo, presente en gran parte del sur de Chile; para luego, en 2007 incorporar al grupo EMEL, principal empresa energética del norte, logrando con ello la totalidad de la presencia nacional con la que CGE cuenta hoy: desde Arica a la Araucanía y Magallanes.

A fines de 2014, a través de una Oferta Pública de Acciones (OPA), la multinacional española Gas Natural Fenosa (hoy Naturgy) ingresa a la propiedad de CGE, quedando como controladora de la empresa y de sus filiales de electricidad, gas y servicios.

La operación empieza tras el acuerdo sellado en octubre del año anterior entre Gas Natural Fenosa y los entonces accionistas mayoritarios de la sociedad, conformados por Grupo Familia Marín, Grupo Almería y Grupo Familia Pérez Cruz. Un mes más tarde, la OPA –lanzada por la firma internacional– es declarada exitosa con el 96,50 por ciento de los accionistas aceptando la oferta del conglomerado español.

Hoy CGE es la mayor distribuidora eléctrica del país, con casi tres millones de clientes entre Arica y Punta Arenas. Esta misma extensión geográfica es uno de sus mayores desafíos.

●●●

La compra de CGE por parte de Naturgy (ex Gas Natural Fenosa) marca un antes y un después en la empresa. Primero porque esta adquisición implica incorporarse a las "ligas mayores" de la industria energética. Significa para CGE integrarse a un conglomerado multinacional de gran envergadura, el cual a su vez contaba con una larga trayectoria y una vasta presencia internacional. A ello hay que sumarle que, paradójicamente, en esa misma fecha en Chile están sucediendo grandes cambios.

En los últimos cuatro años en el país y en gran parte debido a los efectos del cambio climático, se han registrado la mitad de las catástrofes del último medio siglo. Desde inundaciones hasta tornados, pasando por incendios forestales, sequías y terremotos. En este escenario, la labor de las compañías de distribución eléctrica se ha complejizado.

Antonio Gallart, presidente de CGE, señala que ésta ha sido una de las tareas más desafiantes que ha debido enfrentar a la cabeza de la compañía, de la cual Grupo Naturgy se hizo cargo en 2014.

Para la compañía, la llegada al país es la meta de una travesía que había comenzado en 2007. Ese año extienden el

CGE

CGE
CGE
vehículo eléctrico

JAC

La llegada de Naturgy a Chile se materializa mediante el control de CGE, una empresa centenaria con gran arraigo social y con presencia en prácticamente todo el país.

mapa sobre la mesa para ver hacia dónde se dirigían para expandir el negocio y los dedos apuntaron hacia Chile, atraídos por la confianza que despertaba la institucionalidad, las regulaciones claras, la seguridad jurídica y el potencial de crecimiento que el país demostraba ante el mundo.

La seducción está en que Chile ya experimenta en esos momentos el desafío de vivir un período de transformación de todo el sistema energético y, en esa cancha, el conglomerado se siente jugando a sus anchas. Creen ser los indicados para contribuir en este país como inversionistas y también como operadores de infraestructuras energéticas a largo plazo en áreas tan importantes como el gas natural y la electricidad.

Dejando de lado las vicisitudes de la geografía y el clima, la llegada de Naturgy a Chile se materializa mediante el control de CGE, una empresa centenaria con gran arraigo social y con presencia en prácticamente todo el país. CGE estaba constituida por numerosas empresas en distintas actividades, estructura que se "simplificó" para construir una compañía moderna.

"Una vez que llegamos a Chile, analizamos a todo el grupo -que era tan rico y con tantas empresas- para determinar qué actividades se adaptaban a lo que nosotros sabíamos hacer. En gas, tenemos experiencia en tres cosas: aprovisionamiento, transporte y distribución, mientras que en electricidad podíamos aportar también en tres aspectos: generación, transmisión y, luego, todo lo que es distribución, que es el negocio histórico tradicional de CGE. Eran 80 compañías, con sus propias gerencias y sus estructuras, por lo que había que hacer algo para ordenar todo ese panorama. Entonces, dijimos vamos a ordenarlo todo sobre la base de estos seis criterios y vamos a desinvertir en aquellas actividades que no

Luis Zarauza, Country Manager CGE: **"Las transformaciones nos llevan a ser líderes en Latinoamérica"**

"Hoy por hoy vemos a CGE como el principal negocio que tenemos fuera de España. Es casi uno de los eventos fundamentales del núcleo del negocio de Naturgy, donde más peso tiene la compañía y, particularmente, se distingue mucho de otros proyectos que tiene el grupo, porque en su sector es el negocio más importante del país. Esto es una responsabilidad y un desafío de cara a la relación con Chile.

Ahora, en el negocio de electricidad, estamos en un momento de profunda transformación. CGE, como le sucede a otras compañías eléctricas en general, corría el riesgo de quedarse atrasada y era urgente llevar a cabo una modernización, que abarcaba personas, procesos y tecnología. Ese ha sido el cambio más importante que ha hecho CGE en toda su historia. Es un momento de esperanza, porque vemos una compañía renovada y mucho más importante.

La resiliencia de las redes es la batalla fundamental que hay que dar. Éstas no sirven bajo el diseño antiguo, porque la exigencia en estos tiempos es mayor. Esto significa que debemos avanzar más rápido, invertir más, mejorar la calidad del suministro y prepararse para el actual nivel de contingencia.

También es clave hablar de la seguridad, uno de los indicadores que miden la calidad de la organización, quizás el primero y el más claro de todos ellos. Esta es parte de la transformación de la compañía, porque esta mirada de la seguridad es uno de los legados más importantes que tenemos que dejar en la compañía, porque ésta tiene que seguir así por siempre.

Entre 2017 y 2018, los índices en este aspecto mejoraron 40 por ciento.

El éxito se lo tenemos que atribuir a todas las personas que se han dedicado cada día a que la seguridad sea parte integral de su actividad.

Nos queda camino por recorrer en este tema durante 2019 y en los años que vienen porque no estamos todavía satisfechos con estos niveles y porque no son de la clase mundial a lo que CGE debe aspirar. Porque siempre tenemos que pensar en el 0 accidente como la meta final. Vamos por buen camino y es un fruto más de la transformación que necesitábamos para ser una compañía sustentable y una de las mejores en su rubro en Latinoamérica, que es el lugar que siempre debemos tener".

consideramos principales", cuenta Gallart.

El proceso de ordenamiento implicaría varias decisiones estratégicas. Por ejemplo, salir del negocio de Gas Licuado de Petróleo (GLP), desprenderse de la participación del Terminal de GNL de Quintero y fusionar para un único paraguas el negocio de distribución eléctrica, proceso que concluye a mediados de 2018, cuando todas las compañías pasan a ser CGE S.A y con una única presencia de marca nacional: una mariposa.

"Uno de los temas que más nos ha costado es tener una cultura común. Veníamos de una empresa enorme, geográficamente muy dispersa, por lo que había que incorporar una cultura que llevara a una modernización, a prácticas comunes para retos que son muy claros: los ciudadanos esperan de nosotros la mejor calidad de servicio del suministro y quieren respuestas más eficientes frente a los desastres", agrega Gallart.

Y en estos pocos años se ha avanzado en este proceso. Iván Quezada es una autoridad para asegurarlo. Más allá de ser el gerente general del negocio eléctrico de CGE, el ejecutivo lleva 24 años ligado a la empresa, lo que hace de él una voz autorizada para hablar de la evolución que ha tenido la compañía.

Dentro de los principales cambios, para él hoy está la ventaja de administrar una compañía más compacta. El nuevo modelo permite una operación de gestiones más sencilla y una integración operacional. A ojos del cliente, hoy día es una única empresa: CGE, presente de Arica a Temuco, y eso simplifica el negocio y la toma de decisiones.

"Con la llegada de Naturgy –dice Quezada– hubo un impulso por intentar mejorar la calidad de servicio. Dispusimos de más recursos, mayores inversiones y aumentamos los gastos operacionales

18

millones

De clientes tiene el grupo Naturgy, ex Gas Natural Fenosa, en los más de 30 países donde tiene presencia.

2.800

electrodependientes

Tiene CGE registrados en su sistema. Estos cuentan con un plan de atención prioritario en caso de interrupciones de suministro eléctrico.

2,9

millones de clientes

Atiende CGE en el sector de distribución eléctrica en Chile y a cerca de 200 mil en Argentina.

El nuevo modelo permite una operación de **gestiones más sencilla y una integración operacional.** A ojos del cliente, hoy día es una única empresa: CGE, presente de Arica a Temuco.

Uno de los desafíos apunta al plan de **seguir llevando la electricidad y el gas a los lugares donde aún no llega** y a modernizar el sistema de distribución eléctrica.

para el mantenimiento de la infraestructura eléctrica. Entre 2013 y 2018, quintuplicamos los recursos asignados, lo que sólo lo da una transnacional más grande. Si uno lo piensa, después de la venta de CGE, uno entiende que ahora la compañía tiene una visión más a largo plazo. Y que llegó para quedarse".

Visión que completa Gallart, cuando señala que "siempre supimos que nosotros somos responsables del progreso de Chile en una medida muy elevada, mayor a muchas compañías del rubro. CGE siempre ha tenido esta responsabilidad, pero ahora es más evidente, porque es una única empresa, una única marca, una única imagen. Esto nos obliga a estar a la altura de lo que ello implica. Es un gran desafío de país y CGE está dispuesto a dar ese paso".

El paso tras el orden es claro: modernizarse para responder a las exigencias de un país como Chile. Quezada sostiene que, si bien la inversión se ha incrementado sostenidamente en los últimos años, existe cierta percepción de que, ante una catástrofe, las empresas de distribución eléctrica reaccionan tarde.

"Las catástrofes han sido muy severas, incluso con tornados y nevazones que no habíamos tenido, pero la gente se queda con la sensación de una mala calidad de servicio, porque sólo ve cuando se le ha interrumpido el suministro. Eso a pesar de que en los últimos cuatro años el mejor SAIDI- índice que mide las interrupciones de suministro- histórico que hemos tenido y que marca la continuidad de servicio es el de 2018. Los números son fríos y no van acompañados de la percepción de la

gente", aclara el ejecutivo.

Con eventos climáticos cada vez más extremos, CGE ha debido encontrar soluciones más complejas para enfrentarlos. Una de las disposiciones más profundas ha sido la creación de un área llamada Soporte de Procesos, que dado su carácter administrativo entrega todo el apoyo que requiere el técnico para hacer el trabajo. Hoy, la compañía está dividida en 38 delegaciones a lo largo de Chile, cada una con un jefe que cuenta con supervisores. Entonces, cuando un cliente hace un reclamo, la solicitud entra a un área que es la Central de Proyectos, que la ejecuta y deriva a la unidad de Soporte de Procesos para que se encargue de lo administrativo.

Desde ese momento, se arma una carpeta que se envía a la zona respectiva y se le asigna un supervisor. Él se hace cargo de monitorear la ejecución del proyecto en terreno, la que se hace con contratistas.

Esta modificación ha implicado un salto sustantivo en la capacidad de respuesta ante los reclamos, lo que en definitiva va en la dirección correcta hacia la obligación de mejorar la calidad del servicio que se les entrega a los cerca de tres millones de hogares que atiende el conglomerado en Chile.

"Estamos trabajando en el cambio completo del modelo de operación de la compañía. Hoy da lo mismo que se esté en Pucón o en Arica. El servicio debe ser el mismo. A fines del año pasado comenzamos a implementar el llamado Modelo Operativo, que es estandarizar los procedimientos, especializar a la gente. Estamos en marcha blanca, pero hoy tenemos buenos números y vamos a seguir mejorando", agrega Quezada.

Luis Zarauza, Country Manager de CGE asegura que el paso ha sido clave mirando hacia el futuro. "Esta era la transformación que CGE necesitaba para ser efectivamente una compañía de siglo 21, una compañía sustentable y una de las mejores de su género en Latinoamérica, que es el lugar que debe tener", comenta.

También hay una nueva manera de enfrentarse a las contingencias que supone la naturaleza cada vez más extrema. Para ello, CGE está desarrollado un plan para abordar el tema en situaciones complejas dejando, por ejemplo, brigadas de turno en las zonas donde se pronostica alguna situación grave. Con esto, el tiempo de respuesta en el lugar es más rápido, porque, además, están capacitando al personal de las brigadas para que sea polivalente.

Pese a todo lo que se ha avanzado, el futuro de CGE incluye nuevos desafíos. Uno de ellos apunta al plan de seguir llevando la electricidad y el gas a los lugares donde aún no llega y a modernizar el

Comprometidos por energizar Chile de manera sostenible

"En CGE entendemos lo fundamental que es la actividad que realizamos para la ciudadanía y por ello, también somos conscientes de nuestra responsabilidad de prestar el mejor servicio de manera sostenible", declara Loreto Rivera, gerente de Asuntos Corporativos de CGE.
En este contexto, la empresa cuenta con una Política de Responsabilidad Social que se materializa en el desarrollo de ocho ámbitos de acción, considerados clave para la sostenibilidad empresarial y la generación de valor compartido:

- Excelencia en el servicio: El cliente es el centro de las operaciones de CGE.
- Compromiso con los resultados: Los accionistas e inversionistas de CGE y sus filiales constituyen uno de los principales grupos de interés de la empresa.
- Gestión responsable del Medio Ambiente: CGE es consciente de los efectos ambientales de sus actividades en el entorno donde se desarrollan. Por lo mismo, presta una especial atención a la protección del Medio Ambiente.
- Interés por las personas: Para CGE es fundamental promover un entorno de trabajo de calidad basado en el respeto, la diversidad y el desarrollo personal y profesional.
- Seguridad y salud: CGE planifica y desarrolla sus actividades asumiendo que nada es más importante que la seguridad, la salud y el bienestar de colaboradores, proveedores, empresas colaboradoras, clientes y otros grupos de interés.
- Cadena de suministro responsable: Los proveedores y las empresas colaboradoras son actores fundamentales para CGE, con los que promueve relaciones de confianza, bajo los principios de eficacia y gestión del riesgo.
- Compromiso social: CGE está comprometida con el desarrollo económico y social de las regiones en las que desarrolla sus actividades.
- Integridad y transparencia: CGE considera que la confianza de sus clientes y grupos de interés se fundamenta en la integridad.

Asimismo, en el plan de relacionamiento comunitario de CGE, sus vecinos están en el centro de todo lo que hacen. "Las relaciones que establecemos como empresa apuntan a generar vínculos de transparencia y confianza, apertura al diálogo y un compromiso con el desarrollo de iniciativas que permitan contribuir a la calidad de vida de las personas", agrega la ejecutiva.

Algunos planes de trabajo en esta línea:
- Reuniones con Juntas de Vecinos y Uniones Comunales: Reuniones periódicas con dirigentes y vecinos de las distintas comunas de la zona de concesión.
- Alianzas y Capacitaciones: Talleres con entidades de emergencia, trabajo con campamentos y organizaciones de consumidores.
- Educación y Programas de Responsabilidad Social Corporativa: Programa Educativo Ilumina, capacitaciones en emprendimiento y electricidad, y Programa de Formación Dual.
- Seminarios Regionales: "Acción y Prevención ante Emergencias" para promover las temáticas de prevención y seguridad.

sistema de distribución eléctrica.

"Naturgy tiene un rol esencial en Chile, ya que es la principal empresa energética en los sectores de distribución de electricidad y gas. Esto supone una gran responsabilidad, sobre todo en un momento en el cual, energéticamente, Chile está viviendo una transformación muy importante. Una transformación que ya se percibe por la ciudadanía en otros sectores y toca hacerlo ahora en la distribución de electricidad. Tenemos que apuntar a la energía distribuida, limpia, donde la ciudadanía tenga una capacidad de decisión y elección de lo que quiere hacer con su suministro energético y esto es un gran desafío país, y CGE está dispuesta a estar a la altura de este desafío", añade Zarauza.

La conclusión de estos años de relación es más que positiva. Si se mira que la empresa entrega energía eléctrica a casi tres millones de hogares y que en gas cubre a 700 mil, entonces el legado se centra en el impacto para ayudar a desarrollar Chile y a mejorar la calidad de vida de sus habitantes. CGE reconoce que tiene un rol esencial en el país, porque es la principal compañía energética en los sectores de distribución de electricidad y gas. Y esa gran responsabilidad se nota, sobre todo, en momentos en que energéticamente Chile está viviendo una transformación trascendental.

Con la experiencia ganada en estos años, la relación y el compromiso de la compañía con el país y sus clientes se ha afianzado. "Ya hemos tenido convivencia y se ha consolidado esta relación, pero lo importante es que prevalece la confianza con Chile –explica Antonio Gallart–. Queremos seguir siendo una empresa confiable para ayudar a desarrollar el país. Hay países más estables, en cuanto a la climatología. Chile es extremo, pero es un reto que nos motiva. Cuando invertimos, pensamos en que íbamos a recuperar esa inversión en los próximos 30 años y esa es una demostración de confianza y de optimismo de una relación a largo plazo que renueva constantemente su compromiso".

2014
Gas Natural Fenosa compra la Compañía General de Electricidad (CGE)

2015
Comienza la reestructuración interna de CGE

2016
Comienza la evolución marcaria. Cambio en la tipografía e incorporación de la mariposa al logo CGE

2018
Finaliza el proceso de reorganización societaria. Todas las filiales pasan a ser CGE S.A

2018
Naturgy sustituye a Gas Natural Fenosa como marca de la compañía energética para afrontar los nuevos retos

2019
Es el año de la implementación de un nuevo Modelo Operativo, enfocado en mejorar los procesos internos de la compañía, preocupados por entregar una mejor calidad de servicio

El gas como aliado estratégico

Metrogas es una compañía que pertenece en 60,17 por ciento a CGE Gas Natural S.A., empresa del grupo Naturgy. A través de sus empresas subsidiarias y asociadas, CGE Gas Natural S.A. participa en actividades de distribución, comercialización y transporte de gas natural en Chile.

La llegada de Naturgy, junto a la experiencia de 175 años que esta empresa tiene en España y en otros continentes, le permitió a Metrogas dar un nuevo impulso al crecimiento del gas natural en el país, tanto en el uso de calefacción, como en la llegada de esta energía limpia a nuevas zonas, reafirmando el desarrollo de los focos estratégicos en los ámbitos de seguridad, eficiencia, experiencia de clientes, crecimiento y desarrollo profesional.

Actualmente, en Chile se están dando pasos importantes hacia la descarbonización de la matriz energética al año 2050. Es aquí donde el gas natural planea dar los pasos correctos para posicionarse como un combustible clave dentro de este cambio y así aumentar su presencia en nuestro país.

El gas natural es el combustible de origen fósil más amigable con el medio ambiente, libre de procesos industriales y su uso permite disminuir la contaminación ambiental. Estos son los atributos que deberían posicionarlo como una de las prioridades para que se masifique su uso en la matriz energética de nuestro país, y masificando también su uso en otras áreas, como el transporte público, las industrias y el ámbito residencial y del comercio.

"Metrogas ha experimentado un crecimiento importante en los últimos años. Por ejemplo, hemos logrado llegar a nuevas regiones, como la del Libertador Bernardo O'Higgins y la región de Los Lagos en los sectores residencial, comercial e industrial, sumando nuevas zonas a los beneficios del gas natural, convirtiéndonos en un aliado importante para la mejora de su calidad de vida", dice Pablo Sobarzo, gerente general de Metrogas.

Esta llegada a nuevas ciudades como Rancagua, Osorno, Puerto Varas y Puerto Montt, busca tener un impacto positivo para las personas, quienes cada año deben soportar los problemas asociados a la contaminación ambiental, siendo una nueva alternativa para el interior de los hogares, donde el gas natural es una importante solución para calefaccionar de una forma amigable con el medio ambiente. "Una de nuestras principales metas al momento de planificar la llegada a nuevas regiones era el ayudar en la descontaminación de sus principales ciudades, y si bien todavía queda mucho camino por recorrer, estamos contentos con los pasos que hemos dado hasta el momento", agrega Sobarzo.

Pero el gas natural también ha comenzado a ser utilizado en industrias o grandes comercios que antes usaban para su producción combustibles que tienen un impacto muy negativo en el medio ambiente.

Hoy Metrogas tiene más de 700 mil clientes residenciales y más de 350 clientes industriales en las regiones donde opera. Para Sobarzo, la proyección es clara.

"Queremos que más chilenos se puedan beneficiar con nuestro combustible limpio, que tiene como principales atributos disminuir la contaminación ambiental y también al interior de los hogares, con los beneficios para la salud de las personas que eso significa. Para eso trabajamos día a día", concluye. Algunos de los hitos más recientes de Metrogas son:

Brigada Metroambientalista. Es una iniciativa que apoya la labor educativa, a través de la entrega a los alumnos de contenidos relacionados con una cultura en torno al cuidado del medio ambiente y la eficiencia energética.
El programa, dirigido a la comunidad escolar y que desde sus inicios ha contado con el patrocinio del Ministerio de Medio Ambiente y la Agencia Chilena de Eficiencia Energética, considera un montaje teatral liderado por el superhéroe ambiental "Metropower" y la heroína "Metrogirl", además de una jornada educativa con distintos talleres que enseñan a los niños y niñas aspectos relevantes para generar, desde las primeras edades, hábitos y conciencia ecológica como la necesidad de reciclar, la importancia de preferir energías limpias, la reutilización de desechos orgánicos, entre otras materias.
A lo largo de sus cinco años de existencia, la Brigada Metroambientalista ha beneficiado a más de 80 mil alumnos de 130 establecimientos educacionales de las diversas regiones donde se ha presentado.

Nuevo modelo de calefacción. El objetivo es posicionar al gas natural como la mejor alternativa para la calefacción. Entre diversas acciones, se ha desarrollado un trabajo mancomunado y coordinado con las empresas colaboradoras, en su mayoría instaladores de sistemas de calefacción, las cuales al cerrar el 2018 sumaban más de 120. De esta forma, se consolidó el modelo de venta colaborativo, lo cual ha significado profesionalizar y diversificar el mercado del gas natural en beneficio de entregar una mejor oferta y servicio a los clientes.
Además, en 2018 la alianza con la Universidad Católica permitió hacer un estudio, dirigido a constructoras e inmobiliarias, sobre la evaluación tecno-económica entre instalar un sistema de calefacción a gas natural versus la electricidad en viviendas nuevas y habitadas.

Plan de Crecimiento del Gas Natural. En los últimos años, este trabajo estratégico ha posibilitado llegar a nuevas zonas como Rancagua, Machalí, Osorno, Puerto Montt y Puerto Varas, además de ampliar la presencia en la Región Metropolitana.
Durante el año pasado se finalizaron las obras para abastecer al primer cliente industrial en Puerto Montt, constituyendo un hito ambiental en la región, al sustituir el carbón para su funcionamiento por la energía limpia y eficiente del gas natural.

Seguridad. Para Metrogas, el desafío de extender sus redes, tanto en la Región Metropolitana como en las regiones de O'Higgins y Los Lagos, conlleva la tarea ineludible de capacitar a diferentes instituciones que actúan como primera respuesta en caso de emergencia. Esto responde a la política de la empresa de tener una operación segura, continua y de excelencia, aspecto central en su responsabilidad hacia la comunidad.
Al respecto, durante 2018 se realizaron distintas capacitaciones preventivas. Desde la Región de Valparaíso y hasta la de Los Lagos, las formaciones se enfocaron en los organismos relacionados con el transporte de gas natural licuado, a través de los denominados gasoductos virtuales, es decir por tierra, utilizando camiones especialmente acondicionados.
Además, en un trabajo conjunto con la Oficina Nacional de Emergencias (ONEMI), y pensando en el transporte de gas natural, se realizaron capacitaciones en las regiones de Valparaíso, O'Higgins y Los Lagos, a las cuales llegaron cerca de 220 representantes de diversas instituciones como Bomberos, Carabineros y Autopistas, entre otros.

El gas natural es el combustible **de origen fósil más amigable con el medio ambiente,** libre de procesos industriales y su uso permite disminuir la contaminación ambiental.

701

Ferrovial Chile

Abriendo las puertas para un mundo nuevo

Hay un "homo mobilis" que busca soluciones para desplazarse por este nuevo mundo que se nos vino encima con una rapidez inusitada. Un escenario complejo y esquivo, donde el planeta necesita respuestas inmediatas para el calentamiento, la contaminación y las grandes congestiones provocadas por la concentración urbana.

Este nuevo ser humano no puede esperar. Requiere movilizarse de una forma eficiente para cumplir con sus responsabilidades, pero también busca mitigar el impacto conciliando un modo de vida en el que se hace urgente la innovación y la tecnología para recuperar al medioambiente del daño causado por el hombre.

El desafío lo recoge Ferrovial como una meta, proponiendo alternativas reales en cada una de sus unidades de negocio para, en definitiva, fortalecer el espíritu de innovación que persigue la eficiencia y la mejora de la calidad de vida de las personas.

Lo lleva en su esencia. Ferrovial, uno de los principales operadores globales de infraestructuras y gestores de servicios a ciudades, está identificando las oportunidades para resolver el enigma que le propone este "homo mobilis", impulsando las capacidades internas y sinergias entre sus cuatro áreas de negocio: Construcción, Autopistas, Aeropuertos y Servicios.

Si para apenas 30 años más se espera que unos seis mil millones de personas vivan en entornos urbanos, las respuestas deben ser ahora. En cada una de sus unidades, Ferrovial plantea opciones que combinan las tecnologías emergentes con la gestión experimentada para entregar soluciones ante el enorme crecimiento de las ciudades.

Chile no ha quedado inmune. Santiago ya reúne a más de siete millones de personas y además, debido a las características geográficas propias como del país, los desplazamientos son un desafío que para Ferrovial ha significado dedicar toda su experiencia para encontrar una salida.

Un reto que está presente en las cuatro áreas de negocios que Ferrovial ha desarrollado desde su llegada a nuestro país.

●●●

De las cuatro, la más valiosa. En Bolsa, la mitad del valor de Ferrovial está en el activo que representa la autopista 407 ETR, en Toronto, Canadá, una concesión a cien años y en la que Cintra –el brazo de la compañía dedicada a las autopistas– posee el 43,23 por ciento.

Es precisamente esta unidad la que canaliza todas las concesiones viarias y que en Chile tiene su origen tras ganar las licitaciones para construir los tramos Talca –Chillán (la primera concesión de carretera y que es el comienzo de la historia de las concesiones viales en Chile), Santiago – Talca, Collipulli – Temuco y Temuco – Río Bueno.

Al adjudicarse estos proyectos, Ferrovial decidió a nivel global crear la división de Autopistas, separándolo del área Construcción. Así se crea Cintra con los activos de las autopistas y que hoy participa en las concesiones viales en todo el mundo.

Desde entonces, esta unidad de negocio se encargaría del desarrollo de nuevos tramos, como la carretera Chillán – Collipulli, que terminaría por unir la operación de toda la Ruta 5 Sur que va entre Santiago y Río Bueno.

Una de las principales innovaciones de Cintra sucedió en 1998, a propósito de la concesión del tramo Santiago – Talca. Debido a la extensión, esta obra requería de un sistema de financiamiento que el mercado chileno no estaba preparado para poder cubrir. Es entonces cuando Cintra propone una solución, que consiste en que la concesión pasaba de tener plazo fijo a uno va-

Ferrovial propone alternativas reales para fortalecer el espíritu de **innovación que persigue la eficiencia y la mejora de la calidad de vida** de las personas.

riable para asegurar un valor presente de los ingresos, además del mecanismo de cobertura cambiaria, que permite a la empresa protegerse de la volatilidad de una moneda realizando la operación a futuro fijando en el presente el precio de la divisa.

En esto, Cintra fue pionera. Por primera vez en la historia, lograría que el mercado bajo la regla 144A de Estados Unidos financiara un proyecto de iniciativa privada que, en este caso, generaba ingresos en pesos chilenos.

A partir de este momento, el Estado chileno adoptaría este procedimiento y lo implementaría en todo el sistema, lo que permitió que se pudiera financiar la concesión en Chile y Estados Unidos, simultáneamente.

Este nuevo sistema de financiamiento dio estabilidad y crecimiento al sistema, y a partir de ello, se generó el auge de las concesiones en Chile. Fue una revolución que, hasta ahora, se erige como un modelo de financiación en diversas partes del mundo para desarrollar éste y otro tipo de proyectos en los que los Estados no cuentan con suficientes recursos o que necesitan destinarlos a otros requerimientos urgentes.

En 2006, la compra de BAA, un gigante en la gestión aeroportuaria, impulsó a Ferrovial para crear una filial de aeropuertos (Ferrovial Aeropuertos). Así, podría enfocar la atención de Cintra en el desarrollo de concesiones de infraestructuras no aeroportuarias en todos sus mercados (Europa, Latinoamérica y Norteamérica). Hoy, Cintra está mirando nuevamente a Chile para volver por grandes proyectos de zonas urbanas e interurbanas. Concretamente, la idea es estar presente en las relicitaciones de las autopistas que ella misma ha construido. Este mismo año, la primera de esas licitaciones corresponde al tramo Talca – Chillán, el mismo donde aquí comenzó su historia.

●●●

La presencia en Chile del sector Aeropuertos de Ferrovial se remonta a 1999, con la adjudicación del primer contrato de concesión que lanzaba el aeropuerto de Cerro Moreno, en Antofagasta, para ejecutar, mantener y operar su terminal de pasajeros, por espacio de diez años.

Ferrovial realizó una inversión de 11 millones de euros en el activo para acondicionar sus instalaciones y edificios pre-

Ferrovial Servicios Chile funciona como un holding, distribuyendo sus servicios a través de sus compañías operativas Steel Ferrovial Servicios, Broadspectrum Chile y Ferrovial Servicios Ambientales.

existentes y ampliar la infraestructura para poder hacer frente al incremento de la demanda. Adicionalmente, se construyeron plantas de tratamiento de aguas residuales para cumplir con la normativa vigente sobre medio ambiente.

La gestión permitió al aeropuerto duplicar sus datos de tráfico, propició el crecimiento económico de la región y permitió que las industrias de la minería y las energías renovables se desarrollaran.

Cerro Moreno, que estuvo en manos del conglomerado hasta 2011, fue uno de los cinco primeros aeropuertos privatizados en Chile y los buenos resultados obtenidos tras la operación le han permitido servir de modelo para privatizaciones posteriores llevadas a cabo en el país.

Junto a ello, el área Aeropuertos creó en 2015 la división Ferrovial Power Infrastructure, que integra todas las actividades de transmisión de energía eléctrica de la compañía y que brinda soluciones integrales, que incluyen el diseño, financiamiento, construcción, operación y mantenimiento de líneas de transmisión para proporcionar energía segura, fiable y eficiente a sus clientes.

La primera operación de esta unidad fue cuando en 2016 adquirió Transchile, propietaria de una línea de transmisión de 204 kilómetros que une las subestaciones de Charrúa y Cautín, entre las comunas de Cabrero, en la región del Biobío, y Padre las Casas, en la Araucanía. La línea en configuración de doble circuito a una tensión de 220 kV cuenta con una capacidad de transmisión eléctrica de 500MVA por circuito. Entró en funcionamiento en enero de 2010 y facilita el suministro de energía eléctrica a más de 300 mil hogares, siendo una de las principales líneas de evacuación de generación hidroeléctrica de la zona centro-sur del país.

Dos años más tarde, tras un proceso competitivo de licitación pública, la compañía Centella, propiedad de Ferrovial, fue seleccionada para la construcción y posterior operación de una línea de transmisión de 250 kilómetros de longitud en la región de Coquimbo. El proyecto, que cuenta con una inversión estimada de 125 millones de dólares, se trata de una línea de doble circuito a una tensión de 220kV y con una capacidad de transmisión de 580MVA por circuito, que permite la unión de las subestaciones Nueva Pan de Azúcar y Punta Sierra e incluye además la construcción de la nueva subestación Centella.

Entre los beneficios de este proyecto se destaca que permitirá la incorporación de fuentes de generación de energía renovable, aprovechando su gran potencial solar y eólico, viabilizando el gran desafío adoptado por Chile que consiste en el proceso de descarbonización de la matriz energética. Además, por ser más barata, favorecerá la reducción del costo de la energía.

El futuro continúa sobre líneas, porque Ferrovial Power Infrastructure identifica el negocio de transmisión eléctrica como uno de sus negocios clave para impulsar la diversificación de su actividad. En cuanto a mercados potenciales, Chile es un punto estratégico, en cuanto al crecimiento a futuro en Latinoamérica.

Si en el conjunto de Latinoamérica las

Algunos de los proyectos emblemáticos de Ferrovial en el mundo son las extensiones de la autopista 407 ETR (Canadá), la construcción del tramo de alta velocidad de California (EE.UU.), la restauración del servicio de trenes Renfe (España), los aeropuertos Heathrow, Glasgow, Southampton y Aberdeen (Reino Unido), la modernización de la línea ferroviaria 7 de Varsovia (Polonia) y la mejora y mantenimiento de la red de carreteras de Melbourne (Australia).

M-WY12

Una de las ideas innovadoras para evitar atochamientos, ya puestas en marcha en localidades como Texas o Virginia, **son las Managed Lanes, basadas en peajes sin barrera** y con tarifa dinámica que garantizan velocidad, seguridad y respeto del medio ambiente.

expectativas para los próximos años son favorables, Chile sobresale como uno de los países con mayor proyección, gracias al plan de inversión en infraestructuras anunciado por el Gobierno, en el que una parte esencial corresponde a proyectos de concesiones.

El plan de inversión del Ejecutivo chileno está estimado en 14 mil millones de dólares para el conjunto del período 2018-2023, y que está enfocado, sobre todo, en el sector del transporte.

El desembarco de Ferrovial a Chile se produce en 1990, de la mano de Agroman, uno de los principales conglomerados constructores de España y que ve en esta parte del mapa un destino interesante, marcado por la seguridad jurídica hacia la empresa y por un marco regulatorio que se cumple a cabalidad.

Elegir a nuestro país fue prioritario para la compañía, cuyos proyectos se mueven entre países top como EE.UU., Canadá, Australia, España, Polonia y Reino Unido. La estabilidad como nación se unió a la amplitud de campo de desarrollo que Chile le permitía a Ferrovial para estas cuatro líneas de negocio.

De ellas, Ferrovial Agroman –vinculada a la construcción– es la que abre la puerta, gracias a una historia que comienza en 1952, cuando se funda Ferrovial en España, relacionada con trabajos ferroviarios.

En España hubo una época en que la construcción fue muy fuerte hasta 1992, relacionada con la Expo Sevilla y los Juegos Olímpicos de Barcelona, pero

Santiago también ha experimentado el legado que la compañía está entregando en materia de construcción. Principalmente, ligado al desafío de mejorar el futuro mediante el desarrollo y operación de infraestructuras y ciudades sostenibles.

en los años siguientes se produjo un decaimiento, que toca suelo en 1995. "Esto hace que las empresas españolas miren a otros lados y Sudamérica –particularmente Chile– asomaba como un mercado interesante, porque volvía a la democracia, necesitaba inversión privada y una imagen hacia el mundo de que quería crecer. Reunía una serie de condiciones que hacía atractivo venir y trabajar aquí", dice Joaquín Torres, director de Ferrovial Agroman Chile.

Uno de los primeros grandes trabajos de la compañía fue la concesión en 1996 del tramo carretero entre Talca y Chillán. En esta obra, Ferrovial Agroman entendió la importancia de comunicar de una manera eficiente a localidades que hasta entonces contaban con una conexión muy precaria.

Por lo tanto, haber construido este camino permitió no sólo el desarrollo industrial de la zona sino, principalmente, mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

También, entre los trabajos más emblemáticos, está el túnel viario de El Melón, la primera obra pública concesionada del país y que significó desde su construcción una reducción considerable del viaje hacia el Norte, que hasta entonces se realizaba subiendo la cuesta.

Desde ese momento, Ferrovial Agroman –cuya fusión se produjo en 1999– ha estado detrás de diversas obras de infraestructura que le han cambiado la cara al país. La más trascendente de ellas es, a juicio del ejecutivo, el nuevo diseño de la Ruta 5 Sur, el eje vertebral que ha permitido el desarrollo de nuestro país en los últimos 20 años.

En este proyecto, la empresa construyó 800 kilómetros de extensión hasta Río Bueno, dando un salto cualitativo en la conectividad de millones de habitantes que, hasta entonces, estaban a merced de la interrupción de los caminos cuando así lo dictaba la inclemencia de la naturaleza.

Santiago también ha experimentado el legado que la compañía está entregando en materia de construcción. Principalmente, ligado al desafío de mejorar el futuro mediante el desarrollo y operación de infraestructuras y ciudades sostenibles, el gran impacto que ha tenido Ferrovial Agroman en la capital es la ampliación del Metro en sus líneas 3 y 6, bajo los más altos estándares de seguridad, excelencia operativa e innovación.

Para entender el contexto, antes de la extensión del ferrocarril metropolitano, Metro tenía 103 kilómetros sumando las cinco líneas ya levantadas. Con el despliegue logrado tanto en la línea 3 como en la 6, la ampliación ha totalizado 140 kilómetros, lo que representa haber crecido un tercio del total en apenas dos años.

En esta obra, Ferrovial Agroman ha estado a cargo de la excavación de cinco kilómetros de túneles, la construcción de siete estaciones y los revestimientos de las 28 que las componen, en un

sector en que a la compañía le interesa participar para las futuras ampliaciones de las líneas 7, 8 y 9. Es aquí donde la experiencia de la empresa adquiere mayor relevancia, ya que el trabajo en la línea 7 se realizará con tuneladora, un proceso industrial que Ferrovial Agroman ya ha desarrollado con éxito en la Central Hidroeléctrica de Los Cóndores.

Este desafío –que implica el uso de una TBM (Tunnel Boring Machine), reduciendo la presencia humana en la faena– reencarna con claridad el espíritu innovador que ha estado presente a lo largo de la historia de la empresa en el país. Solu-

En el área de la construcción, un **hito fue levantar el edificio de Telefónica,** que supera los 140 metros.

ciones eficientes y altamente tecnológicas que responden a la urgente necesidad de este "homo mobilis" para desplazarse seguro y con rapidez por la nueva ciudad que se está construyendo.

La cuarta línea de negocios en Chile de Ferrovial está enfocada al área de Servicios, un eje clave dentro de la estrategia de crecimiento rentable para reforzar la posición competitiva y añadir capacidades, así como también la internalización impulsando la actividad en otros países y desarrollando nuevos mercados con una adecuada gestión de riesgos.

De esta manera, se establece esta área de negocios en Chile, porque el país no sólo encaja con los criterios de Ferrovial, sino porque se le considera como una plataforma para la expansión de nuevos mercados tales como la minería e industrias.

La operación en Chile se concreta en 2013 con la compra de Steel Ingeniería, una empresa de servicios a la minería que cuenta con la combinación de capacidades y cultura para formar parte de Ferrovial. La mayor capacidad de inversión fue una combinación perfecta que redundó en un importante crecimiento de la empresa y, con el tiempo, del negocio total de Ferrovial Servicios en Chile.

Por otra parte, en 2016, Grupo Ferrovial adquirió la empresa Broadspectrum en Australia, la que contaba con actividades en Chile, a través de Broadspectrum Chile, la que a su vez contaba con otra compañía independiente, Ingeniería Ambiental, las que fueron integradas a sus operaciones. De esta forma, Ferrovial Servicios Chile funciona como un holding, distribuyendo sus servicios a través de sus compañías operativas Steel Ferrovial Servicios, Broadspectrum Chile y Ferrovial Servicios Ambientales.

Este grupo específico ha aportado principalmente como proveedores de soluciones y servicios especializados con una amplia gama de servicios críticos e integrales, avalados por la expertiz de

Ferrovial es la primera **compañía española que certifica sus objetivos** de reducción de emisiones por Science Based Targets.

sus 2.791 colaboradores en la gestión de proyectos complejos para las industrias relevantes y la gran minería del cobre, sector altamente competitivo y fundamental para la economía del país.

El conglomerado opera bajo los más altos estándares de seguridad y calidad, posicionándose como parte esencial de la cadena de valor de sus clientes, colaborando a mejorar el resultado de sus negocios, mediante la optimización del rendimiento sustentable, la integridad y el manejo eficiente de sus activos, aportando un valor diferencial.

Su compromiso con los clientes "va más allá de la garantía de una oferta amplia de servicios innovadores que cumplen con los estándares de calidad más exigentes", como establecen desde la compañía.

Es así como ha ido consolidando su liderazgo en sus cuatro líneas de negocio: Mantenimiento, Servicio a la Operación, Servicios Generales y Medio Ambiente, manteniendo relaciones de largo plazo con importantes clientes y socios estratégicos como Codelco, BHP, Anglo American, Antofagasta Minerals, Yamana Gold, Glencore, Enel, entre otros.

Junto con ello, Ferrovial Servicios Chile ha impulsado diversos programas de desarrollo que se traducen en numerosas promociones internas y que aportan a la empleabilidad. Un ejemplo de lo anterior es el Programa de Nivelación de Estudios que incentiva a los trabajadores que, por diversos motivos, no pudieron completar su enseñanza media para que terminen sus estudios.

En este ámbito, dentro de los proyectos de acción social que la compañía ha implementado en Chile se agrega la "Escuela de Oficios", que se alinea con los ejes estratégicos de acción que son la educación y la inclusión laboral, pues se enfoca en formar técnicamente y certificar formalmente a personas con capacidades diferentes, aportando al aprendizaje para la empleabilidad, así como también para contratar colectivos en riesgo de exclusión.

La mirada hacia el futuro es promisoria. No sólo dentro del sector minero, sino que la aspiración es crecer hacia otros sectores aprovechando las capacidades internacionales con que cuenta Ferrovial Servicios e intentando culminar con éxito los esfuerzos realizados desde 2013.

Ejemplos de estas actividades a las que apuntan, tanto dentro como fuera de la minería, son los "Facility management", proyectos concesionales y promoción y gestión de proyectos relacionados con la economía circular.

A las puertas de cumplir tres décadas en el país, las cuatro áreas del Grupo Ferrovial en Chile dialogan entre sí para favorecer el objetivo central: dar las soluciones pertinentes que mejoren la eficiencia y la funcionalidad de infraestructuras y de ciudades densamente pobladas.

Cada paso apunta a que este "homo mobilis" se mueva desde respuestas responsables, sostenibles, innovadoras y eficaces, y que ese desplazamiento signifique un aporte para que, en definitiva, sea un ser que contribuya a dejar el mundo mejor de cómo lo ha encontrado.

Iberia

Las alas que nos acercan Europa

Después de la guerra, lo desconocido se asemejaba al paraíso. Los horrores bélicos de la Segunda Guerra Mundial habían derribado buena parte de Europa en diferentes dimensiones. Si quedaba algo de ánimo en pie después de la devastación había que usarlo para recomponerse, por lo que quien quisiera –o pudiera– encontrar en un viaje una manera de evadirse debía buscar una aventura lo más lejos que imaginara. Y ese lejos estaba al otro lado del Atlántico.

América Latina se había librado de las esquirlas y al despuntar 1946 asomaba como un destino perfecto para volver a poner en marcha algunos temas que habían quedado segados por la batalla. Desde negocios a vacaciones, Latinoamérica ofrecía un nuevo mundo que, a ojos de Iberia, era la excusa precisa para levantar el vuelo hacia esta zona.

Este pedazo de continente se transformaba, de esta forma, en una apuesta. La compañía aérea española decidió entonces llevar a cabo una estrategia clara para convertirse en la primera aerolínea en establecer vuelos regulares entre

Europa y América Latina, un despegue decisivo para la expansión que lograría desarrollar en la región en las siguientes décadas.

Fue un vuelo determinante en la historia de la empresa, porque además significaría tiempo más tarde el comienzo de la relación comercial con Chile, que en 2021 cumplirá sesenta años por estos cielos.

Había algo aún más fascinante en la llegada de Iberia a nuestro país. En 1961, la aerolínea hispana recibió sus primeros aviones DC-8, un cuatrimotor que respondía a los mayores avances tecnológicos de la época para solventar trayectos largos. El tipo de reactor diseñado por Douglas calzaba con precisión con la estrategia intercontinental de la compañía, pues permitía un alcance entre 4.800 y 6.400 kilómetros entre escalas.

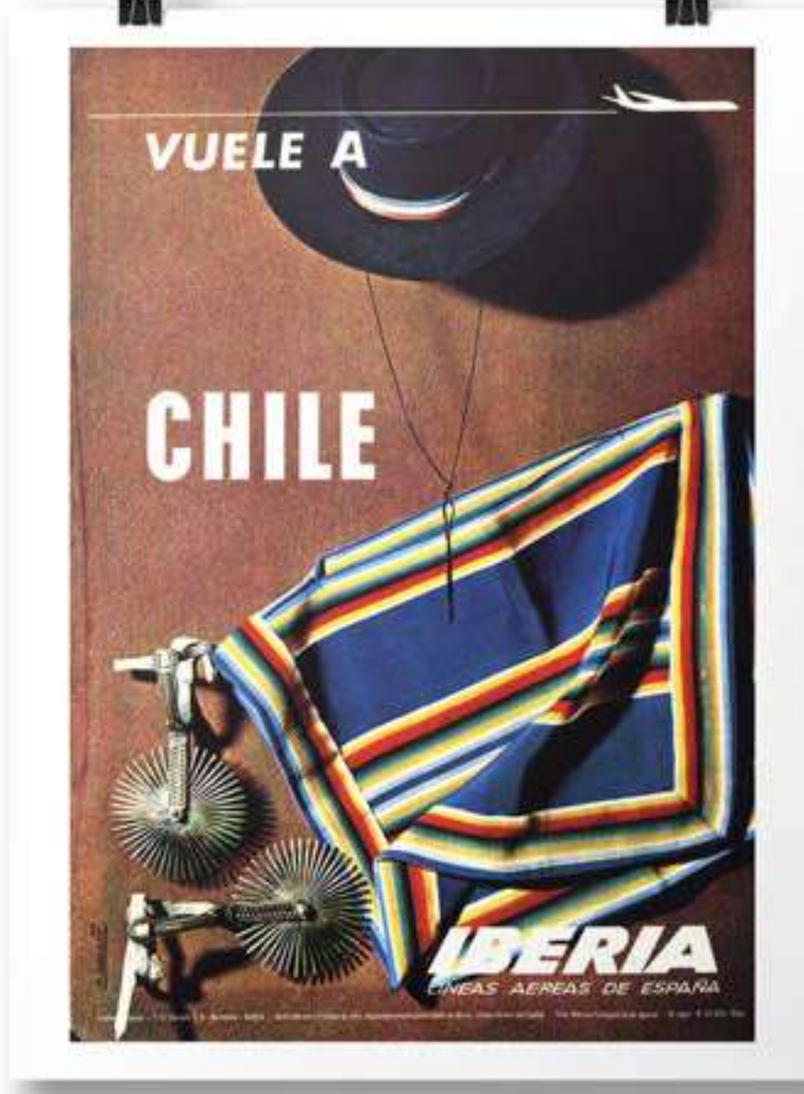
Y como en este panorama Santiago era el punto más alejado de la región, Iberia dispuso de sus mejores y más avanzados aparatos –que apenas llevaban dos años en el mercado– para aparecer el lunes 6 de noviembre de 1961 por primera vez en estos cielos.

Pero entre Madrid y Santiago había un mundo de distancia. En un principio, los vuelos operaban cada lunes desde España, con un recorrido que incluía las siguientes paradas: tras despegar de la capital española, el avión hacía la primera escala en Dakar, Marruecos, donde se abastecía del combustible y los pertrechos necesarios para cruzar el Atlántico. Desde ahí, el viaje continuaba hacia Río de Janeiro –uno de los destinos más apetecidos en ese entonces– para luego trasladarse hasta Sao Paulo.

El vuelo seguía su recorrido por Montevideo y tocaba tierra en Buenos Aires antes de llegar a Santiago. En total, cinco escalas y poco menos de dos días para por fin terminar el viaje. Eso, sin pensar en la vuelta, que incluía las mismas detenciones.

Pese a lo extenuante, los trayectos entre ambos continentes eran seguros y entretenidos. Desde la variedad de países que se conocía, aunque fuera por unas horas, hasta la atención a bordo que complementaba una suerte de inspiración por hacer del viaje una experiencia para recordar. De hecho, los aviones tenían nombre. Los primeros DC 8 de la compañía se llamaron Velázquez, El Greco y

Goya, como una manera de sacarle brillo a la idea de que volar ya entonces era para Iberia un sinónimo de arte.



Cielos despejados. Desde siempre. La relación comercial entre la aerolínea española y Chile tuvo desde sus inicios el espíritu de permanencia. De ello da prueba la instalación, en pleno centro de Santiago, de una oficina comercial que en los '60 respondía a la demanda cada vez más creciente por operar el tramo entre ambas capitales de la mano de las alas de Iberia.

La apuesta, entonces, estaba funcionando. En apenas dos años, la frecuencia de viajes vería un incremento a dos vuelos semanales –los miércoles y los domingos–, como prueba de la buena aceptación que tenía la ruta entre turistas y personas de negocios. Pero además, estaba la ventaja de los precios y de la posibilidad de optar por dos lugares de cabina. Ya en ese entonces, la línea aérea operaba con Business y con Clase Turista. Los archivos de la época grafican que el viaje ida y vuelta valía casi 82 mil pesetas o un poco más de 48 mil, respectivamente, dependiendo del sector del avión que se eligiera, lo que llevado al cambio actual equivaldría a los precios que se manejan hoy en día.

Pero estamos hablando de casi 60 años atrás, cuando viajar era sueño de muy pocos. Y en esto, para Iberia la ruta a Santiago ha tenido siempre algo de mito. Por un lado, por la extensión. Por mucho tiempo, el tramo entre ambas capitales era el más largo operado por la empresa y, de acuerdo a los parámetros consignados en la historia aeronáutica, era también uno de los más prolongados de todo el mundo.

Este hecho fue haciendo que Chile despertara el atractivo en Europa como un destino más exótico, que permitió a la compañía ir incorporando nuevos puntos de escala y también otros destinos extra –como Quito, Guayaquil o La Paz– para sumarse a la extensa red entre Madrid y Santiago.

De hecho, para el verano de 1967 ya se ofrecían nueve vuelos a la semana a Santiago, a través de la ruta inicial sobre Dakar, Río de Janeiro, Sao Paulo, Montevideo y Buenos Aires, y también cursando una ruta alternativa que incluía detenciones en Caracas, Bogotá, Panamá o Lima. Sumándose a ello, el 7 de diciembre de 1968 fue la primera vez que Iberia operó la ruta a Santiago de Chile a través de La Paz, el aeropuerto más alto del mundo y a bordo de su DC-8 El Greco.

Para la enorme mayoría de viajeros españoles, América Latina se abría surcando en un Iberia, pero si ya hablamos de que Chile tenía algo de mito, vale remontarse al verano de 1969. Una mañana de febrero de ese año, camuflado entre cientos de pasajeros que aterrizaron en Santiago con el largo viaje a la rastra, por la escalinata descendió un enjuto joven vestido de blanco y que cargaba una guitarra como equipaje de mano.

El mundo aún no conocía a Julio Iglesias, pero esa mañana descendía por primera vez en suelo chileno para participar en el Festival de la Canción de Viña del Mar. Lo demás sería historia si no fuera por un detalle que quedó grabado en una de sus entrevistas cuando, días después, se aprestaba a regresar a Madrid.

La conversación con el periodista se cerró con un "Yo, por mí, vuelvo siempre a Chile", lo que atrajo a una multitud de fanáticas para convertirlo en ídolo. Lo que con el tiempo después se sabría, en el círculo más íntimo del cantante, es que Julio Iglesias había lanzado esa frase por la fascinación que había vivido a bordo del Iberia que lo había traído, en un viaje con escalas en países tan variados. De algún modo, volver a Chile con la aerolínea sería repetir esa experiencia.

1927 es el año de la fundación de la compañía. Actualmente las líneas de negocio son tres: aerolíneas, servicio aeroportuarios y mantenimiento.

El tiempo ha hecho su trabajo. En Julio Iglesias, en Chile y también en Iberia. El romanticismo de los viajes largos fue menguando al compararse con la

eficiencia del tiempo que se necesitaba para cruzar ambos continentes.

Fue el momento en que, en enero de 1998, Iberia daría uno de los saltos más significativos en la historia que la une con nuestro país: con el comandante José Antonio Atari Alfaro a los mandos, realizó por primera vez el vuelo Madrid-Santiago sin escalas. Los primeros aparatos de la flota de Airbus A340/300 que llegaron a la aerolínea española cambiaron para siempre el panorama.

La incorporación de estos nuevos aviones implicaría un avance sostenido, sobre todo desde la perspectiva del comienzo de la travesía. Si en esos inicios, el vuelo entre ambas ciudades suponía las escalas ya mencionadas y un viaje que, en definitiva, podía durar casi dos días, la llegada de estas aeronaves de última generación supondría un cambio radical, tanto en la extensión como en la duración del trayecto.

Desde ese momento, y gracias al alcance de 12.700 kilómetros que los caracteriza, los nuevos Iberia permitirían,

En verano de 1967 ya se ofrecían nueve vuelos a la semana a Santiago, a través de la ruta inicial sobre Montevideo y Buenos Aires, y también a través de otra ruta que incluía escalas en Caracas, Bogotá, Panamá o Lima.

IBERIA

por un lado, empezar con vuelos directos entre Madrid y Santiago, y además reducir el tiempo de viaje a casi un cuarto de lo que se tardaba comúnmente.

Sin duda que esta innovación marcaría la presencia de la aerolínea en Chile, llevando la experiencia de viajar grandes distancias a niveles de confortabilidad extra que la tecnología ya era capaz de brindar.

Es también a partir de entonces cuando la estampa de la compañía aérea adquiriría una mayor visibilidad dentro del mercado nacional. Ante una competencia cada vez más abierta y que debe responder a la exigencia de clientes más acostumbrados a los viajes, Iberia marcaría en Chile su intención original de ser una apuesta duradera, a largo plazo y estratégica.

Al igual que muchas otras empresas españolas que anclaron sus deseos de expansión en nuestras tierras, el caso de Iberia, con más de 60 años en el mercado chileno, es un buen ejemplo de ello. Y para entender en la práctica lo que ha significado esta relación, el ejemplo más palpable es la constante búsqueda de socios locales en diversos rubros vinculados con el transporte de carga y de pasajeros.

En este sentido, en el caso de Iberia, ha habido una creciente línea de acción hacia las alianzas y las asociaciones con agencias de viajes, operadores turísticos, aerolíneas y empresas locales, lo que ha sido fundamental para el desarrollo de la compañía en el país. Prueba de ello es el vínculo que mantiene con el Banco de Chile, a través del programa Travel | Iberia, un acuerdo entre

144 aviones componen la flota de la aerolínea. Además, Iberia tiene su hub en la Terminal 4 de Madrid, premiada por Skytrax por su diseño y funcionalidad.

Iberia está presente en 48 países y abarca 138 destinos. En Latinoamérica, tiene 19 destinos más otros 87 con código compartido. En total, son 300 vuelos semanales en la región.

ambas organizaciones para expandir los beneficios de Iberia Plus, el programa de viajeros frecuente de la compañía aérea y que ha incrementado su visibilidad en el país.

Así en la tierra como en el cielo, la impronta de Iberia ha quedado registrada en acciones que van más allá de los vuelos. Una de las principales es la colaboración que la empresa española entrega cada año a más de 1.500 personas con algún tipo de diversidad funcional, además de disponer de 330 plazas en servicios asistenciales y proporcionar empleo a más de 400 personas con capacidades diferentes.

Estas acciones son canalizadas a través de la Fundación Envera, la que fue creada en 1977 por empleados de Iberia con hijos con necesidades especiales, y que busca proteger e integrar a cualquier persona que tenga una capacidad distinta en materia física, síquica o sensorial.

En estos más de cuarenta años, alguna de las actividades las realizan personas que vienen de los centros especiales de empleo de Envera, como por ejemplo el empaquetado de las comidas que se consumen a bordo de los aviones, la gestión de documentos, el lavado de fundas de asientos y uniformes del personal de sobrecargo o la gestión de inventario de los almacenes de componentes de aviones, entre otros.

Pero además, el apoyo social de la compañía también tiene que ver con las raíces que la unen a esta región del mundo. En 1994, una iniciativa de empleados de Iberia que frecuentaban destinos en vías de desarrollo se transformó en la ONG Mano a Mano, cuyo principal objetivo es aprovechar los recursos de la compañía para enviar ayuda humanitaria a aquellos países que, ya sea por las altas tasas de pobreza o por padecer alguna catástrofe natural, requieren de apoyo sin intermediarios.

La idea nació cuando muchos tripulantes de cabina de la aerolínea se dieron cuenta de que llevaban en sus equipajes algunos artículos que en su entorno parecían superfluos, pero que en los países a los que viajaban por su trabajo resultan muy necesarios. En estos lugares, tomaron conciencia de la importancia de hacer algo por mitigar el impacto de la precaria situación en que se encontraban algunas ciudades, a través del contacto con personas que trabajaban directamente con grupos de necesitados.

Esta iniciativa social trata de satisfacer requerimientos básicos, como cuadernos o ropa, pero también apunta a cumplir con pedidos que pueden ser de vida o muerte. Desde el comienzo, Iberia se convirtió en aliada de esta iniciativa, poniendo a disposición de la ONG el espacio disponible en sus bodegas para transportar el material recolectado.

Es así, mano a mano, como los volun-

1961
Primer vuelo de Iberia a Chile con DC-8, el primer reactor de Iberia.

1999
Inicio de las operaciones directas entre Madrid y Santiago, gracias a la llegada de los Airbus A340/300.

2016
La "Nueva Iberia" llega a Chile. La compañía renueva no sólo su marca y su producto, también su apuesta por el país. Al mismo tiempo, se asocia con el Banco de Chile, lo que incrementa considerablemente la visibilidad de la aerolínea en territorio nacional.

2018
Iberia introduce una nueva cabina en sus vuelos con Chile, la Premium Economy. Una apuesta por la calidad y por el turismo de alto ingreso.

2019
La gran expansión del grupo IAG en Chile ocurre tras la llegada de British Airways. También Level comienza sus operaciones entre Barcelona y Santiago, al mismo tiempo que Iberia incrementa su oferta a diez vuelos semanales entre la capital chilena y Madrid.

tarios distribuyen y entregan la ayuda, que nace tanto de las cuotas y los donativos que sus socios aportan anualmente como del aporte entregado por empresas o particulares.

En el caso de Latinoamérica, y de Chile en particular, Mano a Mano ha desarrollado varios proyectos a lo largo de estos años. Concretamente en nuestro país, la aerolínea desplegó su ayuda tras el devastador terremoto del 27 de febrero de 2010. Por aquel entonces, Iberia y el operador de tecnología para viajes Amadeus tenían un acuerdo de cooperación para llevar a cabo acciones solidarias y, en el marco de este convenio, se enviaron varias decenas de computadores de agencias de viajes españolas a tres escuelas ubicadas entre Molina, en Talca, y la Región de Biobío, que fueron las zonas más afectadas por el cataclismo.

●●●

Ha sido en las grandes distancias recorridas donde más se nota el impacto que la empresa ha tenido en Chile. Probablemente, el mayor legado esté en que Iberia se transformó en una de las primeras aerolíneas en unir Chile con Europa, lo que como consecuencia abrió un abanico de posibilidades entre ambas tierras para incentivar el turismo y los negocios.

Si Chile es uno de los países en América Latina que recibe más inversión española y, a su vez, España es también uno de los principales receptores en Europa de la inversión chilena, entonces en esta historia la aerolínea tiene mucho que hablar.

Desde su llegada, en 1961, el fundamental aporte en nuestro país ha estado, precisamente, en mejorar la conectividad con Europa, con todo lo que ello supone en términos de desarrollo. Pero además, Iberia ha contribuido también a convertir a España en la puerta natural de Europa para Chile y erigir al aeropuerto de Barajas, en Madrid, como el gran centro de conexión entre ambos países.

Hasta ahora, seis décadas más tarde, el balance es de sonrisas. Lo que en un comienzo de la historia era un vuelo cada lunes con Madrid ha avanzado hasta ofrecer diez directos por semana, lo que permite acortar cada vez más la distancia entre los puntos.

Además, el entusiasmo despertado por Chile para la compañía se ha transmitido entre las otras líneas aéreas compañeras de grupo. Primero fue British Airways la que desembarcó con vuelos directos desde Londres. Luego llegó Level, la aerolínea de

Iberia fue la aerolínea más puntual del mundo en 2016 y 2017, según FlightStats; es la única aerolínea española con cuatro estrellas Skytrax.

bajo costo para los vuelos de largo radio del conglomerado y que opera traslados desde Barcelona. Esto supuso, además, la introducción de un nuevo modelo de negocio en un mercado como el nuestro que, cada vez, tiene una mayor demanda de vuelos a Europa.

La suma es auspiciosa. Las tres compañías del grupo ofrecen en total 19 vuelos a la semana entre Chile y el Viejo Continente, 12 de ellos con España, a precios que permiten que cada vez más personas puedan cumplir con el deseo de volar y viajar.

Aprender de los cielos es ahora más posible que nunca. Para Iberia, la mayor aspiración en Chile es convertirse en la mejor opción para llegar hasta Europa, así como lograr cada vez un mayor desarrollo y poder crecer de forma sostenible, garantizando la conectividad y el progreso socioeconómico de las nuevas generaciones, pero minimizando su impacto medioambiental.

La tarea es dura, pero para conseguirlo la aerolínea española está incorporando aviones de última generación, que permiten entre el 15 y el 25 por ciento de

Iberia está rebajando la huella de carbono por pasajero y vuelo, lo que la sitúa entre las diez aerolíneas más eficientes del mundo, según el ranking del International Council on Clean Transportation.

mayor eficiencia. Además se han puesto en marcha medidas operacionales que, en cinco años, les ha significado reducir en 7,8 por ciento de promedio la intensidad de emisiones. Esto significa que Iberia está rebajando la huella de carbono por pasajero y vuelo, lo que la sitúa, según el ranking de referencia ICCT (International Council on Clean Transportation), entre las diez aerolíneas más eficientes del mundo.

Estos mismos cielos despejados deben verse reflejados en la tierra. Para eso, las medidas de reducción de emisiones ya comentadas van acompañadas de iniciativas que posibilitan el reciclaje del 80 por ciento de los residuos que se generan a bordo, tanto como eliminar los plásticos y mitigar el uso de papel para que, entre todos, las nuevas generaciones puedan volar cada vez de una forma más limpia.

Ese es el siguiente llamado a bordo. Seguir trabajando para mantener el liderazgo de Iberia entre América Latina y Europa y para ser cada vez más globales. Para que Chile también esté mejor conectado con España y con el mundo.

Este viaje es sin retorno. Abróchense los cinturones y disfruten del vuelo.

Recuerdos al vuelo

"Desde pequeño tuve vinculación a España, mi familia materna es de Galicia. Iberia era parte de nuestras vidas, familias que iban y venían, nos mantenían unidos, los famosos encargos familiares, cartas y las empresas que manejaban carga, ya que era alto el intercambio comercial. Luego ya más adolescente viviendo en Buenos Aires la empresa donde pertenecía mi padre utilizaba los servicios de Iberia entre la capital trasandina y Santiago de Chile.

La aerolínea continuaba siendo parte importante de nuestras vidas, se mandaba la carga de la empresa, las mudanzas de los bailarines y actores para el espectáculo, los ejecutivos y mi familia por supuesto.

Más allá de que fue en Iberia mi primer viaje a La Coruña para pasar tiempo con mis tías y primos, se suma ese otro recuerdo de todos esperando el aterrizaje de un avión de Iberia que traía a los tíos y los encargos que debían llegar. Importante es y será el aporte que esta aerolínea hace al mantener viva la cultura española a través de sus gentes, sus productos que comercian no solo Chile, sino todos los países de América Latina.

El aporte de Iberia va mucho más allá del comercio que, sin duda, ha sido muy importante a través de tantos años, sino de mantener viva costumbres, bailes, familias unidas y sueños.

Hoy en día aún mi empresa hace negocios con Iberia en Chile y subir a un avión de la compañía me sigue devolviendo esa emoción de viajar, de sentir los aromas, el acento y lo que es más importante, me hace sentir en casa" (Freddy Yacobucci, periodista ligado al sector Turismo).

MAPFRE
Protagonista de un Chile asegurado

Es en tiempos difíciles cuando se conoce la madera de la que están hechas las cosas importantes. Para MAPFRE la frase desborda la metáfora y se convierte en el ejemplo de lo que le tocó vivir en Chile a partir de ese 27 de febrero de 2010, el día en que nunca nada volvería a ser igual que antes.

La empresa llevaba casi un cuarto de siglo ya instalada en el país, en un proceso que había comenzado en 1985 como parte de la decisión de expandirse internacionalmente. En un escenario que miraba hacia otras latitudes, la compañía apostó por explorar mercados foráneos para invertir enviando a los principales ejecutivos a distintos puntos del planeta para encontrar países donde la estrategia se pudiese cumplir a cabalidad.

Ya por ese entonces, Chile tenía ciertas características de desarrollo institucional diferentes a otros países de América que hacían atractiva la presencia de empresas extranjeras. La historia compartida, los lazos culturales con España, el idioma común, la estabilidad en las reglas del juego y la certeza jurídica convencieron a MAPFRE para llegar al país en agosto de 1986, en un paso que se fue dando con mesura.

La primera medida fue entrar como accionista de una empresa local, Euroamérica Seguros, con la que MAPFRE hizo una especie de joint venture que le aportaba capital. En esa jugada, la compañía española pudo, desde su figura de socio, explorar el mercado para ver si valía la pena desembarcar con las maletas llenas de desafíos por delante.

Luego de diez años, la empresa tuvo la respuesta. Decidió comprar el porcentaje restante de Euroamérica, lo que le permitía hacerse cargo del negocio de los Seguros Generales. Pero claro, esa época era de otro Chile, donde el mercado era muy diferente, en que no existían todas las carteras y sobre todo donde había mucha menos cultura aseguradora.

Sin embargo, MAPFRE sabía que había campo fértil para la siembra. Tanto que una de las jugadas estratégicas más relevantes la tomó en 2000, cuando la empresa decidió abrir la compañía de seguros de vida. A partir de ese momento, el conglomerado operaría con el nombre de MAPFRE Seguros Generales y MAPFRE Seguros de Vida, llevando a la práctica la definición de ser una empresa aseguradora integral, y que por lo tanto se incorporó en este

Miguel Barcia
CEO MAPFRE Chile.

tipo de negocios en la medida que tuvo plena certeza de tener la capacidad de desarrollarlo.

En ese contexto, ya se percibía un mayor cambio cultural en nuestro país respecto al rubro. Hacia el 2010, el país no sólo tenía un mayor poder adquisitivo sino que, específicamente, había más información sobre el tema. A medida que las personas fueron teniendo mayor acceso a los créditos, la palabra "seguro" se le fue haciendo cada vez más conocida, relacionada por ejemplo con las operaciones hipotecarias que abrían la conversación hacia las modalidades en que se podían proteger los inmuebles.

Si bien aún estaban lejos de países europeos, los chilenos cada vez se mostraban más interesados en conocer las ventajas de los seguros generales. Entonces, se daba el escenario propicio para que el mercado cumpliera con las expectativas de crecimiento que se proyectaban.

El campo estaba sembrado y se desarrollaba tal como estaba previsto. Hasta que una noche, entrando ya la madrugada, nunca nada volvería a ser igual que antes.

En la madrugada del 27 de febrero de 2010, un remezón sacudió al país con

Directorio MAPFRE Chile
Sentados: José Miguel Sanchez, Isabel Riera, Carlos Molina, Alejandra Loyola y Mauricio Robles. De pie: Miguel Barcia y Maximiliano Schmidt.

fuerza. Y luego otro, eterno. La costa del centro sur de Chile se agrietó de tal manera que al terremoto 8.8 en la escala de Richter le siguió un tsunami tanto o más devastador. En cuestión de minutos, medio país se había visto afectado por el cataclismo más potente en el territorio en cincuenta años.

A primera hora, Julio Domingo, entonces Gerente General, citó a la plana mayor para una reunión de urgencia. Varios decidieron suspender sus vacaciones y regresar para colaborar en lo que se sabía serían tiempos agitados.

La catástrofe los ponía a prueba. Por primera vez, MAPFRE se veía enfrentada a una contingencia sin comparación. Nunca antes había estado en presencia de un tipo de siniestro con tanta masa de asegurados afectados el mismo día y en el mismo momento.

Tras activar los planes de contingencia, el panorama era más complejo de lo pensado. Hubo que habilitar locales de atención de emergencia en distintas ciudades –incluso, como en Concepción, instalando una tienda de campaña– para atender la cantidad de llamados y las visitas presenciales de clientes que necesitaban respuesta.

Hubo momentos en que se debieron redoblar los esfuerzos para acoger los casos. Si con algún evento importante pueden llegar a los dos mil siniestros por año, en la primera semana después del terremoto se calcularon más de 11 mil. Ninguna otra compañía recibió tal cantidad de reportes por este suceso.

Como ejemplo, la compañía tenía las carteras hipotecarias de 500 mil asegurados, de los cuales se siniestraron 80

El grupo MAPFRE en Chile hoy **cuenta con cuatro empresas actuando** en el mundo del seguro, reaseguro y asistencia.

Comité Directivo MAPFRE Chile Esteban García, Rodrigo Morales, Marcela Morales, Aurelio Pastori, Miguel Barcia, Mauricio Robles, Yasmery Morales, Guillermo Ugalde y Maximiliano Schmidt.

mil. "De Rancagua para el sur, el Banco Estado tenía mucho crédito hipotecario y a la gente de clase media prácticamente todo se le vino abajo. Muchas personas no tenían toda la capacidad de entender cómo funcionaban esos contratos, no se los habían leído nunca y tuvimos que hacer todo un trabajo para explicarles qué hacer", recuerda Daniela Campos, Gerente de Siniestros de MAPFRE en ese período.

Sacar al país adelante fue una de las misiones que la compañía se impuso. La suma de todas las primas no era capaz de hacer frente al complejo panorama, por lo que una de las decisiones fue recurrir a diversas estrategias de reaseguro para impulzar el proceso de reconstrucción. "De los ocho mil millones de dólares de pérdida, la mitad estaba asegurada. Pero no sólo la gente humilde no tenía seguros sino tampoco muchas personas con ingresos, ni grandes extensiones de la infraestructura pública, como los muelles, por ejemplo. El fisco tuvo que salir a entregar cuatro mil millones de dólares y las compañías de seguros los otros cuatro mil adicionales. De ese monto, MAPFRE fue una de las que más aportó. Se registraron 88 mil siniestros, una cantidad enorme, y con cada uno se cumplió", reconoce la ejecutiva.

Cuando la calma fue paulatinamente regresando, el caso chileno sirvió como ejemplo para que, a nivel corporativo, se incorporara dentro de los planes de contingencia en los países vecinos donde MAPFRE tenía presencia. El grado de respuesta asumido en Chile ante la catástrofe sirvió para darse cuenta de que existía un enorme potencial de trabajo que no todas las empresas del sector lo tenían para enfrentar este tipo de situación. A partir de ese momento, hubo cambios en los protocolos de atención y de apoyo, dependiendo la naturaleza del evento que cada país podía enfrentar.

"MAPFRE tiene una potencia glo-

1986
Inicia sus actividades en Chile en Seguros Generales.

1999
Comienza a operar bajo el nombre de MAPFRE.

2000
Crea la Compañía de Seguros de Vida.

2006
Cambio a Edificio Corporativo.

2008
MAPFRE es la primera aseguradora que comercializa Seguro Obligatorio a través de internet.

500 empleados están presentes en Chile, con una facturación de 400 millones de dólares. La compañía da servicio a más de 250 mil clientes, tanto particulares como empresas.

bal, no es una compañía que esté sólo en Chile sino que posee una red de conexiones y esta experiencia sirvió para consolidarla aún más. Esto es importante desde el punto de vista de ser un aporte para la sociedad. Después de ese terremoto, la gente ya sabe que opera un seguro, lo que tiene que hacer y en consecuencia, el mecanismo ya está muy aceitado. La catástrofe generó en el cliente una capacidad de poder reclamar sus derechos de asegurado con mayor eficiencia. Evidentemente, esto generó que los planes de contingencia fueran perfeccionados y como compañía de seguros estar preparados muy activamente para responder ante cualquier evento", dicen desde la empresa.

Julio Domingo recuerda con orgullo las lecciones que dejó el terremoto. Una de ellas fue la reacción de la compañía, que, vista con el reposo que da el tiempo, cataloga de "extraordinaria". Y agrega: "Se le ha dado poca relevancia a cómo se actuó, más allá de que habíamos sido los mejores en gestionar las consecuencias del terremoto".

2009
MAPFRE cuenta con la mayor Red de oficinas del mercado chileno.

2010
Tramitando el 41 por ciento del total de siniestros habitacionales procedentes del terremoto.

2018
Cuenta con la mayor Red de Oficinas del mercado en Chile.

Chile nunca volvería a ser el mismo. Después del dolor, el tiempo ha zurcido las heridas. El país ha vuelto a crecer y para mejor. Miguel Barcia, Gerente General de la compañía, también centra en los momentos después del cataclismo una de las acciones más importan-

MAPFRE es un grupo que opera en 46 países de los 5 continentes, hace negocio en más de 100 y actúa como compañía líder en España y la primera multinacional en Latinoamérica.

tes para graficar el impacto social que MAPFRE ha tenido en Chile.

"La empresa volcó todos los recursos técnicos y humanos necesarios para atender al terremoto. La Fundación MAPFRE, por su parte, también otorgó apoyo a las escuelas afectadas, en los sectores más necesitados. Pero también, por otro lado, la respuesta que se dio por la causa del sismo mostró el lado más humano de nuestros colaboradores.

La labor de la Fundación ha sido fundamental en todos estos años. La entidad cumple con la misión de fomentar el desarrollo de las sociedades donde MAPFRE está presentes, con acciones que mejoran la calidad de vida de las personas.

En Chile, la Fundación está desplegando un amplio programa de actividades dirigidas al fomento de la seguridad, la difusión de la cultura, las artes y las letras, la formación y la investigación en las áreas de salud y del seguro, y la mejora de las condiciones económicas y sociales de las personas más desfavorecidas.

Bajo esta línea, se trabaja constantemente para seguir creciendo en proyectos, que hasta hoy se realizan en la Región Metropolitana, ampliándolos no sólo a nivel nacional sino incrementando el número de beneficiarios directos.

"Nuestro foco es apuntar a niños y adolescentes, tratando de dar un enfoque educacional y promover el desarrollo de la sociedad chilena. Nuestras puertas para recibir nuevas propuestas de proyectos bajo nuestras líneas de actuación están abiertas. Siempre nos orientamos al desarrollo y la mejora", dice Barcia.

Además, la Fundación tiene un área llamada Seguros y Previsión Social, cuyo objetivo es ofrecer enseñanza de la cultura aseguradora. En el caso de Chile, la idea es fomentar el conocimiento de cómo operan los productos ante la realidad a la que se enfrenta el país por los constantes embates de la naturaleza. "Hemos hecho bastantes cosas en Chile para destacar y promover la cultura aseguradora sin ánimo de contratación. Por lo menos de informar que no puede ser que todo lo que has tra-

Chile, tierra fértil

"Entre 2004 y 2006, tuve el honor de ser Presidente ejecutivo de MAPFRE Chile y al mismo tiempo Director-Consejero de la Cámara de Comercio de España en Santiago. Sostenían algunos de mis colegas, pertenecientes por lo común a grandes empresas españolas en el país andino, que nuestra pertenencia a la Cámara era más bien a título honorífico que de aprovechamiento obtenido de esta magna institución. Sin embargo, hay que reconocer que, de las deliberaciones emanadas de la mesa del consejo y transmitidas luego al comité ejecutivo, se fueron formando criterios y procedimientos, no solamente válidos para el buen gobierno de nuestras empresas españolas en el hermano país, sino principalmente para muchas pequeñas y medianas empresas españolas. Todas ellas se han aventurado en abrirse camino en América del Sur desde este eficiente país muy admirado por España desde la publicación de La Araucana por Alonso de Ercilla en 1569 hasta nuestros días". (Guillermo García, exCEO de MAPFRE Chile).

"Trabajar en actividades tanto de voluntariado personal como económico siempre es enseñanza. Hemos aprendido de la importancia que tiene una pequeña colaboración, y la necesidad real que tienen muchas personas de recibir ayuda" (Julio Domingo, Director General de Fundación MAPFRE).

bajado durante tu vida se destruya en un sismo por no tenerlo asegurado, que al final es una parte muchísimo menor a tener asegurado el auto u otros gastos que debiésemos poner en valor", dice Julio Domingo, actual director general de Fundación MAPFRE.

Otra línea de desarrollo es el voluntariado corporativo. La compañía está fomentando la promoción de las actividades desde los colaboradores. Actualmente, hay 154 voluntarios inscritos, pero la meta es hacer el voluntariado mucho más visible como modelo de posicionamiento y de conocimiento de la Fundación en Chile, con el objetivo de sensibilizar a la sociedad.

Una forma para fomentar esto es co-

menzar por casa. Y ahí, por ejemplo, se enmarca el compromiso de MAPFRE con el desarrollo sostenible, que ha dado constantes muestras de solidez. Sobre este punto, la compañía está voluntariamente adherida a las principales iniciativas internacionales y locales de referencia en este ámbito, en las que tiene una participación activa.

En particular, cada una de las actuaciones de carácter ambiental las desarrolla bajo las directrices definidas en el triple Sistema Integrado de Gestión Ambiental, Energético y de Huella de Carbono, diseñado conforme a los estándares internacionales ISO 14001, ISO 50001 e ISO 14064. Este sistema constituye el marco común para gestionar aspectos ambientales, energéticos y de gestión de emisiones de gases de efecto invernadero, y funciona como modelo que permite a MAPFRE evolucionar en un proceso de mejora continua.

También la compañía cuenta con un Plan Estratégico de Eficiencia Energética y Cambio Climático, que al cierre de 2018 había conseguido una reducción de emisiones del 51 por ciento respecto a la línea base establecida cinco años antes.

Por otro lado, la utilización racional de agua, energía, residuos, emisiones de gases del efecto invernadero (GEI), consumo responsable y compra verde, edificación sostenible es definida como uno de los principales objetivos medioambientales.

"Entendemos que para ser sostenibles a largo plazo, debemos promover y fomentar una cultura ambiental más allá del entorno laboral, con iniciativas

Desde el año 2015, MAPFRE trabaja con la Fundación Padre Semería, uno de sus proyectos emblemáticos. La organización social acoge en las residencias ubicadas en La Pintana y San Vicente de Tagua Tagua a más de cien niños derivados directamente desde Tribunales de Familia, que no tienen los medios necesarios para cubrir sus necesidades básicas.

como la participación global en la Hora del Planeta y Todos unidos por el Medio Ambiente", dice el Gerente General.

●●●

Ya no somos los mismos. Hoy entre los chilenos existe un mayor nivel de conciencia de aseguramiento. Ese interés creciente ha permitido que las personas estén más interiorizadas de los beneficios del sistema, aprendiendo que es la forma racional de cubrir los riesgos.

Para MAPFRE, el punto de inflexión comenzó con el desarrollo económico del país y, por añadidura, se puso en práctica con el duro golpe de febrero de 2010. Esa madrugada muchos entendieron que había que hacer algo para disminuir la potencialidad de daño y de cubrir lo que les había costado tanto adquirir.

Pero aún hay pendientes. El terremoto no dejó del todo la huella esperada. Si bien la compañía reconoce un nivel de penetración muy alto de seguros, en relación con el ingreso per cápita, eso responde a que están incorporados los seguros previsionales. Pero hay una deuda con respecto a los bienes, que normalmente aseguran las empresas y las personas que tienen cultura aseguradora.

El balance es que aún hay mucho qué hacer para cambiar la estructura. La mejor

Fundación Padre Semería otorga alojamiento, comida, atención psicológica y sobre todo un ambiente de cariño, amor y buen trato que es lo que más necesitan.

prueba de esto es que hasta el día de hoy hay mucha infraestructura portuaria fiscal u hospitales públicos que no tienen seguros. "Eso demuestra que tampoco hemos cambiado tanto la cultura. En un país tan catastrófico como éste, la gente debiese hacer un esfuerzo de tener por lo menos su casa asegurada antes que el auto", recomiendan desde la empresa.

La reflexión de Julio Domingo sobre el tema aclara el escenario actual: "Hay algo en el mundo que se repite: los países con mayor PIB son los que tienen mayor desarrollo de la industria aseguradora. Y, por otra parte, debería ser al contrario, porque el seguro cumple una función social. El seguro debería estar ayudando a las personas a las que más les cuestan las cosas. Una persona con menos recursos económicos no tiene capacidad para comprarse un automóvil nuevo si lo pierde. El seguro cumple una función más amplia socialmente, por ejemplo, la comparativa entre el terremoto de Chile y el terremoto de Haití no va sólo por la calidad de la construcción de Chile. Un terremoto de 8.8 en Chile es menos devastador que uno de 6 en Haití, también por los recursos que habían llegado de seguros para la reconstrucción. En Haití casi nada estaba asegurado. Lo que implica que hoy en día sigues viendo los efectos del terremoto del 2008".

Ruta T85, Lago Ranco-Calcurrepe

OHL

Proyectando el desarrollo a gran escala

Podría ser una buena metáfora afirmar que las obras de OHL en Chile acercan los misterios del espacio hacia las personas. Así, al menos, se planteó desde el momento en que, a inicios de los años 80, el entonces rector de la Universidad de Santiago de Chile, Patricio Guada, decidió que había que tener un lugar pertinente para que las personas pudieran sentir que tocaban con sus manos las estrellas.

Ya en la década de los '60, Chile había recibido como donación de la República Federal Alemana un proyector estelar que posteriormente sería entregado a dicha universidad. Así, en 1982, OHL, en ese entonces bajo el nombre de Huarte Andina S.A, inició la construcción del Planetario de Santiago. El edificio, con su característico cono truncado de 17 metros de altura, contiene en su interior una cúpula en que el proyector estelar irradia su imagen. Y es que así, con proyecciones, también se construye el desarrollo de un país.

No sería éste el único edificio emblemático realizado por esta empresa que hoy cuenta con más de cien años de operaciones en el sector de la construcción. Sus planos, estructuras y soportes albergan hoy tantas historias como la memoria que un país podría archivar: las conversaciones sostenidas por los parlamentarios chilenos se alojan entre los muros del Congreso de Valparaíso, iniciado en octubre de 1988 e inaugurado el 11 de marzo de 1990, momento en que comenzó a sesionar el Congreso Nacional en el puerto, en forma simbólicamente descentralizada de Santiago; y más de alguna relevante decisión geo-política debe haber sido conversada en las salas de la Embajada de Estados Unidos en Chile, tras la entrega de esa construcción colindante con el río Mapocho por parte de OHL.

Y es que, en una matemática simple, es muy probable que alguien que viva en Chile se cruce, al menos una vez en su vida, con una obra construida y emplazada gracias al trabajo de OHL.

La historia de OHL en nuestro país está a punto de cruzar la línea de las emblemáticas cuatro décadas, pero en el mundo

Talleres y Cocheras,
Línea 6 Metro de Santiago

Hospital Gustavo
Fricke de Viña del Mar

Embalse Chacrillas

Nuevo acceso
a San Antonio

1981
La constructora española Huarte inicia operaciones en Chile, bajo el nombre de Huarte Andina S.A. Tras la fusión con Obrascón en el año 1999 en España y con la incorporación de Lain, se constituye en el país como Obrascón Huarte Lain Agencia en Chile.

2000
OHL se adjudica la construcción de la Ruta 5 entre Santiago y los Vilos, su primera obra vial concesionada en el país.

2012
Primer contrato en Chile en el área industrial para una planta de tratamiento de cobre en Antofagasta. Incluye operación y mantenimiento de las instalaciones.

2014
OHL se adjudica, junto con Sacyr, **la construcción de la autopista urbana Américo Vespucio Oriente (AVO I).** Con un importe total del contrato en consorcio por 721 millones de euros, es una de las obras de infraestructura más relevantes del país.

2016
El área de Servicios inicia sus operaciones en Chile.

2016
Se adjudica construcción del Hospital de Curicó, desarrollado totalmente bajo el sistema BIM (Building Information Modeling).

Edificio Provida

Edificio CChC

OHL está presente en Chile desde 1981 realizando importantes proyectos en el campo de la infraestructura hospitalaria, obras de edificación, infraestructura vial, obras hidráulicas, ferroviarias y minería.

el folio es bastante más extenso: su nacimiento se remonta a 1911, cuando se fundó en Bilbao, España, la Sociedad de General de Obras y Construcciones Obrascón S.A. Desde este inicio, la empresa avanzaría hacia un determinado objetivo: cimentar el camino para convertirse en uno de los mayores grupos internacionales en las áreas de obras civiles y de infraestructura. En 1998 iniciaron el movimiento que los llevaría a transformarse en OHL, al fusionarse primero con la constructora Huarte y en 1999 se integran con Lain, constituyéndose como Obrascón Huarte Lain S.A (OHL), uno de los mayores grupos internacionales de construcción y concesiones.

●●●

Corrían los años 90 en Chile. La década traería importantes cambios para el desarrollo de las grandes construcciones de obras civiles y viales en el país, gracias al inicio de las obras concesionadas. Era, de alguna forma, dar un salto cuantitativo a la manera en que se desarrollaba la planificación urbana en un país que de norte a sur debe ser atravesada por más de 10 mil kilómetros de camino carretero, de los cuales más de 3 mil kilómetros terminarían, años después, desarrollados gracias al modelo de concesiones.

"La implementación del modelo de asociación público-privada le cambiaría el rostro al país, contribuyendo al desarrollo de la economía, la productividad nacional y la creación de miles de puestos de trabajo. Esta nueva situación abrió las posibilidades para que la compañía, que en ese entonces llevaba más de una década operando en el país, aprovechara su gran conocimiento en el mercado chileno y participara del nuevo escenario que se presentaba", comenta Javier de Vicente,

Edificio
Consorcio

Obras emblemáticas de OHL Chile

OHL tiene como propósito estar presente en los sectores donde puede aportar valor añadido en áreas de gran complejidad y envergadura, como lo son minería, concesiones, edificación singular, obras civiles y prestación de servicios.

Infraestructura Hospitalaria

El Grupo OHL es un referente en construcción de hospitales. La actividad en este ámbito comenzó a nivel mundial en los años 30 y desde entonces, ha ejecutado más de 150 hospitales de nueva planta que alcanzan una superficie total construida de más de seis millones de metros cuadrados en el mundo. A esto se suma la ejecución de 200 proyectos de reforma y ampliación y cerca de 100 centros de salud.

En Chile destacan los siguientes proyectos:

- **Pensionado Hospital Clínico UC** (Santiago, Chile)
- **Hospital de San Felipe** (San Felipe)
- **Hospital Víctor Ríos** (2da etapa. Los Ángeles)
- **Hospital San José** (Santiago)
- **Hospital Militar** (Santiago)
- **Hospital San Pablo** (Coquimbo)
- **Hospital Gustavo Fricke** (Viña del Mar)
- **Hospital de Curicó** (Curicó)

Obras de Edificación

La experiencia de OHL se extiende también a la construcción de centros administrativos y oficinas, así como edificación residencial, urbanizaciones, centros culturales para organismos públicos, edificios ministeriales, museos y bibliotecas, entre otras relevantes edificaciones en el ámbito turístico.

En Chile, la huella de OHL ha quedado marcada por emblemáticos edificios que han dejado una huella en la identidad local.

- **Planetario de Santiago**
- **Edificio IBM** (Santiago)
- **Edificio del Congreso Nacional** (Valparaíso)
- **Edificio de la Cámara Chilena de la Construcción** (Santiago)
- **Edificio Consorcio Nacional** (Santiago)
- **Torre Providencia**
- **Embajada de Estados Unidos en Chile**
- **Edificio Banco Security**
- **Centro de Justicia** (Santiago)

Infraestructura Vial

OHL es un referente en la ejecución de autopistas, autovías y carreteras a nivel global. Suma más de seis mil kilómetros de nuevas vías de comunicación, de los que cerca de 2.300 kilómetros corresponden a autovías y autopistas y 3.500 kilómetros a carreteras de nuevo trazado. La empresa también tiene amplia experiencia en la construcción de túneles, utilizando las técnicas más adecuadas a cada proyecto y a la fecha suma más de 135 túneles construidos, superando los 200 kilómetros perforados en autopistas, autovías, carreteras, caminos ferroviarios y redes de metro.

En Chile, la mano de OHL ha dibujado una larga línea de conexión vial en este país caracterizado por su extrema longitud de norte a sur.

- **Ruta 5 Norte** (Santiago – Los Vilos)
- **Acceso Puerto San Antonio** (San Antonio)
- **Ruta CH60** (Panquehue)
- **Ampliación Aeropuerto** (Santiago)
- **Ruta T35** (Valdivia)
- **Ruta T85** (Lago Ranco)
- **Variante Panquehue** (San Felipe)

Obras Hidráulicas

- **Planta Desaladora de Antofagasta** (Antofagasta).
- **Embalse Chacrillas** (San Felipe).

Infraestructura Ferroviaria

- **Metro Regional de Valparaíso** (Valparaíso)
- **Metro Estación Plaza Egaña** (Santiago)
- **Metro Tramo 2, Línea 5** (Santiago)
- **Estaciones Metro Línea 5 (3 estaciones)** (Santiago)
- **Metro Estación Franklin Línea 2** (Santiago)
- **Metro Tramo 5 y 6 (Línea 3)** (Santiago)
- **Metro Talleres y Cocheras Línea 6** (Santiago)

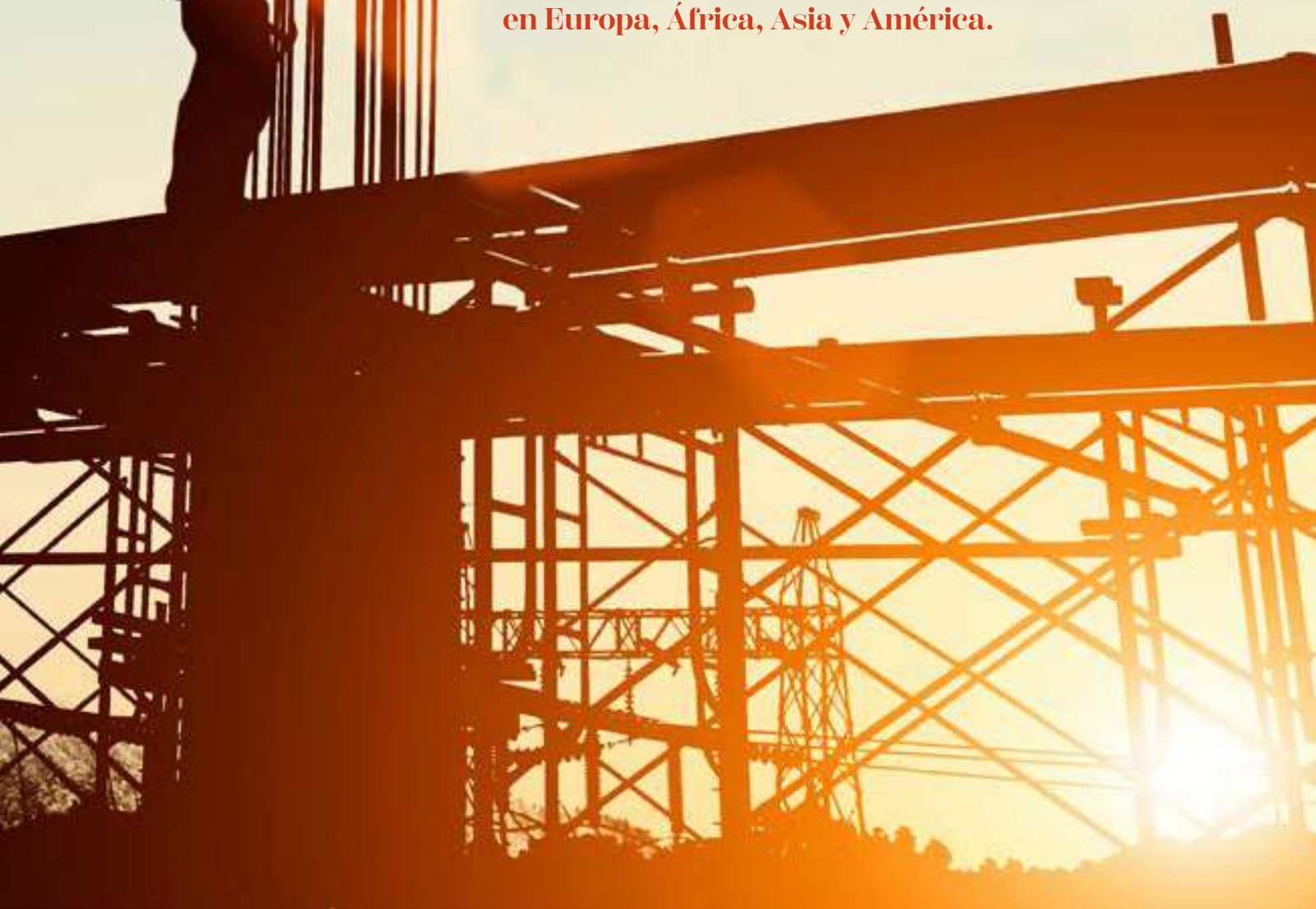
Obras de Minería

OHL cuenta con más de 35 años de experiencia en la industria minera, cementera y de biomasa, etapa en la que ha ejecutado cerca de 200 proyectos e instalado equipos en más de 40 países de los cinco continentes.

En Chile, sus principales proyectos son:

- **Tranque Piquenes Codelco Andina**
- **Planta de Trituración de Riolita BHP Billiton**
- **Planta de Trituración y Apilado Cobre; Mantenimiento Complejo Tostación; Tranque Relaves Talabre y Conducción Pulpas Relaves y Aguas (Codelco)**

OHL suma más de cien años realizando obras de infraestructuras **en Europa, África, Asia y América.**



Hospital Militar
de La Reina

Hospital San José

Gerente General y Director de Área.

Este país representa para la compañía un mercado prioritario. Y es que el desarrollo de proyectos a través de este mecanismo permitió suplir de manera importante las brechas de infraestructura, sobre todo en obras viales. En el año 2000, por ejemplo, OHL se adjudicó la construcción de la Ruta 5 entre Santiago y Los Vilos, el único tramo de las nuevas carreteras que no tenía doble vía entre La Serena y Puerto Montt. Las obras consistieron en el desarrollo de una segunda calzada de la carretera, con una longitud total de 218 kilómetros e implicó un importe de 83,4 millones de euros y fue, para OHL, una transformación a la vez relevante y simbólica, tal como alguna vez lo fue acercar las estrellas al campo de visión de las personas que entraban al Planetario.

A partir de entonces, OHL empezó a participar en una serie de licitaciones, ad-

OHL ha ejecutado:

6.100 kms de nuevas infraestructuras en transporte

135 túneles

260 mil metros cuadrados de superficie de puentes

65 mil viviendas

Hospital de Curicó

Hospital Gustavo Fricke. Arriba, la sala de hidroterapia con que cuenta este centro asistencial

En Chile la compañía ha apostado por políticas ambientales, de inclusión social, equidad de género y acciones de voluntariado corporativo **con el objetivo de contribuir al aumento del bienestar de las personas y las comunidades** en las que desarrolla su actividad.

judicándose Merval, la planta desaladora de Antofagasta, la Ruta 60, el Hospital Militar, el Centro de Justicia de Santiago y varias obras del Metro de Santiago. Los proyectos adjudicados la llevaron a convertirse en uno de los principales desarrolladores de carreteras urbanas, interurbanas y portuarias, en un modelo de concesiones que ha sido un éxito a nivel mundial y que hoy se intenta replicar en otros países.

Fue, de alguna forma, como acercarse a las estrellas.

●●●

Sobre 100 años de experiencia en la ejecución de obras de infraestructura hacen que OHL sume en 2019 más de seis millones de metros cuadrados construidos de hospitales, más de 100 represas, 500 proyectos portuarios y marítimos, entre muchas otras construcciones, en una actividad focalizada en tres áreas geográficas: Estados Unidos, Europa y Latinoamérica, en esta última donde lleva cerca de 40 años dedicados a construir infraestructuras.

Si hubiese que buscar una fórmula de éxito, para OHL ésta sería, probablemente, trasladar a su gestión local toda la experiencia acumulada a nivel internacional. Esto les ha permitido transformarse en una empresa de referencia en la construcción de hospitales, obras de metro, ferrocarriles y carreteras, y les ha llevado a estar actualmente en el puesto 49 entre los mayores contratistas a nivel internacional, posicionado en Estados Unidos en el Top 20 contractors by sector (transportation) (#18), en el Top 50 Domestic Heavy Contractors (#15) y Contratista del año 2019 en Nueva York.

En cada una de las obras en que se ha embarcado, la compañía tiene como propósito aportar valor añadido, sobre todo en áreas de gran complejidad y envergadura, como lo son minería, concesiones,

97
grandes presas

6 millones
de metros cuadrados de hospitales / más de 60 mil camas

+ de 500
actuaciones en el ámbito marítimo

Autopista
Amércio Vespucio I

Proyecto Metro
Valparaíso

edificación singular, obras civiles y prestación de servicios.

Haciendo un desglose, por ejemplo en infraestructura hospitalaria, el Grupo OHL es un referente en construcción de hospitales. La actividad en este ámbito comenzó a nivel mundial en los años 30 y desde entonces ha ejecutado más de 150 hospitales de nueva planta que alcanzan una superficie total construida de más de seis millones de metros cuadrados en el mundo. A esto se suma la ejecución de 200 proyectos de reforma y ampliación y cerca de 100 centros de salud.

Desde que OHL comenzara la construcción de centros hospitalarios, ha trabajado sin interrupción en el desarrollo de diversos proyectos en los que ha incorporado, en cada momento, las últimas novedades constructivas y los métodos adecuados en las obras de reforma. Esta apuesta continua por la innovación se materializa en el uso de diversas metodologías entre las que destaca BIM (Building Information Modeling), que permite la gestión del equipo humano, procesos y herramientas, impactando en la cadena de valor de los proyectos.

En Chile, el Grupo ha estado detrás de proyectos tan relevantes como el Pensionado Hospital Clínico UC, en Santiago; Hospital de San Felipe; la segunda etapa del Hospital Víctor Ríos, en Los Ángeles; Hospital San José, Hospital Militar, Hospital San Pablo, en Coquimbo; Hospital Gustavo Fricke, en Viña del Mar, y Hospital de Curicó, entre otros.

En el área de la edificación, la experiencia

Obras hidráulicas, proyectos industriales, infraestructuras aeroportuarias, urbanas, obras de rehabilitación y restauración, estacionamientos, gaseoductos y oleoductos, centrales nucleares, edificación residencial y no residencial, grandes superficies comerciales, servicios de mantenimiento y conservación de infraestructuras, entre otras actividades, **convierten a OHL en un referente en el sector de infraestructuras.**

Congreso Nacional
Valparaíso

de OHL se extiende también a la construcción de centros administrativos y oficinas, así como edificación residencial, urbanizaciones, centros culturales para organismos públicos, edificios ministeriales, museos y bibliotecas, entre otras relevantes edificaciones en el ámbito turístico.

Dentro de un gran número de obras en Chile, la huella de OHL ha quedado marcada por emblemáticos edificios que han marcado la identidad local. Ejemplos de ello son el ya mencionado Planetario de Santiago, la Embajada de Estados Unidos, el Centro de Justicia, la Torre Providencia y los edificios IBM, de la Cámara Chilena de la Construcción, Banco Security y Consorcio Nacional, todos en Santiago, además del Congreso Nacional, en Valparaíso, por mencionar alguno de los más conocidos.

También en infraestructura vial, OHL es un referente en la ejecución de autopistas, autovías y carreteras a nivel global. Suma

Planta de Trituración BHP

más de seis mil kilómetros de nuevas vías de comunicación, de los que cerca de 2.300 kilómetros corresponden a autovías y autopistas y 3.500 kilómetros a carreteras de nuevo trazado. La empresa también tiene amplia experiencia en la construcción de túneles, utilizando las técnicas más adecuadas a cada proyecto y a la fecha suma más de 135 túneles construidos, superando los 200 kilómetros perforados en autopistas, autovías, carreteras, caminos ferroviarios y redes de metro.

La mano de OHL en Chile ha dibujado una larga línea de conexión vial en este país caracterizado por su extrema longitud de norte a sur, con la construcción de carreteras como Ruta 5 Norte / Santiago – Los Vilos; Acceso Puerto San Antonio; la Ruta CH60, en Panquehue; Ampliación del Aeropuerto Arturo Merino Benítez, en Santiago; la Ruta T35, en Valdivia; la Ruta T85, en Lago Ranco, y la Variante Panquehue / San Felipe.

Además, en este rubro se cuenta con obras ferroviarias que permiten la movilidad de millones de chilenos cada día, como lo son el Metro Regional de Valparaíso; Metro Estación Plaza Egaña; tres estaciones de la Línea 5 de Metro; el tramo 2 de la misma línea; Metro Estación Franklin; los tramos 5 y 6 de la Línea 3 de Metro, y los talleres y cocheras de la Línea 6.

En el sector de las obras hidráulicas, la experiencia de la empresa data de 1945, año de la construcción de la presa de Albiña, en Navarra, España, que marca el primer paso para que OHL forjase su experiencia y capacidad técnica.

En cada obra, el principal desafío es dar respuesta a todas las necesidades de desarrollo hidráulico, como la ejecución de grandes presas, la regulación de los caudales de los ríos, la producción de energía, el abastecimiento de agua y el saneamiento, la racionalización del agua para consumo humano y agrícola, el control de las avenidas y encauzamiento de los ríos.

Más de noventa grandes presas construidas han supuesto un movimiento de ochenta millones de metros cúbicos de tierra y se han utilizado más de diez mi-

llones de metros cúbicos de hormigón, lo que refuerza la amplia y notable experiencia que la compañía tiene en el desarrollo completo de proyectos de este tipo en todas sus fases.

Dos de los proyectos más emblemáticos en esta área lo constituyen la Planta Desaladora de Antofagasta, que se ejecutó en 2003 para eliminar la sal del agua de mar por el procedimiento de Ósmosis Inversa con una capacidad de producción de 54 mil metros cúbicos por día, y el Embalse Chacrillas, en San Felipe, destinado al riego con una capacidad total de 31 hectómetros cúbicos y un volumen útil de 27 hectómetros cúbicos inundando una superficie total de 92 hectáreas. El embalse se forma con la construcción de un muro de presa de gravas compactadas impermeabilizado aguas arriba con una pantalla de hormigón de 105 metros de altura, dispuesto en un estrechamiento que presenta el valle del río Rocín, aproximadamente a 2,4 km aguas arriba de su confluencia con el estero Chaleco.

En Minería, OHL cuenta con más de 35 años de experiencia en esta industria, así como en la cementera y de biomasa, etapa

Desde sus orígenes, OHL ha apostado por impulsar **el desarrollo y el crecimiento de las comunidades** en las que está presente, a través de la innovación, la sostenibilidad y un ejercicio responsable de su actividad.

en la que ha ejecutado cerca de 200 proyectos e instalado equipos en más de 40 países de los cinco continentes.

En Chile, sus principales proyectos son Tranque Piquenes, Codelco Andina; Planta de Trituración de Riolita, BHP Billiton; Planta de Trituración y Apilado Cobre; Mantenimiento Complejo Tostación; Tranque Relaves Talabre y Conducción Pulpas Relaves y Aguas, Codelco.

Desde sus orígenes, OHL ha apostado por impulsar el desarrollo y el crecimiento de las comunidades en las que está presente, a través de la innovación, la sostenibilidad y un ejercicio responsable de su actividad. Este compromiso tiene su manifestación más concreta en la adhesión de la compañía a un conjunto de iniciativas y directrices lideradas por organismos de reconocido prestigio, como la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), entre otras. En particular, en Chile ha impulsado políticas ambientales, de inclusión social, equidad de género y acciones de voluntariado corporativo, con el objetivo de contribuir al aumento del bienestar de las personas y las comunidades con las que se relaciona la empresa.

Así, en 2019 OHL se hizo partícipe de la Iniciativa de Paridad de Género (IPG-Chile), proyecto público-privado que impulsa la reducción de las brechas de género y el aumento de la participación de las mujeres en la toma de decisiones en empresas e instituciones.

El foco también ha estado puesto en el desarrollo de acciones de voluntariado.

La estrategia del Grupo OHL se apoya en:

» **I + D + i como motor de productividad y competitividad.**

» **Compromiso con las personas y gestión del talento.**

» **Foco en la sostenibilidad y la Responsabilidad Social Corporativa.**

La empresa es enfática en señalar que ése es el aporte que quieren dejar en las comunidades en donde están presentes, conscientes de que el desarrollo no sólo se construye en base a grandes obras de infraestructura. Un aporte concreto ha sido el involucramiento de la empresa en la Aldea Infantil SOS, que atiende niños en situación de riesgo, y en la reparación de la sede vecinal "Sol de Septiembre", en Curicó, en un sector cercano a la construcción del nuevo hospital de la zona. Otro hito destacado por la empresa es la donación de la locomotora diésel marca Deutz a la Empresa de Ferrocarriles del Estado (EFE) para su conservación y resguardo como parte del patrimonio ferroviario del país, ya que esta máquina es la única de su tipo en Chile.

Para De Vicente, el compromiso es profundo y permanente: "La creación de valor –dice– en condiciones de sostenibilidad económica, social y ambiental, como eje transversal de nuestras actividades, es un compromiso que tiene el Grupo OHL a nivel global, siendo conscientes de la importancia que tiene operar con un marco de actuación responsable y sostenible".

Centro de Justicia de Santiago

SACYR
Un camino de desarrollo y crecimiento

Era la ocasión precisa para brindar. No sólo por el año que estaba por nacer. El mérito era que en ese 1997, que se abría por delante como un enorme libro en blanco, estaba el momento en que comenzaría el recorrido. Para SACYR habían sido tiempos complejos. España atravesaba una mala época en inversión de infraestructuras y la empresa –joven, con recursos y toda la ilusión de desarrollo por delante– había buscado en el mapa nuevos horizontes para seguir creciendo.

Ese 1996 que terminaba había sido de exploración hacia nuevos mercados y en ese trabajo Chile despertó el interés de la compañía, ya que aquí se estaban abriendo oportunidades de inversión y desarrollo en diversos rubros. Las infraestructuras ocupaban un lugar esencial para cumplir ambas metas.

A mediados de los 90, Chile estaba en plena expansión, con instituciones sólidas y un marco jurídico y regulatorio que entregaba certezas a los inversionistas para desplegar nuevos negocios. Por su parte, SACYR tenía una posición de caja positiva, lo que le permitía mirar otras tierras con optimismo en su afán por expandir sus proyectos.

El destino no hizo más que hacer coincidir los caminos. A fines de 1995, la plana ejecutiva de la empresa viajó a Santiago para participar de una presentación promovida por el Gobierno chileno para impulsar la inversión extranjera.

El convencimiento de SACYR, que por entonces tenía nueve años, fue tal que no hubo dudas en que aquí querían echar raíces. Chile representaba una magnífica oportunidad para iniciar la internacionalización de la compañía.

El Grupo se presentó y participó con entusiasmo en las licitaciones. El trabajo tuvo su recompensa en 1996. Con el año nuevo, SACYR había logrado adjudicarse un importantísimo contrato, la autopista Los Vilos – La Serena. El volumen del proyecto era mayor a lo que facturaba toda la compañía. Es decir, conseguía el primer proyecto en el exterior en apenas un año y de una envergadura extraordinaria. Había más que razones, entonces, para chocar las copas. Ese día empezaba esta historia.

Más de 240 kilómetros de esa carretera en el norte del país marcarían el primer capítulo. El conglomerado había entrado a Chile con el pie derecho, considerando que, por lo general, la implantación en un nuevo país no toma nunca menos de tres años.

La instalación en estas tierras, asumiendo la dimensión del proyecto adjudicado, supondría la decisión estratégica de crear un equipo con los mejores profesionales de Chile y también traer a los principales especialistas con que la compañía contaba en España.

Dada la magnitud de la obra, los montos y los plazos, se trataba de una construcción mayor, por lo que rodearse de experiencia profesional fue clave desde un primer momento.

Ahora que han pasado muchos pretextos para brindar, la mirada hacia atrás reconoce en esto un gran acierto. La conformación de un equipo sólido y estable para encargarse de proyectos complejos –sumada a las condiciones de un país estable, con instituciones que funcionan y con interés por fomentar el desarrollo de la infraestructura como una de las vías para el crecimiento– es lo que

Manuel Manrique Cecilia,
Presidente de Grupo SACYR.

le ha dado a los trabajos realizados por SACYR un reconocimiento transversal en el desarrollo de las principales obras de infraestructura chilenas.

Y eso ha permitido no sólo que el desembarco haya sido más expedito y con una buena acogida sino que este mismo equipo humano, con integrantes que 20 años después siguen trabajando en la empresa, ha tenido la oportunidad de crecer profesionalmente con SACYR en otros países, como Costa Rica, Panamá, Colombia, Perú o Paraguay, entre otros.

Las obras hablan por sí solas. En estos 23 años, la presencia de la compañía en Chile tiene innumerables hitos que permiten graficar su importancia. Por ejemplo, esa misma adjudicación de la ruta entre Los Vilos y La Serena representa haber sido los primeros en participar y apostar por el modelo chileno de concesiones.

Desde entonces, la empresa ha sido capaz de desarrollar en Chile las cuatro líneas de negocios en las que opera –concesiones, construcción, industrial y servicios–, lo que refleja la confianza en el país, en su crecimiento y en las posibilidades de negocio que ofrece. Además, es consecuencia de la decisión estratégica de continuar siendo en el futuro un aliado primordial para el desarrollo de grandes obras que promuevan una mejor calidad de vida para los chilenos.

En este período, el despliegue de proyectos en que el Grupo ha invertido

bordea los 6 mil 500 millones de dólares distribuidos en diversas obras, entre las que se cuentan dos aeropuertos y trece rutas concesionadas que suman más de 1.500 kilómetros de carreteras.

En infraestructura hospitalaria, se ha adjudicado seis hospitales, que completan más de 2.400 camas y casi 629 mil metros cuadrados. Actualmente la empresa está construyendo el nuevo Hospital Biprovincial Quillota - Petorca, recinto de salud de más de 73 mil metros cuadrados y que beneficiará a más de 320 mil personas de las diez comunas que integran las provincias de Quillota (La Calera, La Cruz, Hijuelas, Nogales y Quillota) y Petorca (La Ligua, Cabildo, Zapallar, Papudo y Petorca).

Chile despertó el interés de la compañía, ya que aquí se estaban **abriendo oportunidades de inversión y desarrollo en diversos rubros.** Las infraestructuras ocupaban un lugar esencial para cumplir ambas metas.

Compromiso con la salud

"La comuna de Quillota hace más de 15 años viene desarrollando un innovador modelo de ciudad basado y centrado en las personas como principal pilar de la gestión local, con el fin de alcanzar el bienestar y felicidad de cada uno de sus habitantes, a través del cambio cultural que invita a pasar de la competencia a la colaboración.

De esta manera, la relación con las empresas a cargo de las grandes obras en la ciudad ha permitido potenciar este ideal, logrando un mejor crecimiento económico local, progreso en infraestructura urbana y empleabilidad para nuestros habitantes, mejorando el bienestar social.

Desde su llegada a Quillota, la empresa SACYR capturó la esencia del proyecto de la municipalidad, trabajando de manera colaborativa y cercana con la Oficina Municipal de Intermediación Laboral, abriendo puestos de trabajo y socializando a la comunidad el anhelado mega proyecto de salud, de impacto nacional como es el Hospital Biprovincial Quillota - Petorca.

Estamos muy contentos por la responsabilidad, credibilidad y cooperación de esta empresa con la comuna. Cuando se trabaja de manera seria y creyendo en un modelo de administración local, se logran concretar obras sin mayor impacto para la comunidad, resolviendo grandes temas como la falta de infraestructura en la salud pública. Reitero mis agradecimientos a la empresa, los encargados la obra y los trabajadores, que han permitido consolidar un ansiado proyecto para nuestra provincia" (Luis Mella Gajardo, Alcalde de Quillota).

El aporte de SACYR a Chile

"No era fácil a mediados de los 90 contar con empresas de cierta trayectoria y tamaño que estuvieran disponibles a confiar en la voluntad y el compromiso de un país pequeño, lejano de los centros de decisión, con instituciones en plena formación, con una rating de riesgo alto, para impulsar una nueva industria de las concesiones como intentaba Chile en esos momentos. SACYR hizo la apuesta y creyó. Leyó bien las oportunidades que representaba el país, confió en sus autoridades y decidió tomar la opción. A los pocos años, la empresa contaba con un número de concesiones importantes que debía ejecutar y operar. Fue a partir de ese momento donde hizo gala de su calidad técnica, marcando un nuevo estándar para las obras viales en Chile.
Su aporte fue, además, mostrar una tremenda flexibilidad ante las demandas que podían provenir de la autoridad. En más de una ocasión fue necesario pedirle a SACYR que ampliara su contrato para incluir obras complementarias que eran necesarias. Pasó el tiempo y la empresa llegó a ser una de las grandes del mundo, enfrentó momentos críticos y se ha vuelto a posicionar entre los actores más importantes en esta industria.
Hoy SACYR es en Chile una empresa de capitales nacionales y españoles, que lleva 23 años aportándole al país con su competencia técnica, su fortaleza financiera, su capacidad de gestión y su vocación por hacer de ello una plataforma para el desarrollo del país" (Carlos Cruz, ex Ministro de Obras Públicas y Director Ejecutivo del Consejo de Políticas de Infraestructura).

Además, a ello se suman otros proyectos en construcción y operación, como Rutas del Desierto (accesos a Iquique); Ruta Valles del Desierto (Ruta 5, tramo Vallenar - Caldera); Ruta del Algarrobo (Ruta 5, tramo La Serena - Vallenar); Ruta del Limarí (Ruta 43, La Serena - Ovalle); Valles del Biobío (Concepción - Cabrero); Américo Vespucio Oriente (AVO I) y la construcción y operación del Hospital de Antofagasta, el mayor concesionado del país y que es un emblema para SACYR, porque en él han participado las cuatro líneas de actividad del grupo.

Dentro de las obras en Chile también destacan como ya ejecutadas la Desaladora Mantoverde (para la compañía minera del mismo nombre en la Región de Atacama); las correspondientes a Santiago Centro Oriente (túnel bajo Avenida Kennedy, el rediseño de la rotonda Pérez Zujovic, con nuevas conexiones y accesos y la construcción de la nueva Costanera Sur); un tramo de la Carretera Austral (obras de asfaltado de 30 kilómetros entre Puente Yelcho y la localidad de Villa Santa Lucía, en la comuna de Chaitén), y el Proyecto de Mejoramiento de la Infraestructura Ferroviaria Santiago - Rancagua, entre otros.

Todo esto supone más de dos mil empleos directos, ocho mil indirectos y aproximadamente 20 mil en industrias auxiliares. Dada la importancia que tiene Chile, representa aproximadamente el 17 por ciento de los ingresos totales de la compañía, el país más importante en el ámbito internacional y el segundo, tras los negocios en España.

Veintitrés años no es nada y para SACYR han pasado volando. Desde ese ya lejano 1996 no ha cambiado la motivación que, como Grupo, apunta a contribuir con obras y servicios para que mejore la calidad de vida de las personas.

El propio Presidente de la compañía,

Actualmente la empresa está construyendo el nuevo Hospital Biprovincial Quillota - Petorca, recinto de salud de **más de 73 mil metros cuadrados y que beneficiará a más de 320 mil personas.**

Proyectos destacados

Hospital de Villarrica: Beneficiará a casi cien mil habitantes provenientes de Villarrica, Pucón, Curarrehue y Loncoche. Contará con una infraestructura para albergar 115 camas, Unidad de Tratamientos Intermedios, servicio de urgencia, seis pabellones y tres salas de parto, entre otras instalaciones.

Aeropuerto Chacalluta: La obra consta de la instalación de cinco nuevos puentes de embarque, y la ampliación y el mejoramiento del actual terminal aéreo, pasando de 5.352 m2 a 11.592 m2. Adjudicado en 2019 y actualmente en operación.

Hospital Biprovincial Quillota - Petorca: Tendrá una capacidad de atención estimada de 320 mil habitantes provenientes de Quillota, La Calera, La Cruz, Nogales, La Ligua, Petorca, Cabildo e Hijuelas. Este proyecto contempla aisladores sísmicos, iluminación natural, cubierta verde (áreas verdes como espacios sanadores), helipuerto y 500 estacionamientos.

Américo Vespucio Oriente: Proyecto de autopista urbana greenfield con sistema de peaje free flow y una longitud total de 9,2 km. El trazado abarca seis comunas: La Reina, Ñuñoa, Las Condes, Vitacura, Recoleta y Huechuraba. Adjudicado en 2014 por un plazo de 540 meses.

Hospital de Alto Hospicio: Entregará atención hospitalaria y ambulatoria a más de 160 mil personas de la Región de Tarapacá. Contará con una capacidad de 235 camas, siete pabellones quirúrgicos y tres salas de parto integral, entre otras obras.

Aeropuerto de Puerto Montt: Los trabajos aumentarán la capacidad del recinto, pasando de los cerca de 1,5 millones de pasajeros actuales a tres millones. Adjudicado en 2018 y actualmente en operación.

Hospital Sótero del Río: Contempla casi 214 mil m2 de superficie construida, 710 camas, 39 pabellones y cinco salas de parto integral, entre otras instalaciones. El edificio cuenta con aislación sísmica y eficiencia energética.

Segunda Concesión Ruta 66 Camino de la Fruta: Proyecto de 142 km de extensión que contempla el mejoramiento del acceso desde la Región de O'Higgins hacia los dos puertos más importantes de Chile: Valparaíso y San Antonio, ubicados en la Región de Valparaíso.

Concesión Ruta 5, tramo Los Vilos - La Serena: Contempla la construcción, mantención y operación con sistema de peaje free flow. Extensión total de 245 km. Adjudicado en 2019.

Posta de Salud Rural Santa Olga: Debido a los incendios que afectaron a la localidad de Santa Olga, ubicada en la región del Maule, en 2017, SACYR donará una nueva Posta de Salud Rural.

Actuales proyectos en operación: Ruta del Limarí (La Serena - Ovalle) » Hospital de Antofagasta » Valles del Biobío (Ruta Concepción - Cabrero) » Santiago Centro Oriente 2 » Túnel Kennedy (Santiago Centro Oriente 2) » Rutas del Desierto (Accesos a Iquique) » Ruta del Algarrobo (Ruta La Serena - Vallenar) » Valles del Desierto (Vallenar - Caldera)

El portafolio de SACYR incluye 44 concesiones en 10 países, con una red de autopistas de 3.814 km y hospitales equipados con más de 2.500 camas, intercambiadores de transporte, aeropuertos y otros activos.

Manuel Manrique Cecilia, lo explica de la siguiente manera: "Cada uno de nuestros proyectos en el país sigue esta misma lógica. Entendemos que cuando construimos un nuevo hospital no es sólo un edificio, es acceder a una mejor salud. Cuando mejoramos una ruta es ahorro de tiempo para regresar más pronto a cada hogar. Nuestra vocación está en eso: hacer que cada uno de nuestros trabajos tenga un impacto positivo en la localidad donde se inserta y en las personas que se beneficiaran con él. Para lograr esto sabemos que el desarrollo de nuestras obras requiere de todo nuestro esfuerzo, de la búsqueda constante de innovación, de poner en servicio todo el talento y experiencia que SACYR tiene en el mundo".

En esto, el conocimiento que ha logrado la empresa en Chile es invaluable y permite proyectar una presencia a largo plazo, la que, entre otras decisiones, se cimienta a raíz de la venta del 49 por ciento de siete activos concesionales, cuyo 75 por ciento del capital de los mismos ahora ya está en manos de los ahorradores chilenos. Para Manrique Cecilia, el arraigo y la relación con el país son más intensos que nunca. "Queremos que cuando se piense en SACYR –agrega– se piense en que es chilena, porque de verdad lo es".

Este compromiso se refleja, además, en una serie de iniciativas vinculadas a los objetivos estratégicos y a los valores y principios que como Grupo están presentes a lo largo del posicionamiento que han implementado en el país.

Por ejemplo, se han desarrollado con mucho éxito en las distintas obras en construcción el programa de "Monitores de Seguridad", que consiste en la incorporación a las obras de personas que hayan sufrido algún tipo de accidente laboral, quienes

trabajan directamente con los prevencionistas de riesgo para supervisar que sus compañeros respeten las normas de seguridad y así prevenir posibles accidentes.

Otra muestra que grafica el nexo con la comunidad es la celebración de los Premios SACYR a la Innovación, creados en España y que en Chile ya lleva dos versiones, y que apuntan a la búsqueda constante por fomentar el desarrollo de ideas innovadoras que permitan descubrir nuevas formas de trabajo y de optimización de los recursos.

Además, en los últimos 23 años, SACYR ha colaborado con medios técnicos y humanos cada vez que la naturaleza se ensaña con esta tierra, ayudando en la mitigación de los efectos de los terremotos, incendios, tsunamis, lluvias torrenciales o cualquier evento catastrófico que afecte al país. "El Gobierno y los chilenos saben que pueden contar con nosotros en todo momento, ya que tenemos la ventaja de tener personal especializado y medios desplazados en todo el país", explica el Presidente de la compañía.

El balance de esta historia amerita nuevos brindis. No sólo porque en estos años la empresa ha recorrido un camino para establecerse como líder en construcción y concesión de obras civiles sino además porque de la presencia en estas áreas en carreteras, la participación del negocio se ha expandido hacia ámbitos como la salud, con los trabajos en recintos hospitalarios tan emblemáticos como el Hospital de Antofagasta o el nuevo Hospital Sótero del Río. El despliegue, en todo caso, también abarca otros rubros, porque SACYR está también activamente vinculado en la gestión aeroportuaria, en el desarrollo minero, en proyectos industriales y en servicios integrados.

Las proyecciones del Grupo hablan de seguir creciendo y diversificándose en sectores como el ciclo integral del agua, donde es líder en segmentos específicos de tratamiento, desalación y depuración de agua o embalses, y en tratamiento de residuos. Igualmente, en consonancia con el Plan Estratégico, se busca seguir avanzando en sectores como la construcción industrial, la conservación de carreteras y el desarrollo de proyectos mineros y eléctricos.

Asimismo, el foco también está puesto en continuar con el liderazgo en concesión y operación de carreteras y aeropuertos; el desarrollo de infraestructura hospitalaria; la construcción y gestión de

Las cuatro caras de SACYR

SACYR es un Grupo multinacional y global cuya misión es desarrollar proyectos complejos de infraestructura y servicios que contribuyan a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos, que ofrezcan oportunidades de desarrollo personal y profesional a sus empleados, y que generen valor a los clientes, socios y accionistas. Tiene cuatro líneas de negocio: construcción, concesiones de infraestructuras, industrial y servicios, los que se describen de la siguiente manera:

SACYR Concesiones:
Con más de 20 años de experiencia y una inversión global de 27 mil millones de euros, es una compañía líder en el desarrollo de proyectos greenfield. Su experiencia engloba la gestión integral de los proyectos (diseño, construcción, financiación, operación y mantenimiento). El portafolio incluye 44 concesiones en 10 países, con una red de autopistas de 3.814 km y hospitales equipados con más de 2.500 camas, intercambiadores de transporte, aeropuertos y otros activos.

SACYR Ingeniería e Infraestructuras:
Líder de infraestructuras en todo tipo de proyectos de obra civil (autopistas, metro y ferrocarril, aeropuertos, marítimas e hidráulicas) y de edificación. Sus principios se basan en el cumplimiento de los plazos, la promoción de la innovación, la internacionalización de su actividad, y la construcción con altos estándares de seguridad y calidad y con respeto al medioambiente.

SACYR Industrial:
Especializada en ingeniería y construcción de plantas industriales. Ofrece soluciones integrales e innovadoras, con un equipo especializado de más de 1.600 profesionales enfocados en la satisfacción del cliente y en el aporte de valor en cada etapa del proyecto. Todos estos desarrollos y servicios se rigen por el respeto al medio ambiente, la excelencia, la seguridad y la responsabilidad social.

SACYR Servicios:
Establecida en 2004, cuando SACYR decide crear un área independiente centrada en servicios medioambientales, ciclo integral del agua y otras actividades relacionadas. Esta unidad desarrolla una amplia diversidad de negocios enfocados en proveer un servicio integral a sus clientes que cubra sus necesidades y que aporten una rentabilidad sostenida.

1996
Adjudicación del primer contrato de concesión y construcción autopista Los Vilos - La Serena.

2013
Adjudicación Hospital de Antofagasta.

2014
Adjudicación AVO I.

2018
Se completa la llegada de nuevas líneas de negocio: industrial y servicios.

infraestructuras, y en proyectos industriales y servicios.

Como muestra de lo anterior, hay un reencuentro con esa primera obra concesionada de la autopista Los Vilos - La Serena, adjudicada el último día de 1996. En 2018 esta obra regresó a SACYR, al adjudicarse la segunda concesión de este mismo tramo.

Es, también, un reflejo de lo que la compañía y sus obras representan en el progreso y el porvenir del país. En palabras de Manuel Manrique Cecilia, "siempre vamos a contribuir y apoyar los planes que desde el Gobierno de la República se consideren adecuados para el desarrollo sostenible y el mantenimiento de las infraestructuras y también de otros sectores como la gestión hospitalaria, la desalación, la gestión integral de edificios, el tratamiento de residuos, el ciclo integral del agua, entre otros. Chile tiene posibilidades de desarrollar más iniciativas en sectores como puertos, red de caminos básicos, desalación, depuración, embalses, metros ligeros y pesados, tranvías, así como en muchas otras iniciativas".

Si bien los años han pasado, y con ellos también ha cambiado la vida de los chilenos, para la compañía el desafío sigue siendo el mismo que el que les abrió la puerta en 1996.

"Nos jugamos el ciento por ciento por cada uno de nuestros proyectos, nos mueve la pasión por la excelencia y la innovación. Entendemos que cada obra representa un nuevo desafío, un nuevo mundo que construir y poner en servicio de las personas. Nuestras obras son complejas y no exentas de contratiempos. Pero sabemos que con esfuerzo y entrega podemos afrontarlos. Pero sobre todo aspiramos a seguir creciendo en el país, promoviendo la transversalidad que hay entre las diferentes líneas de negocio de nuestra compañía, para así potenciar nuestras capacidades y el valor de todos nuestros trabajadores", agrega el Presidente.

Hay, en toda esta historia, la consecuencia de una relación que se ha ido fortaleciendo, a medida en que el compromiso y la confianza mutuos han hecho su trabajo. "Chile es un país estratégico para el grupo por muchas razones, una de ellas es el importante vínculo e inversión que tenemos con el país. Hemos confiado y seguiremos confiando en Chile para invertir. Si bien nuestro origen es español, en SACYR sentimos que somos una empresa más de Chile, sentimos que es nuestra casa y día a día nos motiva el compromiso con el país y su desarrollo", concluye el ejecutivo.

A la luz de las obras, las que están y las que vendrán, sólo asoman nuevas buenas razones para seguir brindando.

Las proyecciones del Grupo hablan de seguir creciendo y diversificándose en sectores como el ciclo integral del agua, donde es líder en segmentos específicos de tratamiento, desalación y depuración de agua o embalses, y en tratamiento de residuos.

Ibereólica Renovables Chile

Energía en todo su esplendor

Había que renovarse. Buscar energías en otros horizontes. El panorama en España en 2010 era complejo y poco auspicioso ante la perspectiva de un futuro cambio normativo que, en definitiva, suponía la paralización del desarrollo de proyectos de energías no convencionales. Los presagios, que se cumplieron finalmente dos años después, llevaron a que la mirada del Grupo Ibereólica Renovables se encontrara fijándose hacia Latinoamérica para internacionalizar su operación.

Para esos planes, Chile le sentaba muy bien. La compañía –un grupo empresarial de capital español formado en 1996, con un claro perfil técnico y con la apuesta decidida de sus socios por las energías renovables– buscaba perspectivas seguras y en ello nuestro país calzaba perfecto. En el país había plena seguridad jurídica, pero sobre todo un enorme potencial en el sol, en sus vientos y en las grandes extensiones de terreno aprovechable para desarrollar proyectos de generación eléctrica, a partir de estas fuentes de energía amigables con el planeta. Sin embargo, había algo más, una afinidad de siglos entre ambas culturas que, en el presente, se encarnaba en la relación entre los ejecutivos de la empresa y el chileno Edmundo Arrocet, que en España asesoraba a compañías que quisieran invertir en Chile.

Como asesor, sus consejos fueron muy en serio. Uno de ellos: vayan a Chile y conózcanlo de punta a cabo. Y le hicieron caso. Tan pronto la plana mayor aterrizó en nuestro país se programó para recorrer durante una semana más de cinco mil kilómetros por carretera, y así familiarizarse de los rincones de su nueva tierra.

Lo que vieron los enamoró. Y como suele suceder con los sentimientos verdaderos, la relación muy pronto comenzaría a dar buenos frutos.

Aprovechando la posición de liderazgo adquirida en España en este tipo de proyectos, la compañía encontró en el norte la ubicación ideal para el desarrollo de su primer gran trabajo, en

la que el viento sería el protagonista.

Fue entonces cuando empezó la historia. En 2011, el grupo firmó contratos de arrendamiento sobre los terrenos en los que a la postre construiría los parques eólicos Cabo Leones I, Cabo Leones II y Cabo Leones III, ubicados en la comuna de Freirina, provincia de Huasco, que pertenece a la Región de Atacama.

El Parque Eólico Cabo Leones I, con 170 Mw de potencia instalada, entró en operación comercial en 2017, mientras que los Parques Eólicos Cabo Leones II y Cabo Leones III, que se están construyendo, contarán con una potencia de 205 y 173,25 MW, respectivamente, para iniciar sus funcionamientos durante el

La compañía explota, desde 2004, **diez parques eólicos, con una potencia instalada de 324 MW.** Construye, actualmente, 408 MW eólicos en Chile para su puesta en servicio en 2020.

IBERDROLA

segundo semestre del 2020.

También miraron hacia el sol. Las estupendas condiciones ambientales del norte permitieron que Ibereólica Renovables Chile implementara un proyecto fotovoltaico en la comuna de María Elena, en la Región de Antofagasta, cuyo inicio de su construcción está programado para el primer trimestre de 2020 y que contará con una potencia de 550 MWp instalados, repartidos en dos plantas.

El comienzo era más que auspicioso. Aunque en todo cielo a veces aparecen las nubes.

●●●

Todo iba bien. Era 2013 y la compañía estaba en condiciones de poder enfrentar el proceso de financiación necesario para iniciar la construcción de los proyectos aprobados. Pero algo nublaría el panorama: se encontró con la dificultad que entrañaba el financiamiento de obras que vendieran la energía generada en el mercado spot, dada la resistencia que, por aquel entonces, ofrecían las entidades financieras para respaldar operaciones bajo este esquema.

En este escenario es cuando se vio la experiencia del grupo. La propuesta de Ibereólica Renovables Chile para enfrentar la contingencia fue impulsar ante las autoridades chilenas y organismos reguladores con competencia en materia de energía un sistema de licitaciones energéticas que permitiera el acceso de los proyectos renovables, con tecnologías competitivas en precio, como la eólica y la solar fotovoltaica, y la participación como suministradores de energía a las distribuidoras.

Fueron dos años de intensas negociaciones, pero el esfuerzo vería sus frutos sobre todo a partir de 2015, con la convocatoria realizada por la Comisión Nacional de Energía que consistió en licitaciones periódicas para suministro de energía a distribuidoras, en las cuales los proyectos renovables han logrado demostrar su competitividad y han contribuido definitivamente a la reducción del precio de la energía hasta los niveles actuales, equiparables a otros países con más larga tradición en el ámbito de las energías renovables.

Lo importante es que había disposición. Tal como lo establecían las proyecciones, la relación con las autoridades y el marco institucional posibilitaba despejar cualquier tropiezo. El orden, la agilidad y la transparencia en los procesos de autorización ambiental con las que han sido tramitadas y aprobadas las Resoluciones de Calificación Ambiental de todos los proyectos del conglomerado se resumen en una anécdota: Durante la cumbre mundial termosolar CSP Today que Ibereólica contribuyó a organizar en Antofagasta en julio de 2013, fue la propia SEREMI de Energía la que les comunicó la aprobación de la Resolución de Calificación Ambiental del proyecto Planta Termosolar María Elena, hasta ahora el mayor proyecto termosolar en el mundo con tecnología de torre con receptor central.

Desde entonces, la historia ha sido de

354 MW de energía eólica y energía solar ha construido y explotado la empresa en el período de 2004 a 2012.

Grupo Ibereólica Renovables fue distinguido por Euromoney y Ernst & Young **con el Premio al "Promotor Tecnológico del Año"** en los "Global Renewable Energy Awards 2007", por su continuo aporte al desarrollo de nuevas iniciativas en el sector de las energías renovables.

2012
Aprobación de las Resoluciones de Calificación Ambiental de los Parques Eólicos Cabo Leones I y II y sus infraestructuras de evacuación.

2015
Primera adjudicación de energía y potencia en la licitación con distribuidoras para la Primera Fase del Parque Eólico Cabo Leones I. Además, se inicia la construcción Parque Eólico Cabo Leones I.

2016
Segunda adjudicación de energía y potencia en licitación con distribuidoras para los Parques Eólicos Cabo Leones II, Cabo Leones III y Segunda Fase de Cabo Leones I.

2017
Cierre en Nueva York de la financiación Project Finance y puesta en marcha del proyecto eólico Cabo Leones I. Además, se aprueba la Resolución de Calificación Ambiental del Proyecto Fotovoltaico Elena.

2018
Se aprueba la Resolución de Calificación Ambiental del Parque Eólico Cabo Leones III.

2019
Cierre en Nueva York de la financiación Project Finance e inicio de la construcción del proyecto eólico Cabo Leones III.

mucho esfuerzo, pero también de sonrisas. La compañía está llevando a cabo una serie de proyectos. Y ya son cuatro, los que se desglosan de la siguiente manera:

» **Parque Eólico Cabo Leones I** (170 MW), en operación desde 2017.
» **Parque Eólico Cabo Leones II** (205 MW), en construcción y con entrada en operación en 2020.
» **Parque Eólico Cabo Leones III** (173,25 MW), en construcción, y con entrada en operación en 2020
» **Planta Fotovoltaica Elena** (550 MWp), programada su construcción para inicio de 2020.

En cada uno de sus proyectos, la empresa está replicando el conocimiento y la experiencia forjados en España, las que insertadas en el modelo chileno, están consolidando diversos beneficios.

Por una parte, la integración se manifiesta gracias a la creación en Chile de un grupo empresarial con personas locales en las áreas de desarrollo, ingeniería, dirección integrada de obras y gestión de explotación, dirigido por un personal arribado desde la casa matriz en España, y creando un equipo con personal cualificado de nacionalidad chilena, que cada vez va asumiendo más funciones, a medida que avanzan los desafíos.

●●●

Lo medular ha sido el legado. Lo que los mueve está centrado en la forma en que Ibereólica Renovables Chile ha contribuido en el fortalecimiento de la matriz de generación eléctrica de origen renovable. El resultado ha ido más allá de la posibilidad de que los precios de la energía sean más baratos, haciendo más competitivo el proceso productivo en Chile, porque permite el acceso más expedito al consumo eléctrico por parte de las familias que socialmente están más desfavorecidas.

Esto se ha visto resaltado tanto con la generación de empleo de alta cualificación y de largo plazo en el sector energético, en

zonas de Chile con muy pocos recursos económicos, como también se ha logrado mejorar la calidad de vida de los habitantes próximos a los pueblos en los que se ubican los proyectos, y que se refleja en la construcción de nuevos caminos e infraestructuras de uso vecinal; la generación de riqueza en el sector terciario; la entrega a las comunidades locales de infraestructuras eléctricas de generación fotovoltaica para autoconsumo; el suministro de agua para consumo humano, y el desarrollo de procesos que permiten la desalinización en sectores costeros, entre otros.

Para cumplir con el propósito del grupo por fomentar un retorno de la actividad en beneficio de las comunidades locales, la empresa participa en Freirina, junto con otros desarrolladores, en una mesa eólica, que es un instrumento pionero en la canalización de iniciativas que mejoren la calidad de vida de los habitantes próximos a las instalaciones, en ámbitos como la salud, el suministro de agua potable, y la mejora de las comunicaciones. Específicamente en esta localidad, por ejemplo, proyectos Cabo Leones I, II y III, ayudan a dotar a la Región de Atacama de una mixtura energética renovable y limpia, que permitirá evitar la emisión de dos millones y medio de toneladas de C02 a la atmósfera, y generar la energía eléctrica que abastecerá el consumo anual de aproximadamente 1,6 millones de hogares.

Los proyectos Cabo Leones I, II y III permitirán **evitar la emisión de dos millones y medio de toneladas de C02 a la atmósfera,** y generar la energía eléctrica que abastecerá el consumo anual de aproximadamente 1,6 millones de hogares.

Hacia el futuro, la mirada sigue siendo auspiciosa. El Grupo Ibereólica Renovables también tiene en Chile proyectos en tramitación como el Parque Eólico Atacama, que contará con una potencia instalada de 177,60 MW. A ello se suma el Proyecto ERNC Loa, que será pionero en el país con hibridación de tecnología eólica y fotovoltaica y que estará ubicado en las comunas de Tocopilla y María Elena, en la Región de Antofagasta, en el margen sur del río Loa. Este trabajo, que marca también el compromiso del grupo con la innovación y la I+D, tendrá una potencia de 450,6 MW, repartidos equitativamente entre el viento y

los paneles solares fotovoltaicos.

Finalmente, el proyecto fotovoltaico Antofagasta, ubicado también en la comuna de María Elena, tendrá una potencia de 550 MWp instalados, distribuidos en dos plantas de 275 MWp. En la actualidad, se están redactando los estudios de impacto ambiental para su tramitación y la construcción está prevista para el primer trimestre de 2022.

Con estos nuevos planes, la inversión también se dispara. Para esa fecha, el monto superará los 2.200 millones de dólares y duplicará la generación de empleos directos actuales de 250 a 500, en la etapa de construcción, y de 70 a 140 durante la etapa de operación comercial que se extenderá por otros 25 años.

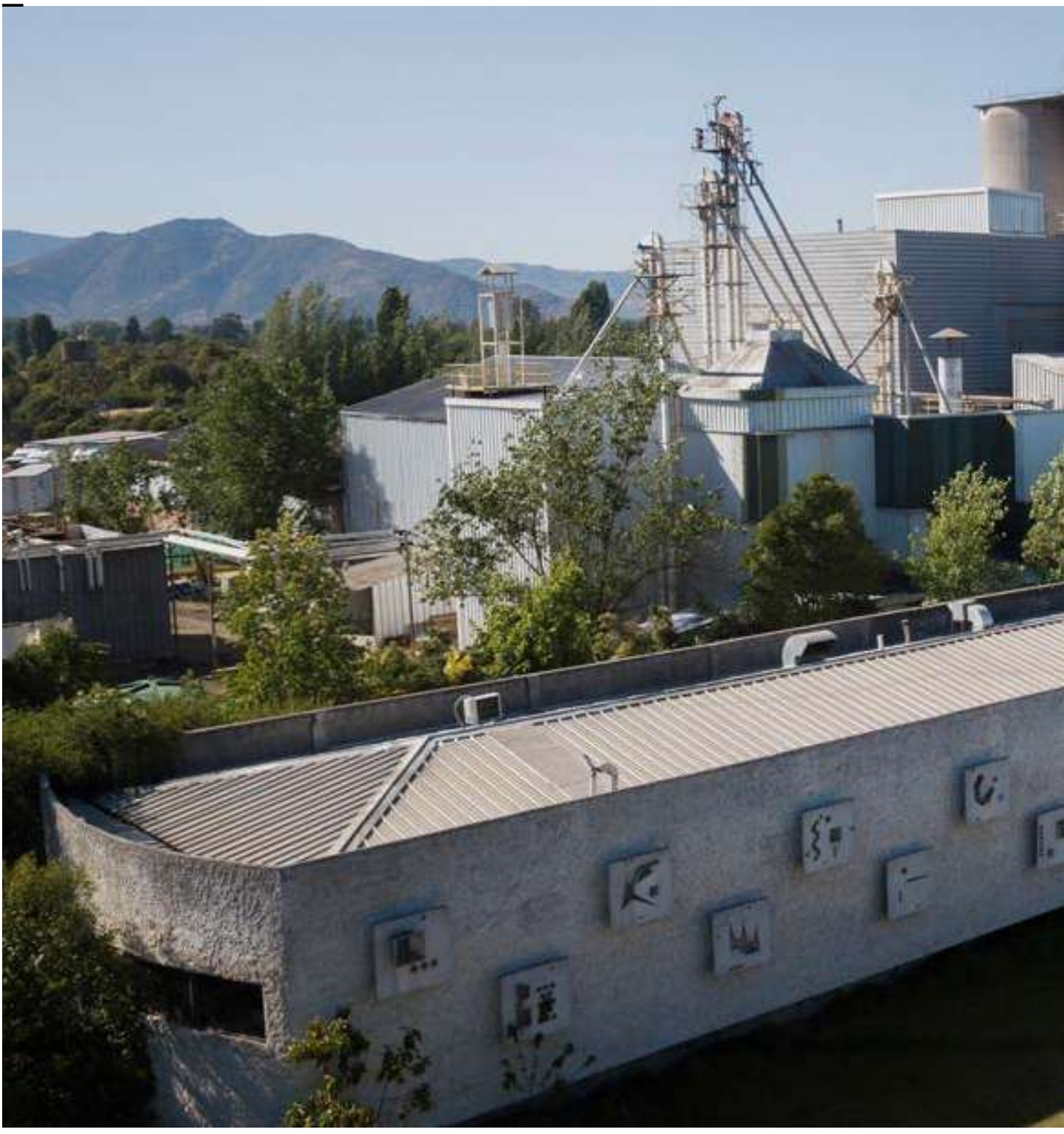
Lo que fue un amor a primera vista se ha robustecido en una relación que no admite límites. Si desde sus orígenes la compañía ha confiado en las energías renovables como motor de mejora en la calidad de vida de los países, en Chile ha encontrado su mejor aliado.

Las condiciones excepcionales que vislumbraron en un principio no han hecho otra cosa que consolidar las ventajas comparativas desarrolladas en todos estos años. Al fin y al cabo, en la responsabilidad por dejar el mundo mejor de cómo lo encontramos, Ibereólica Renovables Chile se ha cimentado en su papel de protagonista para la generación de energías limpias que ayuden al planeta.

Y en esto, como ha sido la costumbre, la mirada sigue yendo más allá. Si el sol y el viento ya cautivaban, nuestro país posee recursos naturales en abundancia como el litio y el vanadio, que son la base para la fabricación de sistemas de almacenamiento de energía eléctrica con los que Chile podrá reducir su dependencia energética del exterior y cuyo desarrollo resulta clave también para el futuro del sector a nivel global.

Futuro. Un viaje que no admite más horizontes que más desafíos. En el balance, la decisión de abrir en Chile las puertas de la internacionalización es, a ojos de la compañía, el mejor reflejo de lo que descansa en su espíritu. Es aquí donde Ibereólica ha encontrado el territorio fértil para potenciar su misión y desarrollar sus proyectos, descansando en las condiciones políticas, jurídicas y sobre todo naturales que brinda el país que los recibió hace ya nueve años para desplegar la energía renovable.

Desde ese inicio, el grupo se ha sentido siempre como en casa. Sus propios ejecutivos lo declaran: "Podemos afirmar que Chile ha sido para nosotros tierra de cálida acogida". Y de un mañana que se asoma a la distancia lleno de energía.



PROA

Alimentando esfuerzo, perseverancia y transformación

Por sus ojos pasaban las llamas del incendio que carcomía los sueños y esfuerzos de su padre y su familia. En cuestión de minutos, los abarrotes y las maquinarias se habían consumido abrasadas por un fuego incontrolable por la gran cantidad de materiales combustibles que se acopiaba en la bodega de la ferretería que la familia había instalado en el valle del Cachapoal.

Entre los escombros se podían ver los vestigios del sueño que Francisco Aguado Villalba, su padre, había logrado levantar en poco tiempo, al llegar a Chile en 1916, cargando sobre los hombros una familia con mujer y sus cuatro primeros hijos. Aquí, entre las brasas insaciables, quedaba en cenizas el deseo de dejar huella en Peumo,

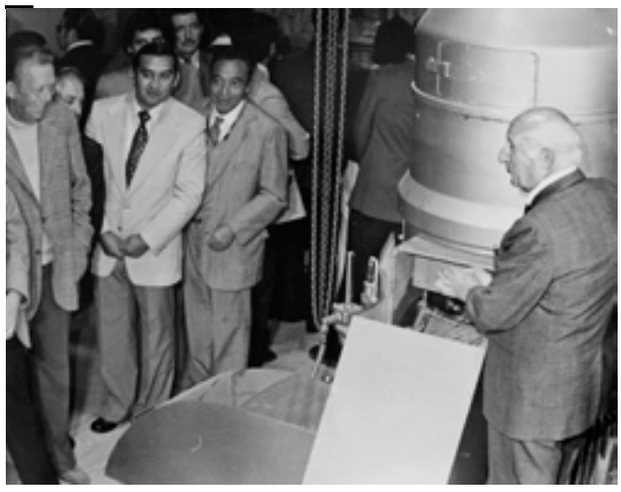
ese desconocido lugar de Chile, y surgir como otros tantos inmigrantes españoles que habían apuntado al rincón más lejano del planeta para construir su futuro.

Benedicto Aguado Hoces, el segundo hijo de Francisco, pequeño y solo sentado al borde de una piedra, observaba en el incendio un detalle que resumía el desastre: pedazos de un zapato –el regalo de Navidad que él mismo, con la plata que ganaba ayudando en el almacén, se había comprado por adelantado– retorciéndose de calor entre las ruinas, volando como mariposas negras hacia el cielo siempre claro de Peumo en Nochebuena.

Fue entonces cuando Benedicto, a los 14 años, se sacudió del polvo y el humo, se hizo hombre y pensó como tal. Lo que su padre había armado en poco más de una década no cabía en los estantes del negocio destruido. Era mucho más grande y fuerte como para que cediera a cualquier traspié, por fuerte y grande que también lo fuera. Aquí, sentado sobre la piedra, con el hambre lenta del fuego sin acabar del todo con la tragedia, juró mirando al cielo claro de Peumo que de ésta saldrían fortalecidos. Aquí, entre esas mismas cenizas hambrientas, en la tormentosa Navidad de 1926, es cuando la historia de Proa, conocida históricamente como Champion, empieza a escribirse.

No hubo tiempo al acomodo. En esa Nochebuena de 1926, las condiciones familiares obligaron al primer hijo hombre de la familia a abandonar el colegio para trabajar como el principal pilar de su padre. Sin seguros y sin ahorros, a Benedicto no le quedó más remedio que aceptar la única

En 2019, **Champion S.A. cambia su identidad corporativa a Proa S.A.,** dando muestra concreta de su proceso de transformación.



Proa es un conglomerado nacional de empresas con 80 años de historia dedicado a la producción y comercialización de alimentos para mascotas, animales de granja, huevos para consumo humano e industrial y pollitas de un día para la crianza de gallinas ponedoras.

vía que le ofrecía el futuro, sin saber en ese entonces que sería el inicio de un espíritu que se moldearía por el compromiso a sol y sombra, el esfuerzo y resiliencia a prueba de golpes y una excepcional manera de entender los negocios que sólo es posible reconocer cuando se la trae innatamente en la sangre.

La impronta que años más tarde daría origen a Proa viene dada por ese espíritu, forjado en la adversidad. Con apenas 14 años y sin posibilidades de retornar al colegio, Benedicto Aguado ya era un hombre en cuerpo de niño cuando llegó a la quinta que su tío Atanasio Hoces tenía en Las Cabras para pedirle trabajo. Fue ese mismo pariente el que se había deslumbrado años antes con las habilidades con las que el pequeño resolvía dilemas comerciales que él mismo le planteaba. Por eso, desde un comienzo le entregó a Benedicto responsabilidades que iban más allá de las actividades propias de la quinta y que incluían la venta de maderas a las barracas y hacerse cargo del corretaje de trigo para los distintos molinos que había en la zona.

●●●

El ramal que cubría los 18 kilómetros entre Peumo y Las Cabras tardaba más de una hora en llegar a su destino. Por las noches, de regreso, el convoy viajaba a oscuras con la mayoría de los trabajadores durmiendo, a excepción de una lucecita que le daba tenue a Benedicto en la cabeza y que él mantenía encendida para leer lo que fuera que hubiera llegado a sus manos. Aprovechaba los viajes ida y vuelta para aprender sobre cualquier tema, desde contabilidad, química o actualidad, hasta de caballos.

Pero el apetito por el conocimiento siempre fue mayor al tiempo que disponía en el tren. Cuando regresaba a casa, seguía leyendo alguno de los libros encargados por correo y que escondía, como tesoro,

para que nadie se los leyera.

Con los años, el haberse educado a sí mismo le provocaba una mezcla de emociones que deambulaban entre el pudor por los vacíos incompletos que pudiesen haberle quedado y el orgullo por haber sabido conciliar la inquietud intelectual con el esfuerzo, a pesar de las adversidades, o tal vez gracias a ellas.

Ya en esa etapa de su vida, cuando los libros le permitían entender mejor el negocio del corretaje agrícola como para forjarse un nombre en la zona, Benedicto Aguado Hoces logró entender un par de cosas que le sirvieron para, más adelante, consolidar su legado. Una, que en los negocios se debe actuar con la misma transparencia que en cualquier otra faceta de la vida, y dos, que todo se resuelve con empeño, no importa cuánto trabajo y tiempo se necesite. Cuando todo llega a su fin, mañana empezamos de nuevo.

De esto último el destino volvería a encargarse de recordárselo. Si ya el incendio del negocio familiar había sido un golpe duro, apenas un par de años después los tíos que le habían tendido la mano con los trabajos en Las Cabras murieron en un accidente automovilístico, teniendo que hacerse nuevamente cargo. Ya había adquirido experiencia suficiente en el negocio del corretaje agrícola como para sentarse a la mesa con su padre y proponerle que trabajasen juntos. Francisco también había echado mano a su prestigio como corredor de productos con los agricultores de la zona, por lo que la idea le hizo sentido y se estrecharon las manos. Sin que estos hombres tan familiarizados con la tierra y las semillas lo entendieran entonces, en ese minuto estaban sembrando el origen de una historia que hoy ya cumple 80 años.

●●●

Esa noche, ni Francisco Aguado ni su hijo Benedicto, habrían imaginado que esa resiliencia y ganas de cambiar las cosas con una mirada única, los harían forjar desde las cenizas un conglomerado de empresas que, tras ocho décadas y tres generaciones, ganaría prestigio y una importante participación de mercado a través de reconocidas marcas en el negocio de las mascotas y el huevo, así como en la industria pecuaria gracias a la producción y comercialización de alimentos para animales.

Mirado con los ojos del presente resulta indiscutible los tintes épicos del relato, pero el germen del legado tuvo un origen mucho más sencillo, pero no por ello menos complejo. De todos los productos que Benedicto Aguado comercializaba, el trigo le parecía el más fascinante. No sólo porque tenía ese

↑ **Benedicto Aguado Hoces** transmitió a su familia y colaboradores que en los negocios se debe actuar con la misma transparencia que en cualquier otra faceta de la vida.

poder ancestral de alimentar a las personas desde el registro de los tiempos sino también porque en sus divagaciones creía encontrar en los granos la posibilidad de generar negocios que a fines de los años '30 aún ni siquiera se pensaban.

La experiencia de padre e hijo en el corretaje de este cereal lo volcaron en la búsqueda de un molino. Por ese entonces, los principales abastecedores de harina en la zona estaban en El Monte, a unos cuantos kilómetros al oeste de Santiago, y en uno de los recorridos les ofrecieron un molino llamado San Francisco.

"En Proa asumimos la misión de entregar alimentos saludables, producidos con altos estándares de seguridad alimentaria, bienestar de las personas, los animales y también cuidado por el medio ambiente. Para ello contamos con un equipo humano y profesional de alto nivel, quienes día a día ponen a disposición su talento y compromiso para asegurar productos de primer nivel, al alcance de todos".

Les pareció que el nombre era algo más que una mera casualidad. Lo tomaron como un llamado. Bastó una mirada para acordar la compra del molino y comenzar, otra vez, una aventura en conjunto. Era 1939 cuando por primera vez Francisco Aguado Villalba y su hijo Benedicto Aguado Hoces se transformaban en socios. Para el hijo, en todo caso, el negocio debía tener a su padre a la cabeza y por eso se decidió llamarlo Francisco Aguado y Compañía.

En ese momento, con esa semilla que ambos estuvieron dispuestos a sembrar en el suelo fértil de El Monte, estaban comenzando a construir – sin saberlo todavía- una historia que perduraría por generaciones.

●●●

Al transitar por calle Balmaceda, en el sector de Malloco en Peñaflor, las parcelas agrícolas que hicieron conocida a esta comuna semirural al poniente de Santiago, han devenido en un barrio industrial que se extiende hasta el límite con Talagante.

A fines de los '50, Benedicto Aguado Hoces decide materializar su visión de empresario, y compra un terreno de 120 mil metros cuadrados que había pertenecido a los colonos alemanes que llegaron a Chile en 1929 durante el gobierno de Carlos Ibáñez del Campo. En ese lugar, construye una moderna planta de incubación, bodegas para materias primas, gallineros y posteriormente, a fines de los '70, una planta industrial para la elaboración de alimentos para animales, dando cuenta de la madurez que había alcanzado la industria.

En la actualidad, el complejo alberga también un Centro de Distribución de nueve mil metros cuadrados, una planta para la producción de alimento para mascotas -que inició su operación en 1991 y ha sufrido múltiples transformaciones y crecimiento-, una planta para la producción de snacks para perros y alimento para caballos, además de las oficinas administrativas, laboratorios, sala de capacitación y un casino para los colaboradores.

Tanto la Planta Industrial, como el edificio

de la administración, representan un punto de interés arquitectónico para la comuna de Peñaflor, transformándose en referencia obligada para la comunidad.

●●●

Con los molinos encumbrados en una producción eficiente y el negocio de la harina en un buen momento, Benedicto Aguado Hoces tenía la convicción de que aún era posible ir más allá. Fue así como junto a uno de sus colaboradores comenzó a realizar algunas pruebas con el afrechillo que se desprendía de la molienda del trigo.

Con más convicción que evidencia, decide envasar una mezcla compuesta por alfalfa, harina de pescado, maíz y afrechillo y regalársela en sacos a los vecinos para comprobar el comportamiento de los animales. En cuestión de semanas, todos llegaron a agradecerle. Los animales crecían robustos como nunca antes.

Con el tiempo, la empresa adquirió la primera máquina para revolver el alimento, ya que hasta entonces se mezclaba a pulso de pala y porque al ritmo que estaba creciendo el negocio la fuerza humana ya no daba abasto.

Al año ya se estaban vendiendo grandes cantidades de estos "piensos compuestos", principalmente a las pequeñas parcelas productoras de huevos que crecían en Quilpué y Limache y a los dueños de vacas lecheras. El despegue del negocio no tenía marcha atrás y con la construcción de la planta de alimentos en Malloco todo parecía posible.

●●●

La palabra es lo que vale. La frase ha quedado en Proa como un legado del que hablan colaboradores, clientes, proveedores e incluso competidores. Benedicto Aguado Hoces sabía que en la transparencia no solo había un capital para perpetuar la mística del negocio, sino también para elegir a quienes lo acompañarían en sus aventuras.

Fue el caso de su hijo mayor, Mario Aguado Longueira, quien, durante un viaje a Estados Unidos, encontró la respuesta para ampliar las líneas del negocio e incursionar en un mercado emergente y casi inexplorado.

De esta forma, en 1957, la empresa concreta la importación de reproductoras de las mejores líneas genéticas desde el país del norte, capaces de perfeccionar

tanto la producción de los huevos como la inserción de los pollos broiler dentro de la cocina nacional. Fue otro paso audaz en la historia de la compañía, para lo cual se ocuparon los terrenos de Malloco para levantar los galpones de crianza y se instalaron las primeras máquinas incubadoras en la chacra Santa Adriana.

Como todo lo que trasciende, el comienzo no fue fácil, pero el tiempo les dio la razón y Proa, con el pasar de los años, se convertiría en el productor de huevos más importante del país ganando reconocimiento por su competitividad y por la calidad de sus productos, con marcas referentes en el mercado nacional como Yemita, con más de 40 años en la mesa de las familias chilenas y La Granja Gallinas Libres, creada en 2013 para comercializar huevos de gallinas libres de jaula, a través de un sistema que permite a las aves expresar sus comportamientos naturales.

Todo ello ha permitido a la empresa desarrollar nuevos proyectos de inversión, incorporando modernas instalaciones y aviarios de última generación, equipados con sistemas de recolección de huevos automáticos, y equipos de climatización, además de contar con el sello de bienestar animal, Certified Humane, otorgado por la ONG Humane Farm Animal Care (HFAC), lo que sirve de garantía para clientes y consumidores.

Adicionalmente, la empresa elabora y comercializa una completa gama de ovoproductos líquidos, deshidratados y cocidos para consumo humano, a través de su empresa Premium S.A., la cual cuenta con altísimos estándares normativos como HACCP e ISO, con el fin de dar cumplimiento a los exigentes estándares de sus clientes.

●●●

Benedicto Aguado Hoces fue el iniciador y pionero en esta travesía. Lo seguiría su primogénito, Mario Benedicto Aguado Longueira, a cargo de la gerencia general por casi 20 años, hasta el arribo de su hermano, Benedicto Aguado Catón, cuyas primeras armas las hizo en la gerencia comercial del conglomerado y luego a la cabeza de uno de los proyectos más ambiciosos de la compañía: crear el plantel de postura más grande y moderno del país en la localidad de Leyda, en San Antonio.

Con 38 años, Benedicto Aguado Catón asume la gerencia general del grupo en 2006 con un afán transformador. Tenía claro que la única forma de asegurar la continuidad de la compañía era iniciar un complejo proceso de profesionalización de los cargos estratégicos, lo que implicaba generar cambios importantes en una organización acostumbrada a responder a la figura de su padre y a la de su hermano mayor.

Con un tono calmo, pero firme, Benedicto Aguado da cuenta de su visión del negocio y de su afán por mantener la buena salud del conglomerado.

De esta convicción surge, tal vez, una de las ideas más radicales en lo que va de su gestión: cambiarle el nombre a la compañía que por 80 años ha acompañado a su familia y también a generaciones de colabora-

dores, clientes y proveedores. Sin embargo, esta decisión tiene motivaciones profundas y apunta a enfrentar los cambios que imponen el mercado y también la sociedad.

"Tenemos el enorme desafío de continuar con esta empresa, que representa el legado de mi padre. No obstante, las exigencias de la industria, de la competencia y de nuestros clientes, van más allá", explica Benedicto Aguado, mientras revisa las imágenes que dan cuenta de su historia. "Hoy los desafíos son muy distintos a los que enfrentamos en el pasado. Debemos competir no solo con empresas nacionales, sino que también con multinacionales, lo que da cuenta de la sofisticación de este negocio". A pesar de ello, Aguado se muestra tranquilo y confía en las capacidades de su equipo para sacar adelante a la empresa. "Nos llena de orgullo competir de igual a igual con empresas de larga trayectoria a nivel mundial y nacional, lo que es fruto de nuestra capacidad de innovación y transformación continua", señala.

Para enfrentar los nuevos retos, la empresa ha debido fortalecer su estructura para administrar negocios diferentes, pero complementarios. De esta manera, la compañía avanza en el diseño de una estrategia integral, poniendo los negocios en un solo nivel, con sus propias realidades y requerimientos específicos.

"Nos interesa ser competitivos por medio de una lectura adecuada del entorno, que nos permita satisfacer las necesidades de nuestros clientes, adelantándonos a sus requerimientos y expectativas. Desde nuestros orígenes en el corretaje de grano, pasando por la producción de harina, la producción de alimento para animales y el negocio del huevo, nuestra motivación ha sido siempre generar valor y ofrecer soluciones competitivas e innovadoras, contribuyendo de esa manera al desarrollo de la industria", subraya.

La necesidad de diferenciarse en un mercado tan competitivo es otro de los desafíos que ha debido enfrentar durante su gestión, particularmente con el desarrollo de una cartera de marcas atractivas, que permitan generar una relación de largo plazo con sus clientes. "Estamos dispuestos a hacer los cambios que se requieran para seguir evolucionando y dejar huellas en las próximas generaciones. Como gerente y miembro de la familia, comparto el orgullo por el legado de mi padre y por todo lo que hemos construido junto a nuestros colaboradores. Cada avance, cada logro ha sido fruto del esfuerzo conjunto de todas las personas que han sido parte de este proyecto. Mis cuñados, hermanos y todos aquellos que a través de la historia han aportado con su compromiso, convicción y talento", manifiesta.

En cuanto al futuro, Benedicto Aguado responde con cierto pragmatismo y no elude la necesidad de tomar decisiones. "Contamos con 80 años de trayectoria y un legado importante que debemos resguardar. Sin embargo, estamos conscientes que es el momento de tomar decisiones y definir cómo queremos proyectarnos al futuro. Sabemos que es un tremendo desafío y nos hemos preparado para lograrlo", concluye.

Prosegur Chile

El desafío permanente de sentirse seguros

En el Lejano Oeste americano era más que un asunto importante. Era algo de vida o muerte. Los bancos nacionales lo sabían y por eso, para trasladar los caudales de sus clientes de un pueblo a otro, se sentaban previamente en una misma mesa con los jefes de las tribus para fumar la pipa de la paz y asegurar que el paso de la caravana por sus tierras no sufriría sobresaltos. Había que pisar con cuidado entre las costumbres locales. Cualquier malentendido podía acabar a balazos o, en el mejor de las situaciones, impidiendo que la diligencia cumpliera con el encargo prometido.

Sin ese acuerdo de seguridad, era imposible que el dinero llegara a su destino. El cine y la literatura se han empecinado en graficarlo tantas veces y aunque desde entonces ha corrido mucha historia bajo tantos puentes, hay algo que de alguna forma se ha mantenido invariable: transportar valores es un trabajo que necesita un ambiente seguro.

Ya sin pieles rojas ni bandoleros parapetados detrás de alguna colina, el servicio de transporte de dinero sigue respondiendo en este siglo a la premisa de garantizarle la seguridad a quien lo contrata. Y también de solucionar la dificultad que tenían algunos bancos para "hacer la diligencia", como desde aquellos viejos años del Lejano Oeste llama-

ban al trámite de llevar los patrimonios de un punto a otro.

Rodrigo Zulueta –hoy Presidente de Prosegur Latinoamérica– lo sabía y lo vivía. En los años setenta trabajaba en el Banco Constitución, que le sacaba partido a la singular condición de ser sólo una casa matriz, sin sucursales, ofreciéndoles a los clientes una atención más personalizada que la competencia.

Sin embargo, era una moneda que tenía su otra cara. Y Zulueta eso también lo conocía. Cuando los ejecutivos del banco visitaban a potenciales nuevos clientes, les hablaban de las magníficas opciones para otorgarles línea de crédito y financiamiento, a cambio de mantener buenos saldos en sus cuentas corrientes. Muchos estaban dispuestos a cambiarse al Constitución, pero había precisamente un pero: al no haber sucursales, no se imaginaban llevando el efectivo de sus depósitos por la calle hasta llegar a la casa matriz.

Como suele suceder con los grandes proyectos, cuando una dificultad se analiza con cuidado, de ella misma pueden nacer las soluciones. En este caso, la necesidad de no tener sucursales hizo que Zulueta encontrara un negocio que permitiera cumplir con los deseos de los clientes en torno al movimiento de valores.

"A nuestros clientes –dice– no les gustaba la idea de tener que desplazarse con su plata hasta el centro. El banco tenía su oficina en Agustinas, frente al Teatro Municipal, entonces para alguien tener que tomarse un taxi desde su fábrica, que por lo general quedaba en la periferia, no era lo más práctico. A partir de esta necesidad, y no existiendo la actividad independiente del transporte de valores, porque no había, es que surge mi interés por desarrollarla en el país".

Ya no estaban los tiempos de los carruajes ni menos había que sentarse en son de paz con el enemigo en una misma mesa. Pero, de alguna manera, Rodrigo Zulueta tuvo que recurrir a esas viejas historias para empezar con sus propias diligencias.

●●●

Con una caravana de ideas viajando por su cabeza, Rodrigo Zulueta recorrió diversos lugares donde el sistema de transporte de valores llevaba años de desarrollo para investigar la manera de traer el negocio a Chile. "En la práctica, antes de que naciera este sistema en nuestro país, no existían empresas dedicadas a llevar caudales de un punto a otro con la seguridad y los protocolos que ya funcionaban en otros países. Entonces, cada banco se hacía cargo del

El liderazgo de Prosegur ha extendido su ámbito de operaciones a 25 países en los cinco continentes, que la colocan como una de las empresas españolas con más presencia internacional.

traslado de dinero, con su propio sistema, en camionetas que eran relativamente seguras. Pero no habían camiones blindados ni nada parecido", cuenta Zulueta.

La principal de sus diligencias la hizo en Buenos Aires. La razón estuvo en que originalmente las transportadoras de valores en Latinoamérica surgieron al otro lado de la cordillera, con una empresa llamada Juncadella, fundada en los '40 por un empresario catalán.

Era el antecedente más cercano y más reciente en que Zulueta se fijó para montar el negocio en Chile. "En 1979 hice una sociedad con ellos en Chile y se estableció Prosegur en Chile. Previo a eso, en 1976 se había inaugurado Prosegur en España, pero la partida en Chile surgió de una participación entre Juncadella de Argentina, Prosegur de España y socios locales chilenos", rememora Zulueta.

Tras dejar su trabajo en el banco, Rodrigo Zulueta inauguró Prosegur en Chile el 1 de septiembre de 1979, con un doble desafío: competir con los sistemas propios con que contaban los bancos, pero además convencerlos que esto no era un lujo sino una necesidad.

La jugada debía comenzar por algo que impactara. Lo primero fue invertir en la importación de camiones blindados, especialmente construidos para que el transporte fuera seguro. Junto con ello, el principal cambio también debía pasar por algo de mentalidad. Prosegur decidió habilitar una instalación de bóveda en sus oficinas, "ya que no sólo ofrecía el transporte desde un cliente a nuestra tesorería, también lo hacía desde las sucursales de los bancos", dice el ejecutivo.

En ese primer momento, trajeron tres vehículos. Pero el mercado no se inmutó. "La receptividad no fue de lo más exitosa –cuenta Zulueta–, porque los bancos en aquella época tenían mucha reticencia de entregarles sus platas a terceros. Sobre todo los bancos nacionales consideraban que era como pasarle la materia prima de un banco a un ajeno. Sin embargo, existían algunos bancos internacionales acá en Chile que sí conocían este sistema, pero debo reconocer que al principio las cosas no pintaban para bien".

La historia se empeñaba en repetirse, de algún modo que era imposible sacudirse. Como en el Lejano Oeste, había que sentarse en una mesa y buscar acuerdos que limaran las desconfianzas. Zulueta lo tenía claro. El negocio sólo podría despegar cuando al menos una compañía viera los beneficios en carne propia. Y para eso, había que actuar ya.

●●●

Sortear los once mil kilómetros que los separaban tenía sentido. A Prosegur España le interesó llegar a Chile, porque se le abría un mercado tan insospechado como atractivo y por la red de relaciones y contactos que los socios chilenos tenían, a nivel local, en el sistema bancario.

Por eso, había que esperar. La paciencia fue clave para que el negocio empezara a caminar. También la constancia. La implementación de Prosegur Chile estaba ya lista. A los camiones blindados se había sumado una caravana de vigilantes privados, exfuncionarios de las Fuerzas Armadas y de Carabineros que cumplían con una serie de normas que implicaba el porte de armas. Entonces, el trabajo más

"Estamos muy empeñados en la tecnificación de todos nuestros sistemas, de manera que la mayor parte de nuestros servicios estén con las más avanzadas tecnologías"
Rodrigo Zulueta, Presidente de Prosegur Latinoamérica.

PROSEGUR

Prosegur avanza hacia la excelencia y el compromiso

Con más de 40 años de experiencia, Prosegur es la primera multinacional chilena de la industria de la seguridad, con 18 sucursales y subagencias a lo largo del país, con presencia desde Arica a Punta Arenas.
El grupo, que atiende a cerca de 1.500 empresas y está conformado por un equipo de 167 mil colaboradores, siempre ha trabajado con una fuerte orientación al cliente, lo que, unida a su capacidad de innovación, le ha permitido ofrecer al mercado una propuesta sustentada sobre las soluciones tecnológicas más avanzadas en seguridad a nivel global.
Fruto de esta pasión por la innovación, Prosegur está abordando un intenso proceso de transformación. El grupo está modernizando sus formas de trabajo para afrontar el futuro con éxito. La compañía quiere ser más ágil, al tiempo que mantiene la excelencia en el servicio y permite la escalabilidad de las operaciones. Con este proyecto de transformación, Prosegur quiere ser más eficiente y más competitivo. Prosegur está generando una alta capacidad de adaptación a las nuevas tecnologías que, sumado al profundo conocimiento de sus clientes, le está permitiendo desarrollar servicios para mejorar los elementos de seguridad en las viviendas, en las empresas y en el transporte de fondos y gestión de efectivo.
En cuanto a su labor en materia de responsabilidad corporativa, Prosegur trabaja activamente por elevar los estándares del sector en todos los mercados en los que opera, incluido el chileno.
El desempeño en aspectos como la generación de empleo de calidad, la seguridad y salud de sus trabajadores, el cumplimiento normativo, el respeto por los derechos humanos o el buen gobierno, representan el más claro ejemplo de su compromiso.

Prosegur es una compañía con más de cuarenta años de historia. En todo este tiempo, ha logrado situarse como una empresa líder en el sector de la seguridad privada.

arduo era convencer a las instituciones de que este servicio les era necesario.

Como siempre, el primer paso fue el más difícil. La primera negociación que Prosegur logró cerrar en Chile fue con el Citibank. Entonces, empezaron las diligencias y con ellas, el efecto en cadena.

"Cuando el resto vio que un banco internacional utilizaba estos servicios, entonces otras instituciones se fueron abriendo a la posibilidad de operar el sistema de seguridad con nosotros. Fue cuestión de tiempo –dice ahora Zulueta– que los demás se fueran subiendo al carro. A partir de ahí se fueron agregando cada vez más bancos, en un crecimiento que en los primeros cinco años de la década de los ochenta fue exponencial. Yo sostenía que había que administrar razonablemente este crecimiento, porque cuando se desborda te puede pasar por arriba y convertirse en tu defunción. A través de la relación con Prosegur España y con nuestros socios argentinos, pudimos encontrar buenos ejecutivos comerciales que, por ejemplo, conocieran la actividad y que tuvieran experiencia en este rubro que no existía en Chile. De esta manera, fuimos creciendo y cumpliendo a cabalidad con lo que ofrecíamos".

Con los años, no sólo se sumaron cada vez más instituciones financieras sino que se abrieron nuevas líneas de negocios. En un primer momento, la operación de Prosegur Chile se concentraba en el traslado de valores desde un punto a otro, pero en los '90 se produciría un cambio en la reglamentación que le permitió a la empresa ser entendida como una extensión de lo que podía ser la sucursal del banco.

En la práctica, el nuevo marco del Banco Central reconocía a las bóvedas de la empresa de transporte de caudales como una sucursal del banco que contrataba el servicio. "Cuando logramos esto, pasamos a ser socios estratégicos importantes de la red de instituciones financieras, en el sentido de poder hacerles las recaudaciones de sus clientes y distribuir sus platas, manteniendo en nuestras bóvedas estos dineros sin necesidad de estar moviéndolos siempre a su casa matriz", recuerda el Presidente de Prosegur Latinoamérica.

Con ello, el apetito no se satisfacía. Otro gran hito fue el surgimiento en Chile de los cajeros automáticos, donde compañías como Prosegur se encargaron tanto del manejo como de la administración. "Nosotros no sólo abastecíamos con dinero –dice Zulueta– sino que desde entonces mantenemos y reparamos técnicamente los cajeros cuando así se requiere. Eso también significó un desarrollo muy importante, porque el aumento de cajeros fue inmenso. En ese mercado, nosotros tenemos el 40 por ciento, lo que implica un gran trabajo de seguridad".

1976
Se constituye Prosegur, inicialmente con servicios centrados en logística de valores y gestión de efectivo. Un año más tarde, incorpora la actividad de vigilancia, apostando por la implantación de servicios en nuevos mercados.

1980
Prosegur inicia su expansión internacional con la apertura de una delegación en Portugal.

1983
Fundación Prosegur comienza su actividad en el ámbito de la promoción cultural y artística.

1992
Prosegur crea la división de Alarmas.

Líderes en el sector

Prosegur busca una implantación geográfica sólida, asentada sobre un modelo de negocio de probada eficacia. Además de la concepción global, también actúa de forma local. Opera según las particularidades de cada mercado, ya que el sector está altamente regulado y varía en función de las leyes de cada país. La estrategia de la compañía es de largo plazo. Aspira a seguir liderando el sector. Para ello, ha lanzado iniciativas orientadas a mejorar los procesos, ofrecer servicios más innovadores, mantener el ritmo de crecimiento y, en última instancia, mejorar la experiencia del cliente.

1995
Prosegur comienza su actividad en Latinoamérica.

2001
Prosegur celebra su 25º Aniversario y comienza su actividad en Francia.

2013
Prosegur completa con éxito la emisión de bonos a un plazo de cinco años por importe de 500 millones de euros.

2014
Prosegur incorpora la Ciberseguridad a su oferta los servicios con la puesta en marcha en Madrid de su primer Security Operation Center (SOC).

2017
Prosegur Cash realiza su primera emisión de deuda por un importe de 600 millones de euros.

2019
Prosegur inicia actividades en Estados Unidos a través del negocio de Seguridad.

La APP Prosegur Smart permite a los clientes de Prosegur Alarmas controlar su sistema de seguridad desde cualquier lugar, activando o desactivando de forma total o parcial su sistema de alarmas. También ofrece imágenes on demand de lo que están visualizando las cámaras y así poder controlar sus dispositivos de domótica como cerradura inteligente, iluminación o termostato, además de configurar su lista de contactos ante eventos y visualizar la boleta.

La alianza con los argentinos dura hasta que Prosegur España se hace cargo de las operaciones de las filiales en Latinoamérica, alrededor de 1995. Para ese entonces, Prosegur en Chile (uno de los 25 países que cuenta con el servicio) ya estaba caminando con pantalones largos.

La seguridad también ha madurado. A través de la historia de Prosegur en Chile, se han ido desarrollando otras líneas de negocios que han diversificado la experiencia del transporte de valores. Rodrigo Zulueta afirma que lo cosechado en años transitando por este camino los hace confiables y expertos en el tema, lo que ha llevado a que estén incursionando en cuatro sectores: transporte de valores y gestión de efectivo; sistemas de seguridad (física y electrónica); alarmas domiciliarias y ciberseguridad.

"Como grupo Prosegur en Chile –dice el ejecutivo– tenemos alrededor de 6.700 empleados en todo el país. Pero además de ser un importante generador de empleo, somos un aporte relevante y eficiente en la administración y la gestión del efectivo para la actividad comercial, el retail, las instituciones financieras y la banca, independiente de la forma en que el usuario lo perciba. Hemos sido muy protagonistas en el desarrollo de la seguridad privada en el país, que es complementaria a la seguridad provista por el Estado. También movemos metales preciosos, en un país minero como el nuestro, como actividad importante que va a las grandes refinerías en otras partes del mundo. En suma, cuando pensamos en seguridad, pensamos en Prosegur".

El viaje ha sido largo, intenso, pero la huella ha sido provechosa. Los pasos que Prosegur tiene planeados en Chile están en tierra segura. Uno de esos proyectos apunta a la transformación digital, un proceso que se asume necesario para una proyección sostenible y que significa el mejoramiento de todos los procesos para proveer la mejor experiencia para los clientes. "Estamos muy empeñados en la tecnificación de todos nuestros procesos, de manera que la mayor parte de nuestros servicios estén con las más avanzadas tecnologías", revela Zulueta.

En el ámbito del transporte de valores, los planes se dirigen a que los clientes de Prosegur puedan requerir los servicios a través de los distintos dispositivos portátiles, gracias a la interacción con aplicaciones digitales. "Estamos avanzando con servicios que sean un complemento a la seguridad física con la incorporación de tecnología electrónica. El guardia como persona se suma a circuitos de CCTV, con controles de acceso, con huella digital, todo en virtud de un servicio integral", agrega.

En el tema de las alarmas, también el control está orientado al manejo a través de una aplicación. Por último, el mayor desafío como proyección está en la ciberseguridad: "Controlamos la actividad a través de las redes de internet que nuestros clientes pueden tener. Monitoreamos, por ejemplo, el tráfico de las operaciones que los clientes hacen a través del e-commerce. Es una medida para que no sufran ataques de los malware y estamos atentos para detectarlos", dice el Presidente de Prosegur Latinoamérica.

El viento sólo sopla a favor. La experiencia en estos cuarenta años en Chile consolida a Prosegur como referente al momento de establecer cualquier plan que requiera el cuidado de cada operación. La banca, el comercio y las más diversas actividades en que las personas necesiten sentirse seguras cuentan con ese sello.

Ese es el legado de Prosegur. "Nuestra estrategia es de largo plazo y aspiramos a seguir liderando nuestro sector. Para ello, hemos lanzado iniciativas orientadas a mejorar nuestros procesos, ofrecer servicios más innovadores, mantener el ritmo de crecimiento y, en última instancia, mejorar la experiencia del cliente", reza su declaración de principios.

Para eso, las diligencias se deben seguir haciendo día a día. No hay pausas. "Fuimos pioneros, tenemos un legado y queremos seguir en Chile –dice Rodrigo Zulueta– desarrollando más y mejores negocios en el rubro que nos hace referentes. Es un enorme desafío, pero lo lograremos. De eso, también estamos seguros".

167 mil

personas conforman la planilla de Prosegur, lo que la convierte en un gran generador de empleo en todo el mundo. Prosegur es una compañía con más de cuarenta años de historia. En todo este tiempo, ha logrado situarse como una empresa líder en el sector de la seguridad privada.

1987

es el año en que la compañía empieza a cotizar en Bolsa de Madrid. Hoy también Prosegur Cash lo hace en bolsa desde 2017. Prosegur abarca cuatro líneas de negocio: Seguridad, Ciberseguridad, Cash y Alarmas.

"Piecitos Colorados"

Prosegur canaliza parte de su impacto positivo con la comunidad a través de Fundación Prosegur, una entidad que lleva adelante proyectos de acción social y cultural con el objetivo de ayudar a construir una sociedad más solidaria y generar oportunidades para las personas. Para ello, centra sus inquietudes en los campos de la educación, la integración social y laboral de personas con capacidades diferentes, así como el voluntariado corporativo. Su principal iniciativa es el programa de cooperación al desarrollo "Piecitos Colorados". Con este proyecto, Fundación Prosegur busca combatir el abandono escolar, así como impulsar el desarrollo de las comunidades donde está implantado. En Chile, esta iniciativa beneficia a más de 394 niños de escuelas ubicadas en las localidades de Arica, Pirque, Talca y Loncoche.

SKBergé

Con el foco en los sueños

"No lo puedo creer, ustedes están locos", les dijo, aún sin entender del todo el sí que había recibido como respuesta. Felipe Cubillos llevaba meses visitando empresas para lograr el apoyo de la locura que se había apoderado de sus sueños. Esa mañana llegó hasta SKBergé y sentado frente a los gerentes les expuso su proyecto: quería ser el primer chileno en dar la vuelta al mundo en regata en un velero y sobre la mesa desplegó las velas del proyecto, entusiasmado.

Les habló de la travesía del Portimao Global Ocean Race 2008, del deseo truncado de su propio padre que lo había motivado como navegante en el desafío de rodear el planeta, de izar desde la cubierta del yate "Desafío Cabo de Hornos" la bandera chilena en pleno mar.

En todas partes lo habían acompañado a la salida, palmoteándole la espalda al despedirlo, intuyendo que era un no por adelantado. Pero en SKBergé lo escucharon largo rato. Aún no guardaba sus papeles cuando escuchó el sí como respuesta. Cubillos los miró con sorpresa. "Ustedes están locos", les dijo asombrado. Eran una automotriz, vendían autos, qué diablos tendrían que ver con un sueño viajando sobre el mar. Pero SKBergé apreció en el proyecto algo crucial que los encarna como empresa: el desafío de cambiar las cosas, de impulsar las oportunidades para cumplir el sueño imposible.

Y le dijeron que sí.

Felipe Cubillos, después de que todo el mundo le había dicho que no, había encontrado en SKBergé a su primer aliado.

Él mismo se lo decía como mantra: "los temporales eternos no existen".

Y es cierto. Los temporales eternos no existen.

●●●

SKBergé es una empresa automotriz donde su negocio nace de la relación entre dos grandes conglomerados ligados a diferentes rubros, pero que comparten la pasión por los automóviles.

Por un lado, Bergé y Cía, empresa española fundada en 1870 con presencia en más de diez países y que ha sido protagonista del desarrollo empresarial español desde la revolución industrial del siglo XIX hasta la revolución digital de nuestros días.

El grupo Bergé cuenta con dos grandes áreas de negocio. Uno es el logístico, origen del grupo y donde participa esencialmente en servicios logísticos intermodales, con presencia en áreas como transporte marítimo, servicios portuarios y logística, propiamente tal. El otro negocio corresponde al sector automotriz, con Bergé Automoción, división que comenzó en 1979 operando en la actualidad en cuatro mercados europeos y en otros cuatro en Latinoamérica a través de SKBergé.

Por otro lado, está Sigdo Koppers, que desde 1960 conforma uno de los más dinámicos e importantes grupos empresariales chilenos. Tiene presencia en los cinco continentes y engloba tres grandes áreas de negocio: Servicios, donde se agrupan los negocios de construcción y montaje industrial, y los de transporte y logística; Industrial, donde tiene compañías de fragmentación de roca, producción y comercialización de bolas de molienda y piezas de desgaste para la minería e industria; y el Área Comercial y Automotriz, donde participa a través de empresas de representación, distribución y arriendo de maquinaria y camiones, y comercialización de automóviles. Es en esta área donde desarrolla, en 1986, una unidad de negocios llamada SK Automotriz, cuando toma la representación de la marca Fiat en nuestro país. Al poco tiempo, se incorporan otras representaciones que permiten armar un portafolio muy atractivo de distintas marcas de automóviles en Chile.

SK Automotriz y Bergé Automoción comparten valores similares: energía, pa-

sión, experiencia y creatividad llevadas al negocio, lo que facilitó las conversaciones que concluyeron con el acuerdo para asociarse en 2001, tras la compra por parte de Bergé del 60 por ciento de SK Automotriz. Desde ese momento, la compañía se convirtió en SKBergé con dos objetivos muy específicos. Primero, consolidar esta plataforma de marcas en Chile, ampliar e integrar a los negocios de distribución automotriz nuevas áreas donde no estaba presente, como la logística y el financiamiento automotriz. Y en segundo lugar, desarrollar la internacionalización de la empresa en Latinoamérica y poder, desde Chile, apalancar el crecimiento del modelo de negocio en otros mercados de la región, como Perú y Argentina, donde Bergé Automoción tenía operaciones de reciente adquisición, y también la entrada en un nuevo mercado como Colombia.

Ambos objetivos se consiguieron. Se pasó de unas ventas de algo menos de ocho mil vehículos en 2001 a casi cien mil unidades en 2018. Respecto a Chile, se amplió el número de marcas que distribuye SKBergé en el país, representando en la actualidad a 15 de ellas; se multiplicaron las ventas por ocho en el periodo, se obtuvieron importantes reconocimientos por parte de los fabricantes -habiendo sido nombrado, por algunas marcas, como el mejor distribuidor de Latinoamérica e incluso del mundo en diversos años-; se sumaron nuevos puntos de venta y talleres, alguno de los cuales con altos estándares como los ubicados en el sector de La Dehesa; se desarrolló el negocio logístico, y se constituyó en 2007, en conjunto con el Banco Santander, una financiera automotriz llamada Santander Consumer Chile.

Con respecto a la internacionalización, el negocio en Perú comenzó a crecer. Se incorporaron nuevas marcas y se desarrolló el modelo de negocio en este país siguiendo el ejemplo de Chile. En este sentido, se abrieron nuevos puntos de venta y post venta, se creó una empresa logística y una financiera automotriz. En Argentina se ha mantenido la presencia continuada de las operaciones y se ha mantenido un nivel de ventas y un nivel de atención a clientes incluso en los peores momentos de crisis del país vecino. En 2010, además, se sumó la operación en Colombia donde se han ido incorporando, en estos últimos años, nuevas marcas a la cartera de productos que le han dado a este país un peso significativo dentro de la operación de SKBergé.

El sector del automóvil está afrontando grandes desafíos futuros, con cambios en la movilidad de las personas, en los modelos de negocios, en motorizaciones, entre otros aspectos. SKBergé afronta estos desafíos con la confianza en que su modelo de negocio se adapta a estos cambios, el pertenecer a un grupo con presencia internacional que le permite incorporar las últimas tecnologías y tendencias. No en vano, Bergé Automoción constituyó en 2015 un fondo de inversión y un venture capital enfocado a empresas que desarrollan nuevos negocios de movilidad.

La unión de ambas compañías ha permitido el logro de grandes metas, SKBergé ha desarrollado un modelo de negocio robusto, que le permite estar presente en distintas negocios en torno a la cadena de valor del rubro automotriz, represen-

Uno de los proyectos emblemáticos de la reconstrucción en el Maule tras el terremoto de febrero de 2010 fue la inauguración del año escolar en el Liceo Abatte Molina.

20 empresas participan activamente en los programas de la Fundación Chile Dual. La iniciativa está distribuida en siete ciudades, 22 liceos, 13 especialidades y congrega a más de 2.200 alumnos.

tando exitosamente una gran variedad de marcas. Es en esa diversidad donde se concentran los valores. Es cierto, SKBergé es un distribuidor de autos, pero lo que encarna va mucho más lejos de una carretera.

●●●

El compromiso de SKBergé no es sólo hacia los fabricantes a quien representa. Tras el terremoto del 27 de febrero de 2010, no dudó en apoyar nuevamente a Felipe Cubillos, quien esta vez, la volvió a convocar para colaborar en el trabajo de la reconstrucción de un país que, en gran parte y con mucho dolor, estaba por los suelos.

Cubillos se acercó a SKBergé, porque el Gobierno le había encomendado poner de pie a las escuelas de la región del Maule, una de las zonas más devastadas por el cataclismo. No era sólo un tema de recursos. El tiempo apremiaba. Si a finales de abril los colegios no abrían, los estudiantes perderían el año escolar.

Esta vez, el sí fue parte de la visión que la empresa asumía como propia. La magia de cumplir otro sueño. Para entonces, SKBergé se comprometió con la reconstrucción de dos colegios del sector, aportando recursos, pero también el trabajo voluntario de sus colaboradores. "En nuestro afán de ayudar e involucrar a nuestra gente en la reconstrucción, enviábamos personal nuestro todos los días a las seis de la mañana a Talca, quienes re-

Felipe Cubillos, a bordo de su sueño: el yate "Desafío Cabo de Hornos" dando la vuelta al mundo en la travesía del Portimao Global Ocean Race 2008.

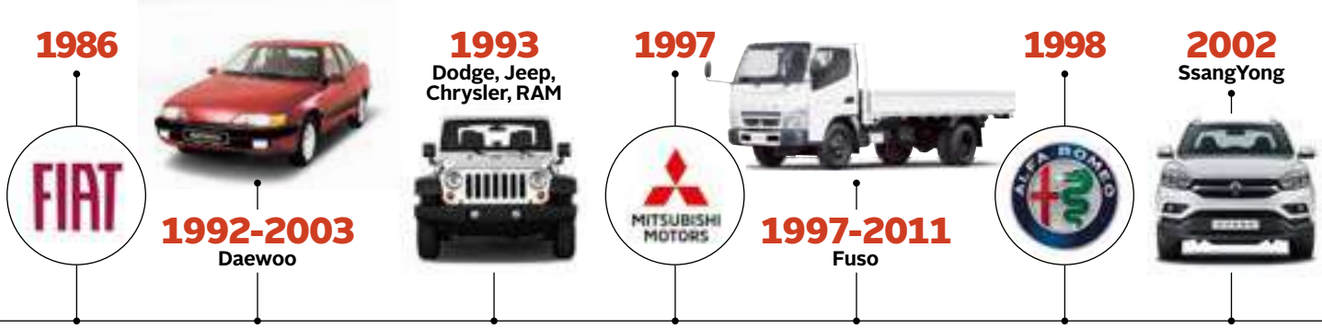
160 mil jóvenes forman parte de la educación técnica a nivel medio en Chile. Hasta el momento, sólo 20 mil tienen la oportunidad de cursar programas en la estrategia dual.

gresaban a las nueve de la noche. Todos se vieron impactados con el estado en que estaban los colegios, con la desesperanza, pero también en cómo podíamos aportar con un grano de arena y ser, en parte, protagonistas de la solución", recuerda Alberto Jara, Gerente de Desarrollo y Negocios de la compañía.

Dos días antes del plazo, el esfuerzo de tantos tuvo su recompensa: el Liceo Abate Molina y la escuela José Manuel Balmaceda, entre otros, inauguraron el año en sus instalaciones provisorias. La cara de felicidad de cada estudiante era el mejor regalo. De las cenizas, se habían levantado. Otra vez, la magia había hecho su trabajo.

●●●

Esas caras agradecidas, las sonrisas de tantos niños en la escuela, la satisfacción del trabajo bien hecho, fueron un estímulo para transformar la ayuda social en SKBergé como una experiencia permanente. Para la empresa, ese



espíritu es cambiar las cosas, concretar sueños, enfrentarse a los temporales. Creer en lo imposible.

Esta visión de trascender en la sociedad, de entender que el éxito de una compañía no es únicamente la obtención de utilidades, llevó a la empresa a seguir buscando proyectos donde seguir desarrollando su visión y así vislumbró un primer proyecto de colaboración que buscaba vincular liceos vulnerables con las empresas, dos polos que hasta entonces se miraban con reticencia.

"El plan era establecer un apoyo de mentoría de un ejecutivo de la empresa hacia un liceo vulnerable, y a través de ese vínculo, generar ideas para desarrollar capacidades en el establecimiento educacional. Poco a poco nos fuimos vinculando con el liceo Ciudad de Brasilia, de Noviciado, justo al lado de nuestro centro logístico. Esto fue el preludio para, como empresa, entender cómo relacionarnos con el mundo de la educación para favorecer a los jóvenes estudiantes", recuerda Alberto Jara.

Fue el primer paso de un proyecto que ahora, en estos días, avanza a toda velocidad. En 2011, SKBergé puso en práctica una alternativa de educación dual que consistía en traer a jóvenes de liceos técnicos profesionales a la empresa para que en sus instalaciones aprendieran de mecánica automotriz.

El proyecto continuó creciendo y sofisticando sus procesos hasta que, a finales de 2013, la empresa le presentó el proyecto al Mineduc. "Quedaron fascinados", dice el ejecutivo, y nos pidieron replicar y hacerlo crecer. Fue un momento crucial. "Nosotros nos dedicamos a vender autos, no a la educación, por lo que tomamos una decisión muy importante. Si queríamos cumplir con este mandato e impactar a miles de jóvenes con la ayuda de otras empresas, teníamos que sacar esto de SKBergé y formar una Fundación", dice Jara.

Ya no había marcha atrás. Es así como en 2015 se constituye una Fundación educacional llamada Chile Dual, que nace desde la experiencia de SKBergé y con el

La estrategia de ser diversos

"El grupo SKBergé ha sido el principal precursor del cambio para la diversificación automotriz en el país. Antes de su llegada, era impensado que un distribuidor representara a más de una marca, pero con SKBergé cambió esa mirada cuando nadie se atrevía. Fue una nueva manera de desarrollar el negocio, transformando la industria automotriz en Chile.
Las circunstancias del comienzo motivaron esta estrategia. Cuando Sigdo Koppers compró Fiat, en 1986, al poco tiempo se dio cuenta de que había muy pocos volúmenes, por lo que para competir en el mercado era imprescindible mirar nuevas marcas para incorporar.
La alianza con Bergé acentuó esta estrategia para darle un impulso muy importante al negocio automotor en Chile. Paulatinamente, fueron sumando nuevas marcas y adoptaron decisiones muy innovadoras para la época, como la creación de un concepto de centralización de la operación y un trabajo profesional de publicidad y marketing. Esto hizo remecer el mercado y para el grupo significó transformar el negocio a uno basado en alto volumen.
Por cierto que la estrategia de SKBergé ha despertado a la competencia, que empezó a darse cuenta de la importancia de la diversificación. Pero el primer golpe, sin duda, lo dio el grupo, con su mirada de internacionalización y ese abanico de variedades que permite que todas las personas puedan cumplir con su sueño de tener un auto o de buscar la marca que tanto anhelan" (Roberto Maristany, Presidente de la Asociación Nacional Automotriz de Chile).

Un vuelco en la vida

"Yo no era muy apegado a los estudios. Cuando en el Liceo Industrial de Recoleta se abrió la opción a trabajar con SKBergé, a través del programa de mecánica automotriz, me interesó ver de qué se trataba. No tenía idea de autos, pero el tema me gustaba.
Estaba en tercero medio cuando fui llamado por SKBergé para ver, en la práctica, lo que en el liceo aprendíamos en la teoría. Una semana en la empresa, la otra en el liceo. Fui tomándole el peso a un trabajo, a la responsabilidad, a ser parte de un equipo.
Es este proceso, el maestro-guía fue fundamental. Con ese tutor estuve cerca de dos años. Era un ejemplo para mí. Quería ser como él e incluso avanzar más. Él estaba muy orgulloso al verme después como administrador y analista.
Estos seis años han marcado un vuelco en mi trayectoria, en mi vida. Partí de ayudante, fui adquiriendo experiencia y después pasé a técnico, luego avancé al nivel de maestro y de ahí subí a analista de Torre de Control. Dejé el overol, pasé a procesos más administrativos y de ahí se abrió una opción para ser analista de repuestos en Casa Matriz.
Si no hubiera entrado al programa dual con la empresa, quizás en qué estaría. El programa me ayudó a planificar mi futuro, conocer otro ámbito como el empresarial. Además, la empresa me apoyó para seguir estudiando y saqué la carrera técnica automotriz para después estudiar ingeniería.
Voy a estar siempre agradecido de SKBergé, porque va formando personas y ellas se van comprometiendo con la empresa. Los jóvenes generan un compromiso y dan lo mejor posible. Para alguien como yo, que viene de un liceo vulnerable, es un vuelco en la vida. Porque siempre hay muchos talentos que se pueden rescatar" (Nelson Gómez, Analista de Abastecimiento en SKBergé).

apoyo de Sigdo Koppers.

La Fundación actúa como un puente para generar confianzas entre una empresa y un liceo vulnerable. Una vez hecho este nexo, se desarrolla la educación dual, en donde se establecen los planes de aprendizaje de los estudiantes, se capacita a los maestros-guías de la empresa y se incorporan a los jóvenes para que aprendan en la práctica con estos tutores, cada etapa, con los más altos estándares de calidad.

En estos cuatro años, Chile Dual se ha posicionado en el ámbito de la educación media técnico profesional como un actor relevante. Lo que empezó en SKBergé con doce alumnos al año, ahora se ha transformado en un programa que impacta a más de 2.200 jóvenes en 2019, con 21 empresas y con 27 liceos participando a lo largo de Chile, trabajando de manera muy estrecha con el Ministerio de Educación. "SKBergé fue el promotor para que esta Fundación pudiera crearse y generar las condiciones que permitieran cumplir el sueño de impactar a miles de jóvenes con estos procesos de calidad. A los estudiantes se les abre la mirada hacia otros mundos. Se empiezan a proyectar, a soñar. Valoran a sus compañeros, al trabajo en equipo y se les generan cambios de trayectoria para toda la vida", cuenta el ejecutivo.

●●●

SKBergé quiso volver a desafiar los límites y se le despertó la inquietud por ir más allá y desarrollar una nueva iniciativa: cómo poder incorporar y generar oportunidades para jóvenes en situación de discapacidad de origen intelectual.

Nuevamente se vincularon, esta vez con la escuela Santa Teresa de Ávila, en Recoleta, buscando generar la confianza que permitiese entregarle algo a los jóvenes que no fuera un simple asistencialismo, algo que permitiese cambiar su vida: empleabilidad.

Entonces, el objetivo fue abrir la opción de prácticas laborales para estos jóvenes en la empresa. El proceso iba paso a paso: identificar a los jóvenes por parte del colegio, generar una simulación de condiciones laborales en el mismo liceo, capacitarlos, generarles confianzas y, en su momento, sumarlos a la empresa para una práctica en condiciones de trabajo real.

No hubo límites. "Una vez sucedió que

La red de puntos de venta de SKBergé en la región está compuesta por 111 locales en Chile, 82 en Perú, 25 en Argentina y 29 en Colombia.

uno de estos jóvenes empezó a hacer la práctica y llegó un jefe y nos dijo que lo quiere contratar. No estaba previsto tan pronto '¿cómo vamos a abordar esto?, ¿qué condiciones va a tener?', preguntamos con preocupación. 'Está comprometido, tiene buena productividad, no falta nunca, es respetado por sus compañeros, genera un buen clima laboral y hace el mismo trabajo que sus compañeros, le ofreceremos las mismas condiciones que al resto, es uno más', respondió el jefe. Como empresa tomamos la decisión de contratarlo. Aprendimos que cuando eres capaz de conectar a ese joven con un trabajo que puede desarrollar, deja de tener discapacidad. Al contrario, está capacitado para realizar el trabajo. Y es allí cuando se produce la magia", resume Ignacio Enciso, CFO de la Compañía.

Una magia que se expande. Hoy ya han pasado cerca de 50 jóvenes por el programa, siete personas se han incorporado contratadas a SKBergé y 18 a otras empresas, generando un círculo virtuoso que ha cambiado la vida de esos jóvenes al integrarlos al mundo laboral. Con esto, los indicadores de clima laboral se han disparado, siendo una de las más altas variables el "orgullo de pertenecer a la empresa". Aún más, este exitoso proyecto llevó a que la entonces Presidenta de Chile, Michelle Bachelet, dictara la ley de inclusión en las instalaciones de la empresa, donde trabajan los jóvenes que han participado en este programa.

La locura de creer en lo imposible, de cambiar la vida de las personas, le ha dado un sello a SKBergé. Ahora apuestan aún más lejos. Quieren que la empresa represente la diversidad que existe en la sociedad, apuntando a que las miradas distintas son las que aportan a la organización. Hoy, en Chile, trabajan en la empresa personas de 11 nacionalidades distintas y SKBergé está desarrollando con fuerza la complementariedad de género, para aumentar el número de mujeres y así, los equipos sean más diversos e integrados. En este sentido, ha firmado junto a otras compañías un compromiso de adhesión a la ley de igualdad y ha lanzado distintos programas internos para cumplir con este nuevo reto.

SKBergé lo repite como mantra: cuando un sueño resulta imposible, es aquí donde se produce la magia, ya sea para alcanzar metas comerciales, para obtener los más altos estándares de atención a sus clientes, o para impactar en la sociedad a través de los distintos programas que tiene.

Y es cierto. Es aquí donde se produce la magia.

Telefónica

A la cabeza de una revolución interminable

Ya en ese entonces, en ese pasado que se remonta a casi 140 años, y sobre una geografía extensa y escarpada, se vislumbraba una tarea todavía lejana: conectar al país. Chile era un largo campo abrupto, donde recién se había dejado de hablar en leguas para marcar los kilómetros del ferrocarril. Había que buscar la manera de enlazarlo, cableándolo a través de desiertos y montañas. Era el comienzo de una revolución.

Sortear las dificultades y comunicarse comenzaba a ser imprescindible. Y fue en enero de 1880 cuando, en plena Guerra del Pacífico, la Compañía Chilena de Teléfonos de Edison realizó la primera llamada telefónica, en Valparaíso, desde la oficina de la empresa hasta la embajada de Estados Unidos.

Ese hecho cambiaría el rumbo. Ya no habría retorno. Había comenzado a fraguarse la historia detrás de Telefónica, la compañía de telecomunicaciones que ha transformado la vida de los habitantes del país. De una simple llamada, las operaciones técnicas permitirían, por ejemplo, al cuerpo de Bomberos –uno de los primeros clientes– coordinar mejor desde ese momento sus acciones de salvataje. Esta empresa, que luego se convertiría en la recordada CTC ("Compañía de Teléfonos de Chile"), acostumbraría a las personas a un legado de hitos tecnológicos que han revolucionado la forma de relacionarse. Algo que viene desde los primeros avances, como cuando en 1930 el entonces Presidente Carlos Ibáñez inauguró la puesta en marcha del servicio telefónico entre Chile y España, mediante una conversación con el rey Alfonso XIII, hasta tener hoy y en nuestras manos un acceso inimaginado a la transformación digital.

En estos 140 años, y en cada uno de los logros que cautivan, ha sido la mano de la compañía la que ha guiado el destino de millones de personas.

"Más de cien años después de su creación, y coincidiendo con el retorno a la democracia, Telefónica España se transformaría en el controlador princi-

pal de CTC, cuando en febrero de 1990 adquiere la mayoría accionaria a través de su filial Telefónica Internacional Chile S.A. Telefónica iniciaba así su actividad en Chile, lo que representaría también su internacionalización, ya que ésta fue su primera operación fuera de España. Un hito que también representó el comienzo de un modelo marcado por una estrategia de crecimiento, modernización, desarrollo y expansión, el cual se mantiene hasta el día de hoy, de la mano del Grupo Telefónica, liderando una industria presente en todos los sectores y en el día a día de las personas", relata Roberto Muñoz Laporte, Presidente y CEO de Movistar Chile.

El escenario con que la multinacional se encontraría era, precisamente, ver a Chile como un campo fértil. Estaba todo por hacer, porque el país mostraba décadas de atraso en comparación con el primer mundo. Hasta ese instante, el panorama común para cualquier persona que quisiera tener un teléfono era inscribirse en una lista y esperar que con el tiempo le asignaran un aparato fijo.

Desplegando su experiencia acumulada en España, donde la compañía había surgido en 1924, Telefónica haría en Chile el primer gran plan de conexión para el territorio. Más de un millón de líneas que permitirían el acceso a la telefonía fija como y donde nunca había sucedido en el país. En paralelo, en los primeros diez años de la empresa en Chile, intervendría en la competencia de la larga distancia, a través del multicarrier 188, que ofrecía la posibilidad para que el usuario escogiera entre distintas compañías la manera de realizar sus llamadas a otras regiones del país o a nivel internacional.

La masificación de la telefonía fija a todo Chile quedaría representada en un paisaje memorable. El hito se situaría al norte del país, en la comunidad de Cachiyuyo, una localidad rural de la Región de Atacama que por su geografía –ubicada junto a la carretera, pero sin línea telefónica– simbolizaría el esfuerzo por

acercar a las personas con sus afectos e intereses.

La historia de don Raimundo, un lugareño hablando con su hijo desde un teléfono público instalado en el pueblo de 220 habitantes, representaba la primera gran revolución impulsada por la compañía con la telefonía fija. Estar cerca, a pesar de la distancia, ahora era posible.

●●●

Cachiyuyo sería el símbolo de los primeros diez años de Telefónica, enfocada en la apertura del acceso a la telefonía para los chilenos, quienes, hasta entonces, solían notar la falta de una buena comunicación ante alguna emergencia.

Una vez consolidada esta faceta estratégica, la empresa centraría sus esfuerzos en un segundo hito, en ese entonces, de alcance insospechado. Porque a esta revolución no le bastaba solo con conectar. Lo que quería era estar presente, libre y en cualquier lugar.

Fue de esta manera en que Telefónica se abocaría, en la primera década de este siglo, al desarrollo tecnológico de la telefonía móvil. Siempre ligado al compromiso por acercar a las personas, la compañía sería pionera en el despliegue de las condiciones técnicas para que millones de usuarios pudiesen paulatinamente tener acceso a la telefonía celular.

Lo que en un comienzo se asociaba sólo con un puñado de privilegiados capaces de hablar sin la limitación de estar conectado a un cable, iría progresivamente cambiando. Y así como la cara visible de la revolución de la telefonía fija había sido Cachiyuyo y don Raimundo, ahora sería otro chileno, Faúndez, el personaje que encarnaría este nuevo acceso al mundo móvil.

La primera red comercial de telefonía celular, que este 2019 cumple 30 años, la había lanzado CTC en diciembre de 1989. En ese entonces, las cifras hablaban de no más de cinco mil usuarios, en un servicio que durante los años '90 comenzó su crecimiento de manera incipiente y que siguió con los mensajes de texto o SMS.

Cuando Chile llegó a adoptar en 1999 el sistema Calling Party Pays (Quien llama paga), el mercado se abriría, al generar un modelo prepago que entregaría acceso al celular a esos millones de chilenos que no tenían para pagar una cuenta mensual.

La imagen, icónica, sería inolvidable. En un ascensor repleto suena un teléfono. Entre los hombres de cuello y corbata –que simbolizan el restringido acceso a un servicio de alto costo– un gásfiter llamado Faúndez contesta su celular y ofrece sus servicios, universalizando un medio de comunicación hasta entonces reservado a unos pocos.

El móvil no sólo provocaría una experiencia distinta. Habría en él un cambio de uso desde la llamada tradicional hasta saberse conectado, en todo momento y lugar. A fines de la década ocurriría un

fenómeno irreversible: en el mundo ya hay más celulares que personas. Y Chile es, por cierto, también el mundo.

Después de 30 años, la revolución está en su máximo esplendor. Pero aún es sólo el comienzo.

La tecnología cada vez se hacía más presente en el país. La masificación de la televisión por cable es un ejemplo. Conocida hoy por los chilenos como Movistar TV, tiene sus orígenes a finales de los '80, cuando Telefónica se unió a TV Cable Intercom, la primera cableoperadora de Chile. La apuesta de Movistar por la televisión la posiciona hoy como una de las empresas líderes del mercado, y no solo en su formato tradicional, sino que también en la transformación de este servicio hacia las nuevas formas de ver televisión, a través de la plataforma Movistar Play, que ofrece TV en vivo por internet y desarrolla contenidos originales de primer nivel, masificados gracias al internet.

Tras la televisión por cable, fue justamente la llegada del internet la siguiente revolución que Telefónica vislumbró, a mediados de los ´90. Esta tecnología llevó al país a los niveles de adopción más altos de Sudamérica, y tuvo su origen en un convenio suscrito con REUNA, que permitió el surgimiento de la empresa

Telefónica y el nuevo desafío

"Cuando asumí la cartera de Educación, en 2002, había un esfuerzo del Gobierno y los privados por mejorar el acceso a internet de los estudiantes de menores ingresos. Habíamos entregado computadores y programas para muchos colegios, pero la descarga era tan lenta que los chicos se aburrían. La gran deuda estaba en encontrar ayuda para que las velocidades de conexión fueran más altas. El llamado lo recogió Telefónica, que desde un comienzo nos ayudó mucho en implementar acciones que permitieran una mejor conexión de banda ancha. Fue un gran apoyo para fortalecer esta iniciativa llamada Enlaces, que contribuyó en el crecimiento enorme de la alfabetización digital en la que estábamos empeñados.
En el presente, el papel de Telefónica sigue siendo relevante en estas discusiones. La empresa ha publicado el Manifiesto por un nuevo Pacto Digital, que impulsa el debate para que las sociedades se apoyen en la digitalización, minimizando los riesgos.
Sobre este punto, he tenido la suerte de exponer en el Seminario Pacto Digital algunas propuestas sobre la base de mi experiencia en el tema. Entre otras, planteé la idea de incorporar en Educación Media un curso de Ciencias de la Computación.
Es imprescindible disponer de una infraestructura de comunicaciones más potente que la actual, expandir la fibra óptica y llegar a lo que se denomina la 'última milla'. Se deberá aprovechar mejor la capacidad de las redes de transmisión de banda ancha y la velocidad que utilizan los observatorios astronómicos. Estas redes deben beneficiar el sistema educacional y a los centros de investigación científica tecnológica.
Es un desafío que, estoy seguro, liderará Telefónica, congregando a stakeholders para poder coordinar acciones en ese terreno"
(Sergio Bitar, exministro de Educación del Gobierno de Chile).

Telefónica, a través de su marca Movistar Chile, es pionera en el impulso de políticas nacionales para introducir las tecnologías de la información en las escuelas de Chile.

CTC Internet. Mientras que, en los años 2000, la compañía continuaría revolucionando la red virtual mediante Terra.cl, uno de los medios digitales más populares y que marcaría toda una época.

Sin embargo, Telefónica sabía que su compromiso no sólo era con la tecnología, sino que también con las personas y con el impulso a una sociedad creativa que pudiera reducir las brechas digitales.

Así, el internet que ya despertaba con fuerza en ese momento, se transformó en un desafío clave para la compañía, a través de distintos proyectos con el Ministerio de Educación como el Proyecto Enlaces, Internet Educativa 2000 y el programa Aulas Unidas.

De esta manera, Telefónica sería pionera en el impulso de una política nacional para introducir las tecnologías de la información en Chile y en las escuelas, de la mano con el desarrollo tecnológico que posibilitaría el acceso a internet primero desde los hogares, para luego encontrarlo, literalmente, en la palma de la mano.

Hoy este trabajo continúa desarrollándose desde Movistar Chile, a través de su Fundación Telefónica, creada en 1999 con el objetivo de fomentar el arte, la cultura y la alfabetización digital en el país, una misión que en el presente ha tomado aún más fuerza. A través de ella, se han desarrollado múltiples programas que han reforzado esos objetivos globales, como ProFuturo, capacitando a miles de docentes del país.

1989

Lanzamiento de telefonía móvil. CTC busca duplicar el número de líneas existentes, incrementar la red digital y automatizar la totalidad de su parque telefónico.

1990

Telefónica España se transforma en el controlador principal de CTC, tras comprar la mayoría accionaría de esta compañía a través de su filial Telefónica Internacional Chile S.A.

1999

La compañía lanza la Fundación Telefónica Chile, para fomentar la cultura y educación digital. Se adopta el Calling Party Pays, que genera el prepago (a diferencia del contrato). Telefónica Móvil duplica el número de clientes durante ese año, alcanzando 1.150.000.

2000 2010

Auge del prepago de la telefonía móvil. Crecimiento a millones de clientes. Se pasa desde una comunicación masiva a personal. A mediados de 2004, los clientes totales del país alcanzan los 8.373.000, convirtiendo a Chile en el país con la mayor penetración de telefonía celular en Latinoamérica.

2005

Telefónica despliega tres mil kilómetros de fibra óptica en la Patagonia y 300 kilómetros de señales de microondas, para que los habitantes de Punta Arenas y Tierra del Fuego puedan navegar por internet banda ancha. Ocurre la fusión de Telefónica Móviles y Bellsouth.

2008

Es el lanzamiento de la Oferta Pública de Acciones, proceso en el cual Telefónica se consolidó como principal accionista de su operadora fija con más del 99 por ciento de las acciones.

Por otra parte, junto al Ministerio de Educación y el Plan Nacional de Lenguaje Digital, la empresa a través de la Fundación, se sumó a la malla curricular de los colegios públicos y subvencionados de Chile, mediante una amplia oferta de cursos online para docentes y estudiantes. Y, para enfrentar la creciente demanda por trabajadores con nuevos perfiles digitales, la empresa presentó junto al SENCE el Tercer Ciclo de Cursos Gratuitos en Línea, para que las personas puedan desarrollar las competencias de la "nueva empleabilidad".

El despliegue de internet, gracias al desarrollo de las tecnologías, ha posibilitado una nueva forma de entender la comunicación. Porque, como ha manifestado públicamente Movistar Chile, "la vida digital es más vida" y al estar conectado con más personas, se puede aprender mucho más y resolver en minutos cosas que antes tomaban días.

Es precisamente este desarrollo el que pone al mundo de cara a la transformación digital, escenario en el que ya vivimos y que se despliega cada vez con más celeridad y asombro.

"Estamos viviendo un momento histórico para el desarrollo de la humanidad: ésta no es una época de cambios, sino que un cambio de época; de una revolución que está transformando nuestras sociedades a una velocidad nunca antes vista. Es el nuevo paradigma económico, político y social", dice Roberto Muñoz, Presidente de Movistar Chile.

Desde el mundo de las telecomunicaciones y la tecnología, Movistar entiende estos cambios como el camino para que gran parte de los procesos, experiencias y acciones que antes eran físicas, hoy estén siendo completamente digitales, para los gobiernos, las empresas y, especialmente, para las personas.

Con el desarrollo de la Inteligencia Artificial, del Internet de las Cosas, de la consolidación y gestión de los datos a través de la Big Data, la sociedad está inmersa en diversos progresos tecnológicos que prometen hacer una vida más sencilla e inteligente, contribuyendo así a su progreso.

El caso de Chile es paradigmático en el contexto de Latinoamérica. En la década de los '90, nuestro país no sólo remontaría las brechas en el área de las telecomunicaciones, sino que comenzaría a posicionarse a la vanguardia en la región en el tema, lo que ha permitido que en la actualidad cuente con uno de los mejores ecosistemas en torno a la tecnología. De hecho, hoy es uno de los países con mayor consumo de internet móvil, superando a naciones líderes como Alemania, Reino Unido, EE.UU. o Corea del Sur. Y en el mundo fijo, el país supera las velocidades promedio existentes en países desarrollados, por ejemplo, Finlandia o el Reino Unido.

"Por casos como el nuestro, en el Grupo Telefónica estamos totalmente conscientes de que la innovación es decisiva para generar oportunidades y mejorar la vida de las personas, a una es-

En 2017, Movistar Chile lanza la iniciativa "Renacer Digital", de la mano de Fundación Telefónica, la cual ha **capacitado a miles de adultos mayores a nivel nacional,** donde voluntarios de la compañía enseñan las funcionalidades claves de un smartphone.

2009
Movistar Chile entrega primera cobertura móvil a varias localidades de la Provincia de Última Esperanza, como Villa Tehuelches, Río Verde y Puerto Natales, gracias a la construcción de una red de fibra óptica. Además, esta inversión y despliegue entregó conectividad al poblado austral de Cerro Castillo en la comuna de Torres del Paine, región de Magallanes.

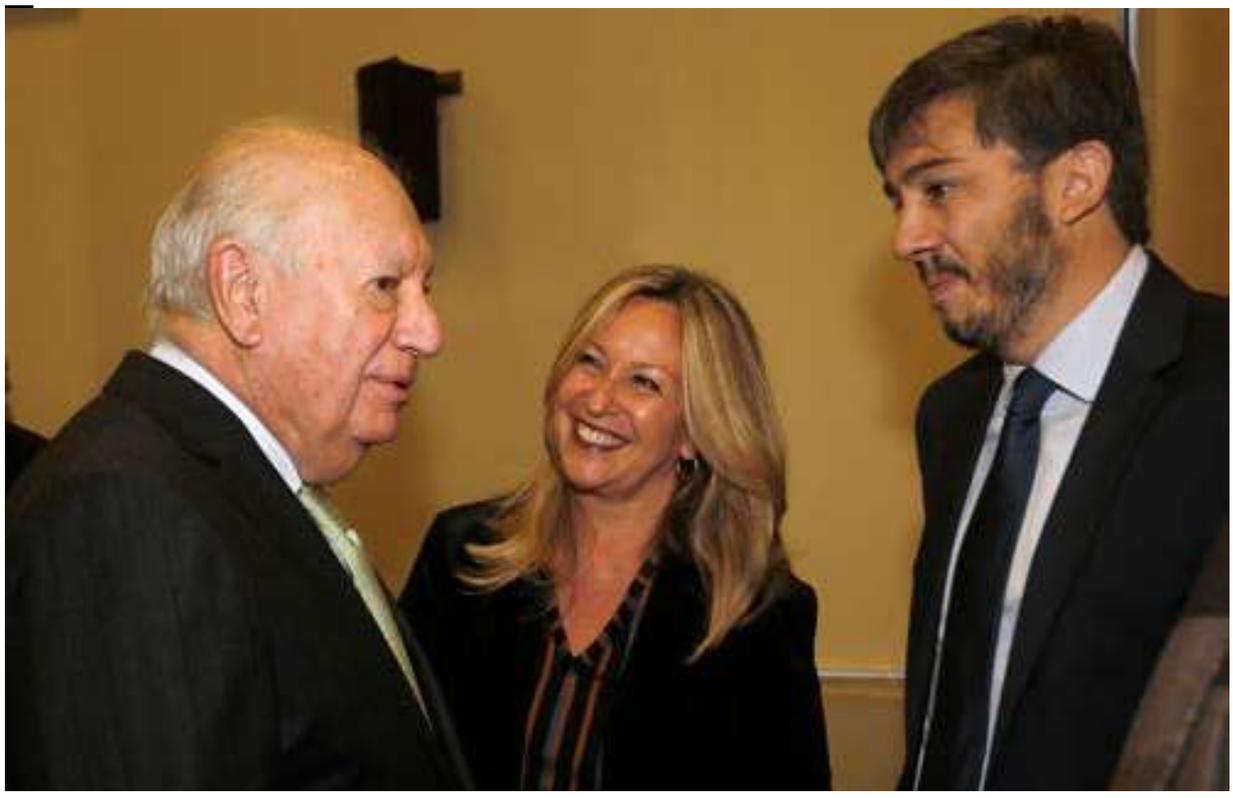
2014
Fue el lanzamiento de Movistar Play en Chile, plataforma de OTT pionera entre las compañías tecnológicas del país.

2017
El despliegue de Banda 700 MHz conecta 366 nuevas localidades, 158 nuevas escuelas y 2 nuevas rutas terrestres a nivel nacional con conectividad de telefonía móvil y datos, servicio entregado por la compañía.

2018
El proyecto de fibra óptica al hogar permite transformar nuevas ciudades "100% fibra", como Ovalle, Linares, Vallenar, Tocopilla o Punta Arenas, las que están modernizando su conectividad y haciendo que más zonas de Chile se acerquen a la vida digital.

2019
Llega Movistar Play Full, servicio que permite que todos los clientes de la compañía, sin la necesidad de poseer tarjetas de crédito, accedan a canales de TV en vivo, a más de diez mil títulos VOD y a series originales de Movistar, cambiando la forma de ver televisión.

2019
Gracias al Plan Nacional de Lenguaje Digital, se formarán 25 mil docentes en áreas del pensamiento computacional y programación, beneficiando así a 200 mil estudiantes del país.



Ricardo Lagos, expresidente de la República de Chile; **Trinidad Jiménez,** directora de Asuntos Públicos de Telefónica y exministra de Relaciones Exteriores de España; y **Roberto Muñoz Laporte,** Presidente y CEO de Movistar Chile, durante la presentación del "Manifiesto Digital" de la compañía, en la casa central de la Universidad de Chile, en 2019.

cala y rapidez sin precedentes en nuestra historia. No obstante, sabemos que ha llegado el momento de reflexionar sobre 'el futuro', que ya es una realidad, y prepararnos –antes que reaccionar– a los posibles riesgos que esta transformación genere", puntualiza Roberto Muñoz.

Y, claro, el futuro es apenas un decir, un presente apenas disfrazado. La necesidad de un proceso de digitalización centrado en las personas, que garantice sus derechos digitales y convoque la responsabilidad del mundo público y privado, es una consigna en que Telefónica está empeñada como gran desafío.

Esto y más es lo que profundiza el "Manifiesto por un nuevo Pacto Digital", un documento pionero que invita a la reflexión de todo el ecosistema público y privado que está siendo impactado por la revolución digital. En el manifiesto se sugieren las claves que deberían seguir las políticas privadas y públicas de las democracias en la era digital, asegurando que los beneficios de la digitalización lleguen a todas las personas. Por lo mismo, dentro de esa tarea está la manera en que se integra esta tecnología en la sociedad para seguir buscando un mundo más humano, conectando la vida de las personas.

Este Manifiesto tuvo una alta visibilidad en el país. En 2019 y en la casa central de la Universidad de Chile, comentaron el contenido y desafíos del mismo, entre otros importantes exponentes del mundo privado y público, el empresario Alfonso Swett, Presidente de la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC), y el expresidente de la República de Chile Ricardo Lagos, actual líder de la Fundación Democracia y Desarrollo, y reconocido en 2018 como "Amigo de la Marca España", en el marco de la Cena Anual de la Cámara Oficial Española de Comercio de Chile.

"En muchas de las transformaciones de la sociedad nuestra empresa ha estado presente, lo que es un privilegio y también un desafío, que debemos cumplir con responsabilidad. Somos habilitadores de la digitalización en nuestro país, y hemos aportado a que, por ejemplo, hoy los chilenos pasen más de cinco horas conectados a su celular, pero no sólo por entretención, sino que también para mejorar su calidad de vida: realizar trámites bancarios de manera simple; solicitar comida o compras a un solo clic; generar reuniones y videollamadas laborales en instantes, o agendar consultas médicas de manera accesible. Y junto con las personas, las empresas también están incorporando la digitalización y haciendo más efectivos sus procesos, con el objetivo de que desarrollen aquellas funciones que requieran de mayor valor y habilidades especializadas", concluye el Presidente de Movistar Chile, Roberto Muñoz.

En el Grupo Telefónica, que hoy opera en el país con la marca Movistar, el desafío en los próximos años seguirá apuntando a dos caminos que convergen: el valor social de las telecomunicaciones y el trabajo colaborativo con la comunidad.

Conectando a los chilenos en todo momento

Movistar Chile fue pionero en apoyar la conectividad de las comunidades afectadas por catástrofes naturales. Desde el terremoto de Tocopilla en 2007, todos los clientes de la compañía y la comunidad han recibido diversos beneficios, como la habilitación de las líneas de telefonía fija, incluidas las suspendidas por morosidad. También se han implementado otras acciones, como la interrupción de los envíos de cuentas telefónicas; la liberación de los teléfonos públicos permitiendo llamadas gratuitas desde el territorio afectado; o la habilitación de infocentros, con telefonía, internet y televisión gratuita, en los albergues de damnificados.
Gracias al trabajo del Comité de Emergencias y Plan de Actuación ante Desastres de Movistar, tras el terremoto registrado en la zona centro norte del país en septiembre de 2015, la infraestructura de las telecomunicaciones mantuvo su continuidad operacional de manera prácticamente ininterrumpida en la gran mayoría de las localidades afectadas.
En julio de 2019, la empresa se integró a la firma de la alianza público-privada ARISE, encabezada por Red Chilena de Pacto Global, que busca potenciar el compromiso de las organizaciones en torno al mejoramiento de la Gestión del Riesgo ante desastres.

Aguas Andinas – Suez

El agua como recurso eficiente

Las actuales plantas de tratamiento de aguas residuales en Santiago **permiten procesar el ciento por ciento de las aguas usadas por la población.**

Mientras todo el mundo miraba hacia el futuro, el nuevo milenio sorprendía a Santiago atrapada en un viejo problema del pasado. La capital chilena recibía el año 2000 con un registro que sonrojaba: el 97 por ciento de las aguas residuales no eran tratadas.

Con ese panorama se encontró Aguas Andinas como su primer gran desafío al llegar a Chile en 1999. Fue ese año en que la Empresa Metropolitana de Obras Sanitarias se privatizó, cuando la Sociedad Inversiones Aguas Metropolitanas Ltda –formada 50 por ciento por el Grupo Agbar y 50 por ciento por Suez– adquirió el 51,2 por ciento de su propiedad.

Desde ese momento, la empresa asumió la necesidad de descontaminar las aguas residuales como una oportunidad para ajustar su enfoque al valor de la sustentabilidad y suscribir a los principios de la economía circular.

En 2001, la compañía cambió de nombre a Aguas Andinas S.A. y comenzó a operar la planta de tratamiento El Trebal y a construir La Farfana, proyectos que hoy permiten descontaminar la totalidad de las aguas residuales de la ciudad, en un hito sin precedentes en la región.

Junto con ello, Aguas Andinas –que hoy llega a casi 8 millones de habitantes de Santiago–transformó sus plantas de tratamiento de aguas residuales en las primeras biofactorías en el mundo, capaces de procesar los desechos como materia prima para generar agua limpia para riego, biosólidos para la agricultura, biogás para uso residencial y energía eléctrica y térmica.

El biogás generado en La Farfana se metaniza y se convierte en gas natural, para luego abastecer a casi 100 mil personas. En la biofactoría Mapocho-Trebal, el biogás se utiliza para generar energía térmica y eléctrica que abastece los procesos internos de la planta.

En un hecho que refuerza aún más su importancia, la Secretaría de Cambio Climático de la ONU reconoció a Aguas Andinas con el premio "Impulso para el cambio" en la categoría "Salud planetaria", por el proyecto de Biofactorías.

Las metas de la empresa en esta materia son desafiantes. Para 2022, Aguas Andinas tiene como objetivo la emisión cero, lograr la autogeneración absoluta energética y la regeneración de espacios de biodiversidad, tanto en la naturaleza como dentro de las ciudades.

La premisa para la compañía es alcanzar estándares ambientales más sostenibles, en el entendido de que sólo se puede hablar de uso eficiente del agua si se contempla su reutilización.

Una vez que Aguas Andinas alcance la autonomía energética, liberará cada año más de 130 GWh que quedarán disponibles para otros usos. Esto la llevará a reducir su huella de carbono, pero también a ser un aporte en el compromiso de Chile con la ONU para implementar la Agenda 2030 de los Objetivos de Desarrollo Sostenibles.

En apenas unos años, el cambio será absoluto. Y Santiago podrá por fin sentirse protagonista del nuevo milenio.

1999

La Sociedad Inversiones Aguas Metropolitanas Ltda., formada por Grupo Agbar (50%) y SUEZ (50%), **adquiere el 51,2% de la Empresa Metropolitana de Obras Sanitarias.**

2001

La compañía cambia de nombre a Aguas Andinas S.A. Se inician las operaciones de la planta El Trebal y la construcción de La Farfana.

2011

Aguas Andinas logra el **tratamiento del 100% de las aguas residuales** del gran Santiago.

2012

SUEZ Chile comienza a operar en actividades no concesionadas, en los ámbitos de la minería, industria y aire.

2016

SUEZ Chile compra SERPRAM, empresa especialista en el monitoreo de emisiones y soluciones para la gestión de la calidad del aire.

8 millones
de habitantes con servicio de agua potable

1.026 Mm³
Volumen de agua tratado al año

40 plantas
potabilizadoras

770 Mm³
Volumen de agua producida al año

•••

Por su lado, la historia de SUEZ acompaña el desarrollo de Chile desde 1960 y actualmente ofrece un amplio portafolio que incluye servicios de agua para la minería, desalinización y aire, entre otros.

La empresa nació hace 160 años involucrándose en la gestión del agua y residuos hasta transformarse en una multinacional presente en los cinco continentes, que pone su capacidad de innovación al servicio de una gestión eficiente y sostenible de los recursos. En América Latina, está presente desde hace 80 años, con más de seis mil colaboradores distribuidos en ocho países.

El principal objetivo del grupo es acompañar a sus clientes en el paso de un modelo lineal de consumo de los recursos naturales a una economía circular. Para ello, por ejemplo, SUEZ diseña, construye y opera infraestructura de tratamiento de aguas, así como también ofrece tecnologías innovadoras para ayudar a sus clientes a gestionar recursos hídricos con eficacia.

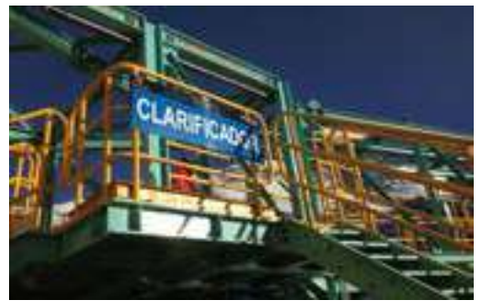
De esto, Chile puede dar fe. SUEZ llegó a nuestro país con sus servicios de agua para minería y hoy está presente en ocho de los proyectos mineros más grandes del país, a través de la construcción, operación y mantenimiento de plantas de Osmosis Inversa, de Tratamiento de Aguas Residuales, de Remoción de Arsénico, y la Operación y Mantención del bombeo en las plantas.

Pero además, la minería en Chile, especialmente en el norte, atrajo el interés de SUEZ Chile por incorporar su tecnología y experiencia en desalinización. En los últimos 30 años esta industria ha experimentado avances muy significativos que permiten reducir la salinidad del agua y a costos decrecientes.

Como ejemplo, la primera gran planta desalinizadora fue diseñada y construida por SUEZ Chile en 2004, para proveer de agua a una minera y transportarla cerca de 200 kilómetros hacia la faena desde el puerto Coloso, en Antofagasta.

En la actualidad, SUEZ Chile está desarrollando además un proyecto en

Las necesidades de desalinización en algunas zonas de España son coincidentes con las del norte de Chile. Para el futuro, SUEZ prevé continuar profundizando sus actividades en **desalinización y en la contribución del uso eficiente de los recursos.**



4 unidades de desalinización por osmosis inversa

77 estaciones de tratamiento de aguas residuales

la Región de Atacama para producir mil litros por segundo de agua desalinizada y abastecer a los clientes de la zona. Además tiene contratos de operación y mantenimiento de plantas desalinizadoras en el país.

●●●

Pero SUEZ Chile también mira hacia el aire. Nuestro país es uno de los países de Latinoamérica con mayores problemas de contaminación atmosférica, lo que es visto como un importante desafío para la compañía. Uno de los primeros pasos de SUEZ Chile en este rubro fue la adquisición de SERPRAM, una empresa de calidad de aire que complementa la experiencia y conocimientos de la compañía y que fortalece las competencias del grupo.

Hoy SERPRAM aporta valor a través de la información que recoge. Su gestión parte de la premisa de que no basta sólo con medir. La empresa busca aprovechar la tecnología existente para extraer todo el valor que tienen esas mediciones. Por eso, trabaja en el monitoreo de emisiones y propone soluciones que mitigan sus impactos y hacen compatible el desarrollo económico con el cuidado del medioambiente. Su objetivo es ser un referente en calidad de aire, emisiones y consultoría ambiental, y aportar desde esa mirada en la tarea de devolverle a Chile la pureza de su cielo azulado.

Grupo Azvi

Contribuyendo a mejorar la calidad de vida de los chilenos

Mirar hacia otros destinos se hizo necesario. Continuar en otros lados con la tradición de Azvi, una empresa centenaria que, si bien había nacido ligada a los ferrocarriles en Sevilla, estaba dando cada vez más pasos firmes hacia otras áreas de la construcción.

Para encontrar esos destinos fuera de España, el primer movimiento fue crear en 2002 el Grupo Azvi, cuyo principal objetivo al buscar otras tierras fue comenzar una diversificación hacia nuevas líneas de negocio que fueran abriendo un abanico de posibilidades lo más amplio posible y desarrollar así un plan estratégico de internacionalización, en el que se estudiara la realidad de cada país, sus planes de infraestructuras y su potencial mercado.

Las respuestas a este análisis atrajeron al Grupo hasta Chile, la primera escala en su viaje hacia la conquista de los nuevos mercados. La estabilidad política, jurídica y económica hizo que la apuesta para invertir en el país en 2003 fuese segura y permanente.

De esta manera, Grupo Azvi, a través de sus principales filiales Azvi Chile (infraestructuras) y Cointer Chile (concesiones), se encontró con tierra fértil al sur del mundo para desplegar todo su potencial en el desarrollo de proyectos de gran envergadura.

El recorrido del Grupo en el país se inició de la mano de las concesiones, con la adjudicación del contrato para la construcción y explotación del Aeropuerto Chacalluta, en Arica, en 2004.

El proyecto demostraría la magnitud de los desafíos que el conglomerado estaba dispuesto a asumir, porque significó construir con Azvi la nueva terminal y explotar, a través de Cointer, distintos servicios aeroportuarios durante 15 años.

Con esa experiencia, Chacalluta sería la primera bandera que el holding clavaría en territorio chileno. A partir de ese momento, comenzaría un proceso que ha llevado al Grupo Azvi a tener una importante presencia en Chile con importantes contratos de construcción y explotación.

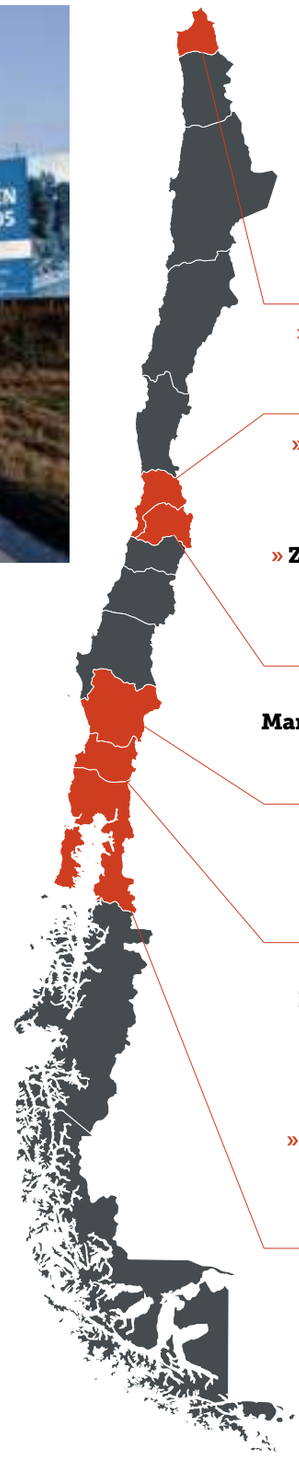
Además, Grupo Azvi también trabaja por la sociedad a través de la Fundación Grupo Azvi, con la puesta en marcha de diversos proyectos e iniciativas. Así, destaca el Programa "Avanza" para introducir innovaciones pedagógicas para niñas y adolescentes en sistema residencial de menores en Los Andes y en Valparaíso. También se fomenta y apoya el voluntariado corporativo que, por ejemplo, en el caso del PTLA fue galardonado con el Primer Premio COPSA 2018 por su ini-

ciativa "Brigada de Emergencia, un apoyo a la comunidad ampliada del Puerto Terrestre Los Andes".

En definitiva, para Grupo Azvi lo más importante es seguir trabajando en beneficio de la sociedad chilena, construyendo infraestructuras e instalaciones que mejoren la calidad de vida de sus habitantes y que, además, generen cientos de puestos de trabajo durante la construcción y operación de las concesiones.

Todo ello aplicando los principios de máxima responsabilidad en todos los ámbitos de la vida empresarial, la especialización, la creación de valor y el compromiso con sus grupos de interés.

Grupo Azvi está desde 2003 con presencia en Chile. A través de Cointer Chile se ha posicionado como actor relevante a nivel nacional en temas logísticos. Con el fin de ofrecer soluciones personalizadas y servicios de transporte internacional de mercancías por cualquier medio de transporte se llevó a cabo la asociación con Grupo Lamaignere.



Proyectos de Azvi y Cointer en Chile

Región de Arica.
» **Aeropuerto Chacalluta.**

Región de Valparaíso.
» **PTLA - Puerto Terrestre de Los Andes.**
» **El Sauce - Almacén Extraportuario.**
» **ZEAL - Zona de Extensión de Apoyo Logístico del Puerto de Valparaíso.**

Región Metropolitana.
» **Estacionamientos Manuel Montt, Providencia.**

Región de La Araucanía.
» **Estacionamientos Araucanía, Temuco.**

Región de Los Ríos.
» **Reposición Pavimento Ruta 202, Acceso Norte a Valdivia. Sector Pichoy.**
» **Mejoramiento Cabo Blanco – Las Marías (Nuevo Acceso Norte).**
» **Construcción de Puente Cau – Cau y Accesos.**

Región de Los Lagos
» **Ampliación Ruta 5, sector Tara-Compu.**

Lamaignere

Logística que comparte futuro

Era cuestión de tiempo que el destino lo acercara a Chile. La historia entre Azvi y Lamaignere ya venía escrita entre la confianza existente entre sus respectivos propietarios, por lo que trabajar juntos en Chile era el paso ineludible para seguir estrechando los lazos.

El acercamiento definitivo se produciría en 2006, cuando a través de Cointer –filial del Grupo Azvi en el área de concesiones– se invita a Lamaignere para ser inversores y accionistas del Puerto Terrestre de los Andes, la segunda concesión logística y aduanera tras Chacalluta, y que consistía en un proyecto logístico pionero en Chile y de gran envergadura.

Los Andes sería el punto de partida de una relación en la que Lamaignere está presente en Chile desde 2006, actuando como operador logístico integral o freight forwarder que ofrece soluciones de servicios a la logística tales como el transporte de carga por vías aéreas, terrestres y marítimas, almacenaje, consolidación y desconsolidación de carga, seguros y asistencia en inspecciones, servicios aduaneros, entre otras acciones.

"Para Lamaignere, una empresa española presente en la logística internacional desde 1908, la oportunidad de acceder al mercado chileno en asociación con Cointer permitió tener una diversificación del negocio y la presencia del grupo fuera de España, siendo Chile el primer paso hacia la internacionalización, dado que es un país abierto al mundo y al comercio internacional", explica Boris Marín, Gerente General del conglomerado.

Pero la historia seguiría. Asomándose el 2010, Lamaignere quería dar un salto en Chile no sólo a nivel de inversor y accionista del proyecto por el cual había desembarcado, sino también aprovechando la gestión logística y transitaria que ejercía en España. De esta forma, Lamaignere abriría su primera oficina internacional con la constitución de Lamaignere Chile en enero de ese año.

Ambos grupos verían en Chile una perfecta oportunidad de desarrollar el comercio exterior, gracias a los indicadores favorables de estabilidad que el país por décadas luce como atributo. "Azvi nos brindó apoyo en un mercado que conocía localmente, donde ya tenía unas infraestructuras e instalaciones consolidadas desde que ganaron su primera concesión. Por otro lado, Lamaignere podía

aportar sus conocimientos y know how en logística. La suma de ambas variables ocasionó que nuestra implantación en Chile fuera un proceso ágil, fluido y cómodo", dice Marín. Lamaignere cuenta con la experiencia de ser un actor global, que gestiona soluciones para los clientes, controlando sus expediciones desde el lugar de origen al destino final de sus embarques.

Posteriormente, 2016 es otra fecha importante en el camino compartido entre ambas empresas, con la constitución de Lamaignere Cargo México para asentar las bases de un gran proyecto ferroviario. Por tanto, se convirtió en la segunda filial entre Azvi y Lamaignere.

De cara al futuro más próximo, la alianza está en vías de desarrollar más sinergias y construir ambos grupos la apertura de nuevos mercados. Siempre de forma conjunta y aprovechando la mejor experiencia en el hacer de ambos grupos con la que aportan un valor añadido dentro de cada proyecto en el que se involucran.

2006
Lamaignere se une a Azvi para desarrollar el proyecto logístico Puerto Terrestre de los Andes.

2010
Transformación de almacén extraportuario **a un operador logístico.**

2012
Consolidación de las capacidades de servicio en todas sus modalidades (aéreo, marítimo , terrestre y multimodal).

2017 en adelante
Apertura de nuevos mercados en el plan de internacionalización de la compañía, abriendo México, Corea, Estados Unidos y Singapur.

CAF Chile

Un desafío que va sobre rieles

Por las entrañas de Santiago corre el apetito por seguir progresando. Hoy son tres millones de personas transportándose diariamente a través de las seis líneas que Metro ha extendido por gran parte de la ciudad. Pero el número aumenta cada día y con él la necesidad de conectar con eficiencia y seguridad en todos los puntos de una red que no para de crecer.

Ese es uno de los grandes desafíos con el que se encuentra Construcciones Auxiliar de Ferrocarril SA (CAF) en cada jornada. Doce años ya del desembarco de la empresa desde el País Vasco, con una tradición de un siglo ligada al desarrollo ferroviario a nivel mundial y que llegó hasta Chile atraída por el potencial de proyectos relacionados con el transporte público, infraestructura y movilidad.

Insertarse fue para CAF un proceso al que hubo que dedicarle tiempo. El primer paso fue contar con un equipo capaz de cumplir con éxito en los trabajos que pronto comenzarían a concretarse. Por ese entonces, un centro de estudios cercano a la principal planta en Beasain albergaba un grupo de estudiantes chilenos, quienes realizaban sus prácticas en esta factoría. Se estaba así creando un pull de técnicos con probabilidades de seguir trabajando luego con CAF en Chile.

Para completar la plantilla, CAF seleccionó otra parte del personal en nuestro país y se le proporcionó un proceso de capacitación en España durante aproximadamente un año, garantizando de esta forma que tuvieran el conocimiento requerido.

Tanta dedicación para formar gente tuvo una razón de peso: "Nuestra llegada a Chile –dice Ángel Peñalba, Gerente General de la compañía– no fue para desarrollar un solo proyecto e irnos; nuestra intención siempre ha sido la de quedarnos y participar en el desarrollo de este país".

Y, al cabo de estos doce años, la promesa sigue avanzando en este viaje.

●●●

El primer trabajo de CAF en nuestro país sucedió en 2007. La línea 1 de Metro cumplía ya 32 años y, en una de las principales acciones de suministro y mantenimiento, la empresa española se hizo cargo de ese requerimiento en 20 trenes, los que empezaron a ponerse en servicio comercial desde septiembre de 2009.

A finales de 2012, otras 14 máquinas se sumaron consiguiendo así una flota total de 34 trenes de 9 vagones cada uno. "Este ha sido un trabajo que ha permitido aumentar la calidad de vida de los habitantes de Santiago", dice Peñalba, y agrega que en paralelo la compañía había suscrito en ese momento un contrato de mantenimiento de estas 34 unidades por un periodo de 20 años, hasta 2029, "por lo que aún tenemos mucho que aportar a la sociedad".

El recorrido sigue su marcha. A partir de entonces, CAF ha fortalecido su carácter de referente en el rubro en Chile, gracias a la adjudicación del contrato de suministro y mantenimiento para las nuevas líneas 6 y 3, ambas ya en servicio desde noviembre de 2017 y enero de 2019, respectivamente.

"La integración con lo que el país

71 trenes en tres líneas distintas y contratos que se extienden hasta el 2037 son parte del trabajo realizado por CAF en estos doce años en Chile.

209

Además de lo ferroviario, **CAF ofrece servicios e ingeniería relacionados con el suministro de autobuses,** gracias a su marca Solaris, líder en Europa en el segmento de los autobuses eléctricos.

persigue en transporte público es total. Chile está apostando por el crecimiento tanto en la red de Metro como en el transporte de media distancia, y CAF está plenamente capacitado para aportar valor en estos planes, con soluciones integrales y de punta en lo tecnológico", añade el ejecutivo.

En estos doce años, uno de los principales legados que está forjando la compañía es, precisamente, la integración social. Desde distintas comunas alrededor de la metrópolis, millones de pasajeros se movilizan y se conectan con distintos fines y, por lo mismo, la perfección es necesaria. "Mucha gente escoge a diario el uso del Metro, y esa es la mejor de las señales", dice Peñalba.

El otro gran aporte está a nivel laboral. Hoy son más de 150 trabajadores los que componen el grupo CAF Chile y en donde el objetivo es que tanto la empresa como el trabajador salgan ganando de esta relación que ofrece una alta proyección profesional en el tiempo. Además de contar con un capital humano con alta calificación y capacidad laboral, la compañía también ayuda a la generación de empleo, a través de los proveedores que, en su gran mayoría, pertenecen a empresas chilenas.

●●●

Próxima estación: seguir consolidándose como el referente en el sector del transporte del país y hacer que cada vez la experiencia de los viajeros sea mejor. Desde su llegada, CAF ha aportado con soluciones eficientes en términos tecnológicos y con altísimos estándares de comodidad y confort para los usuarios. En este sentido, el mayor estandarte son los recientes trenes fabricados para las líneas 3 y 6, los cuales cuentan con lo último en tecnología y seguridad, siendo el primer tren que funciona sin conductor de todo el país.

Es irreversible. Las entrañas de Santiago abren su apetito para seguir creciendo. Los nuevos proyectos ferroviarios así lo demuestran. Y en esta travesía, CAF quiere seguir siendo el protagonista. "Estamos más que interesados en poder seguir aportando nuestra colaboración en todo lo que podamos, afianzando de esa forma la estrecha relación que hoy existe entre Chile y España. Queremos que cuando la gente piense en CAF, les venga a la mente una buena empresa, sólida y afianzada en Chile".

Para ello, el balance hasta ahora es

2007
Adjudicación del primer contrato en Chile para el suministro y mantenimiento de 20 trenes para la Línea 1 de Metro de Santiago.

2009
Inicio de la puesta en servicio de los trenes en la Línea 1.

2011
Ampliación de la flota con 14 nuevos trenes con aire acondicionado.

2012
Puesta en servicio de la ampliación de trenes en Línea 1 y firma de un contrato para la incorporación de aire acondicionado en los primeros 20 trenes.

2013
Adjudicación del suministro y mantenimiento de los trenes de las líneas 3 y 6.

2017
Puesta en servicio de la Línea 6.

2019
Puesta en servicio de la Línea 3.

más que positivo. Después de doce años, la empresa ya cuenta con 71 trenes en tres líneas distintas y con contratos que se extienden hasta el 2037. Además, la mirada del grupo es también hacer frente a una gran variedad de proyectos relacionados con el transporte y la movilidad, más allá de lo ferroviario, como lo grafica tanto la actividad de servicios e ingeniería relacionados con el sector, así como el suministro de autobuses, gracias a su marca Solaris, líder en Europa en el segmento de los autobuses eléctricos.

"El foco del grupo CAF es aportar valor en todo lo referente a la movilidad de las personas, y esa misma directriz es la que seguimos desde nuestra filial en Chile. Nos gusta lo que hacemos y no hay nada mejor que disfrutar con el trabajo", concluye Peñalba, con una frase que demuestra que este viaje recién está comenzando.

Juan Pablo Schwencke, Director Ejecutivo CAF: **Chile, un mercado imprescindible**

"He estado vinculado a CAF desde su llegada al país el año 2007, primero como abogado y luego además como Director Ejecutivo. Es una empresa ejemplar, con muchos elementos para aportar a Chile. Tiene una visión muy de largo plazo, probablemente que se logra por su composición accionaria en que participan las Cajas Vascas, trabajadores y público en general, con papeles que se transan en España.

Gran parte de los ingresos de CAF provienen de países fuera de España. Por lo mismo, hay mucha importancia y dedicación a los mercados externos. En ese contexto, Chile es un país relevante: competitivo, difícil y exigente, pero imprescindible a nivel regional para CAF. Le destinamos parte de los mejores recursos con que contamos. Sabemos que las soluciones de movilidad son críticas para países como el nuestro. Y, en este sentido, contamos con ingeniería de excelencia enfocada en encontrar sólo las mejores soluciones de movilidad posibles.

Reitero que la mirada de CAF es muy de largo plazo. Así me lo hicieron ver al momento de entrar al país y así ha sido el trabajo que hemos desarrollado hasta la fecha: con un Metro, por un lado, y con otras alternativas de movilidad que han surgido y que esperamos concretar muy pronto.

CAF está para quedarse por muchos años. Nuestras soluciones de movilidad son muy competitivas en el mercado europeo, norteamericano, del Medio Oriente, y en todos los lugares en los que estamos. Sabemos –y así lo hemos demostrado– que somos capaces de brindar soluciones ingenieriles de excelencia para un mercado como Chile. En la medida que nuestro país siga progresando y existan mayores y mejores demandas en materia de transporte, CAF seguirá siendo la mejor alternativa para estos requerimientos".

Cementos La Unión

Un negocio en concreto

Era un negocio con tres grandes corporaciones con tradición en el cemento como principales actores en el mercado. Sin embargo, la apuesta de Cementos La Unión iba muy en serio, en una historia que había empezado a fraguarse en 2007, cuando la empresa española con base en Valencia decidió proyectar su internacionalización hacia Chile, para extender las operaciones con que ya contaba en Egipto y República Dominicana.

El plan era competir por una tajada del mercado. Moldear una entrada a este negocio con las características diferenciadoras que podía aportar desde su experiencia. Para ello, y en alianza con capitales chilenos, la empresa de la familia encabezada por el empresario Generoso Bertolín planeó invertir cerca de 30 millones de dólares para iniciar el desembarco y captar entre el siete y el ocho por ciento de un rubro que en ese entonces movía 500 millones de dólares por año.

Si bien es cierto que, a la luz del comportamiento de este negocio de casi cinco millones de toneladas anuales controlado por las tres grandes compañías, insertarse en nuestro país parecía una apuesta, los inversores de Cementos La Unión lo tenían analizado y había al menos tres buenas razones para atreverse. La primera era que tenían experiencia. La familia Bertolín producía en Valencia prácticamente el mismo volumen de cemento que se transaba en Chile y entre muchas obras había participado, por ejemplo, en el levantamiento del nuevo estadio del Valencia Club de Fútbol, para 70 mil personas.

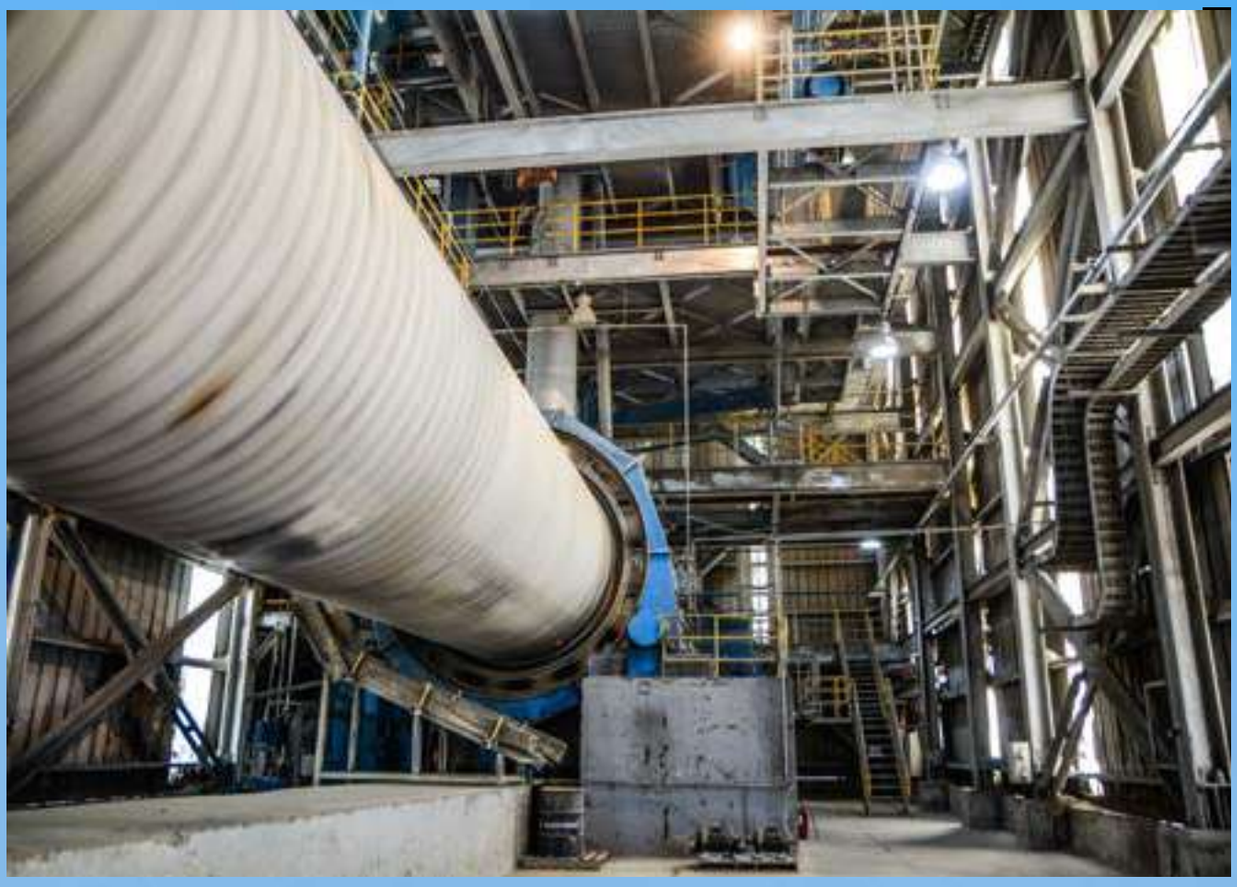
La segunda era que, junto a socios minoritarios, se determinó que la demanda local por cemento, si bien había actuado en forma estable e iba en alza, no estaba del todo cubierta. Y la tercera razón se cimentaba en que Chile calzaba perfecto para extender la internacionalización, por ser un país con estabilidad política, seguridad jurídica y con un crecimiento franco que lo diferenciaba del resto de los países de América.

Entonces, la decisión estaba tomada. Había que empezar a construir la base para esos deseos.

●●●

Ese mismo 2007, la primera piedra de Cementos La Unión en nuestro país se colocó a los pies de San Juan, en la localidad de Lo Gallardo, ubicada en San Antonio. En este lugar se empezó la construcción de la molienda de cemento, capaz de responder a las necesidades con una capacidad de 300 mil toneladas al año.

"Logísticamente, la elección de San Juan se tomó tanto porque en el centro del país está la mayor concentración de población, por lo que entonces es el mercado natural para vender cemento, pero además, escogimos San Antonio, porque



La primera piedra de Cementos La Unión en nuestro país se colocó a los pies de San Juan, en la localidad de Lo Gallardo.

tiene un puerto más dedicado a la importación de carga. Nosotros comenzamos importando clinker, nuestra materia prima, desde Asia y en los últimos cinco años la hemos traído desde Perú. Por lo tanto, necesitábamos instalarnos cerca de un puerto de este tipo para nuestras operaciones", dice Juan José Juaristi, Gerente General de Cementos La Unión.

Dos años más tarde, en el último trimestre de 2009, la compañía encendió las máquinas para la puesta en marcha de la instalación industrial. Y ya se fraguaba la historia. "Con el molino andando –agrega Juaristi– comenzamos a producir cemento y empezamos a vender, pero entonces no nos conocía nadie, estábamos entrando a un mercado bastante complejo. Fue un trabajo de hormiga, ir cliente por cliente, buscando hacernos un espacio".

El nicho lo encontraron mirando sus propias cualidades. Al ser una empresa más pequeña que la competencia, y por concentrarse en la región central, el foco ya estaba puesto en atender a pequeños y medianos clientes que, de alguna forma, generan un espacio para un productor de cemento y hormigón del tamaño de Cementos La Unión.

Y fue dar en el clavo, porque precisamente lo que valoran los clientes de esta empresa es que, además de la calidad de los materiales, exista una atención más cercana y personalizada. "Obras de envergadura no tenemos, salvo la primera etapa de la ampliación de la plataforma de estacionamiento de aviones del aeropuerto de Santiago, o que en hormigón hicimos un par de hospitales en Santiago y todo el cemento de la mejora del nuevo muelle del terminal Puerto Central de San Antonio fue nuestro. Pero preferimos dedicarnos a proyectos más a la mano. Nuestros principales clientes son algunas constructoras de primera línea, pero también tenemos a muchos locatarios pequeños que sólo venden nuestros productos", dice el ejecutivo.

Para la empresa, la calidad es la ventaja. En los materiales, por ejemplo, donde una de las principales innovaciones es el film que llevan los sacos entre las dos hojas de papel y que permite que el envase de cemento se mantenga más lim-

Los sacos de Cementos La Unión tienen la particularidad de llevar un film entre las dos hojas de papel, lo que **permite mantener el producto por más tiempo.**

pio, sostenible, compacto y respetuoso con el medioambiente, y por más tiempo a salvo de la humedad.

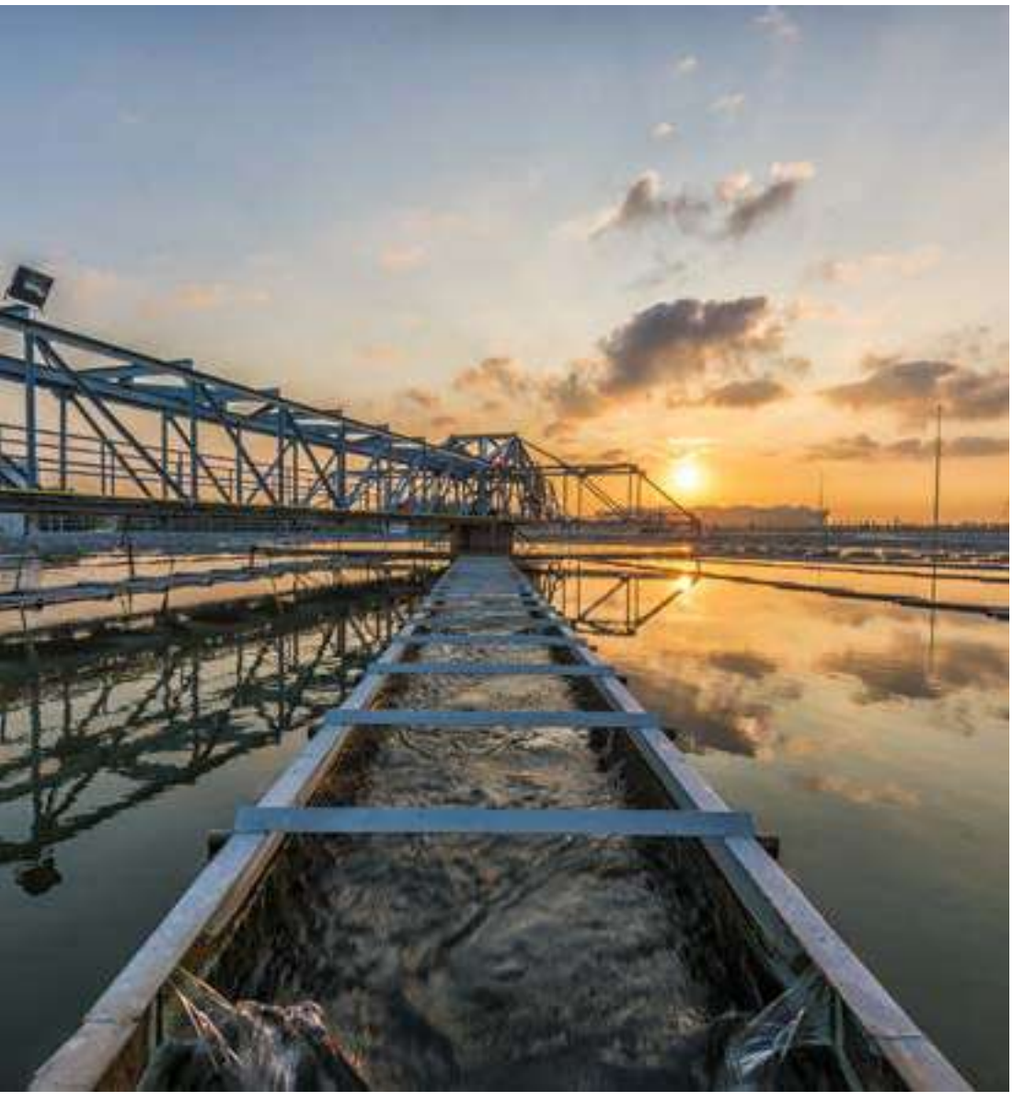
Pero la calidad también está en preocuparse del vecino. "Insertos en la comunidad, hemos hecho trabajos para mejorar la escuela en Lo Gallardo. Además, damos trabajo indirectamente a muchísimos habitantes del sector, porque participan por ejemplo en el transporte de la materia prima y del cemento", añade Juaristi.

●●●

En los últimos años, el negocio de Cementos La Unión ha ido creciendo en el hormigón, que fue la segunda etapa planificada desde la llegada de la empresa a Chile. Al año siguiente del terremoto de 2010, que dispararía la demanda de materiales para reconstruir gran parte del país, montaron dos plantas de este producto, en San Bernardo y una adicional en 2012 en Pudahuel con una posterior ampliación en 2016, en las que se están centrando los planes estratégicos mirando hacia el futuro.

Después de todo este tiempo, ya se han ganado un espacio en ese mismo estrecho mercado de colosos que los vio llegar. Hoy, tras doce años, Cementos La Unión también es actor levantando proyectos que desarrollan a Chile. Después de todo este tiempo, su historia ya ha cuajado y la apuesta de entonces continúa construyéndose con firmeza.

CKC
Un puente entre dos mundos



De alguna forma, ha sido una vuelta de mano. España había recibido a José Antonio Ramírez con los brazos abiertos, porque el joven abogado no sólo había obtenido una beca de la Agencia de Cooperación Española para estudiar su doctorado en Madrid sino que además la propia Universidad Complutense le había entregado el "Premio Extraordinario", que le permitía cursar el postgrado de manera gratuita.

Entonces, Ramírez, quien tiene doble nacionalidad, pensó en retribuir lo cosechado desde su segunda patria dedicando su formación como Doctor Cum Laude en Derecho Constitucional Económico hacia la mejor manera de tender puentes de colaboración entre ambos mundos.

Su vocación lo inclinaba hacia las políticas públicas. Recién retornada la democracia en Chile, se dedicó al fortalecimiento de la institucionalidad y de la alianza público - privada en proyectos de infraestructura que involucrara especialmente inversiones españolas en el naciente Estado de derecho que se fraguaba en nuestro país. España ya tenía mucha experiencia en el tema, pero en Chile recién se estaba iniciando un sistema de alianza público - privada en obras públicas, por lo que Ramírez comenzó a participar como asesor durante el gobierno de Patricio Aylwin.

Eran, así, los primeros pasos que daba la futura CKC, que desde su origen ha estado enfocada en el desarrollo sustentable de proyectos de infraestructura a lo largo de Chile, a partir de un enfoque multidisciplinario realizado por profesionales de vasta experiencia en el ejercicio del derecho, y la gestión y asesoría a proyectos de asociación público - privada.

El llamado de Aylwin para fortalecer el Estado de derecho, que prosiguen y robusten las administraciones de Eduardo Frei y Ricardo Lagos, sumado a la nueva forma de desarrollo en Chile implicó que muchas empresas extranjeras, sobre todo españolas, empezaran a mirar esta tierra con buenos ojos. Esas inversiones requerían apoyo para entender las reglas del juego y para ver de qué manera se podían insertar en el sistema, por lo que la consultoría se convirtió desde entonces en pieza clave: al venir de Chile y estudiar en España, era capaz de reconocer ambas realidades, por

CKC tiene oficinas con convenio de colaboración en Buenos Aires y Madrid. Además, cuenta con alianzas en diversos países latinoamericanos.

lo que el apoyo que se le podía dar a las empresas españolas era vital.

Los servicios profesionales que dan origen a CKC facilitan la comprensión tanto del ordenamiento jurídico como de la forma de desarrollar los proyectos en Chile. De alguna manera, CKC se transformaría en un traductor de idiosincrasias para gestionar proyectos españoles en nuestro país gracias a su conocimiento de ambas realidades.

●●●

La consultora se ha enfocado en dos grandes áreas de servicio: la gestión jurídica y la gestión de proyectos. La primera involucra asesorías en derecho constitucional y administrativo, la regulación público - económica y medio ambiental, además de la prevención y solución de contingencias surgidas en la asesoría de proyectos y guía en los procesos de licitaciones públicas y privadas.

Esta misma medida le ha llevado a potenciar la idea de ser un puente. CKC ha establecido como norma promover acuerdos, prever los problemas y no involucrarse en juicios ni demandas que pudiesen afectar al Estado. "Si hay una empresa que para instalarse debe tener, por ejemplo, un permiso ambiental o hay comunidades que pudiesen verse afectadas, nosotros lo que hacemos es prevenir los conflictos, asesorándolos y tramitando administrativamente, para cumplir con el marco regulatorio e institucional, anticipándonos y solucionando contingencias", dice Ramírez.

Para eso, el área de gestión de proyectos cuenta con un equipo multidisciplinario enfocado en la implementación de estrategias adecuadas que permitan el cumplimiento de objetivos y metas de cada cliente y los diferentes proyectos. Éste abarca tanto el diagnóstico y prevención de contingencias como la formulación y apoyo en la implementación de soluciones jurídicas en conflictos derivados del diseño e implementación de obras. Dentro de esta área también se desarrollan consultorías de estudios legales, territoriales, medioambientales y servicios multidisciplinarios en derecho

Un apoyo clave y estratégico

"CKC es una consultora que se ha destacado por su gran aporte en el desarrollo sustentable de infraestructuras. Gracias a su amplia trayectoria y experiencia en el marco institucional, regulatorio, social, ambiental y urbano - territorial de proyectos, ha permitido la inserción y legitimidad de proyectos de obras público - privadas de alto impacto.
En diversos proyectos en que Ferrovial ha participado desde su arribo en Chile, ha contado con el apoyo de los servicios de CKC. Su asesoría en los procesos de diseño, licitación, construcción, explotación, mantenimiento y gestión de obras públicas permite prevenir y resolver contingencias, en la búsqueda de un desarrollo eficiente de los proyectos en el tiempo, y una adecuada inserción en los entornos sociales y territoriales.
A partir de sus herramientas técnicas, regulatorias y comunicacionales, se fortalece una relación armoniosa con los distintos organismos públicos y actores sociales involucrados.
Así, su labor es un aporte para el desarrollo de proyectos complejos y de gran escala e impacto, tanto de nivel urbano como interregional, que contribuyen a mejorar la infraestructura del país" (Joaquín Torres, Gerente General Ferrovial Agroman Chile).

público, económico y regulatorio.

Por otra parte, en materia de desarrollo y acompañamiento de proyectos, CKC otorga suma importancia a la contingencia nacional e internacional, por lo que incorpora la gestión integral de las relaciones entre órganos del Estado, particulares y grupos de interés. En primer lugar, este trabajo considera la regulación, el comportamiento ético, las dinámicas políticas y las expectativas ciudadanas, y luego aplica métodos y herramientas para el monitoreo y evaluación del entorno, mediante la correcta gestión de inserción social y territorial de proyectos. De esta manera, se busca empatizar con la comunidad, prevenir contingencias, minimizar riesgos, negociar conflictos y diseñar modos de relacionamiento mutuamente beneficiosos, acorde a la ética y las normativas vigentes.

●●●

El legado de CKC está a la vista en distintos sectores. En proyectos de vialidad, se cuenta su asesoría en proyectos interurbanos, como las autopistas Acceso Sur a Santiago o en los tramos de Santiago - Talca y Temuco - Collipulli. Además de proyectos como el Túnel La Pólvora de acceso a Valparaíso y la entrada a la Minera Collahuasi, en la región de Tarapacá.

En el área de energía, la consultora ha participado en proyectos de líneas de transmisión eléctrica, en los tramos Arica - Antofagasta, Aysén - Los Ángeles y Temuco - Charrúa, además de obras hidroeléctricas como la central de pasada en el río Laja, la subestación Cautín y la ampliación de Sistema de Transmisión de Minera Escondida Limitada (SiTraMEL).

En infraestructura pública se han manejado distintos proyectos a lo largo del país, como centros culturales, edificios consistoriales, hospitales y Cesfam.Lo que viene sigue respondiendo a desafíos ambiciosos. Actualmente, la consultora está dedicada al desarrollo de proyectos de electromovilidad, con el objetivo de entregar alternativas de transporte público sustentable para las ciudades intermedias de Chile. Un ejemplo de ello son los estudios multidisciplinarios ante el Ministerio de Obras Públicas para el desarrollo de un tranvía que una La Serena y Coquimbo y la conexión en electromovilidad para Rancagua y su proyección con Machalí.

Los proyectos permiten, por el mecanismo de asociación público - privada, mejorar la conectividad mediante la implementación de un nuevo sistema de transporte público, orientado a reducir los tiempos de viaje y mejorar la calidad de vida de los habitantes de ambas comunas.

Dentro del desarrollo de proyectos de recursos hídricos, a la experiencia en embalses se suma, entre otros, los sistemas de desalación, destacando el proyectos de nuevas plantas desalinizadoras en la Región de Coquimbo, cuyo objetivo es responder a la creciente demanda hídrica de la zona, aportando a sustentar el consumo humano , la producción agrícola y minera.En todos ellos, el espíritu es el mismo del origen. Un puente. Una vuelta de mano. Como dice Ramírez: "Somos una consultora con vocación de servicio a los intereses del país, a la relación con España. Entregamos nuestra experiencia como parte de contribución a la amistad entre ambos países. Por un lado, ayudar al desarrollo de Chile y también agradecer las oportunidades que nos dieron en España".

La consultora mantiene un estrecho trabajo con la Pontificia Universidad Católica de Chile, a través de cursos y estudios realizados en conjunto con centros o laboratorios de la casa de estudios vinculados a la regulación, movilidad, transporte, infraestructura y comunicación.

Grupo Elecnor

Energía que hace crecer a un país

Hace ya cuatro décadas que el Grupo Elecnor es parte de la larga y angosta franja de Chile, presente en sus diversos rincones con una mirada sostenible y transparente en su gestión empresarial.

Remontándose a 1958, un grupo de familias de España, dieron origen a lo que hoy conocemos como Grupo Elecnor. Quién de ellos habría imaginado que serían los pioneros de la industria en salir a conquistar el mundo con su energía, y que cerca de dos décadas después pisarían el fin del mundo, Chile, enfrentándose a la imponente Cordillera de Los Andes, y siendo parte de la misteriosa arena del desierto de Atacama o el impetuoso mar del Estrecho de Magallanes.

Y así continúa la historia, con una empresa que tiene una energía imparable, arribando a un lejano y desconocido país para muchos en la década de los 80. Su llegada tiene lugar a través del desarrollo del sistema SCADA de lo que entonces se conocía como Sistema Interconectado del Norte Grande para la empresa Endesa, sin duda un tremendo desafío para una empresa que recién pisaba suelo chileno.

Pasaron unos años, y la idea de establecerse en este país conocido por su dificultad geográfica, cobró más fuerza para el Grupo Elecnor. En 1994 se decide participar en la construcción de las centrales de pasada hidroeléctricas Mampil y Peuchén. El proyecto se encontraba entonces a nivel de ingeniería básica, partiendo de unos derechos de agua en el río Duqueco, localizados en la Hacienda San Lorenzo, cerca de la ciudad de Los Ángeles en la VIII Región. Se trataba de construir dos centrales con una potencia total instalada de 140 MW, inyectando la energía generada en el Sistema Eléctrico Nacional (SEN).

Dichas centrales fueron el punto de partida para la expansión y diversificación del grupo en Chile, bajo una mirada de compromiso y permanencia en el largo plazo con el firme propósito de contribuir al desarrollo económico y social del país.

Una vez superado este reto, Elecnor continuó su actividad llevando a cabo proyectos de electrificación rural y alumbrado público. Este último ámbito se convirtió en su principal negocio durante el período 1996 – 2009 y todavía hoy es una actividad importante para la empresa, siendo uno de los principales actores del país, con más de 200.000 luminarias instaladas en diferentes regiones de Chile.

Si bien las perspectivas eran auspiciosas para el Grupo Elecnor, en 2010 quisieron ir más allá, dando un nuevo paso. Motivados por la estabilidad macroeconómica y la se-

Década de los 80
llegada a Chile con proyectos para la compañía Endesa.

1994
Construcción de centrales hidroeléctricas Mampil y Peuchén, en el río Duqueco.

1996 2009
Desarrollo de proyectos de electrificación rural y alumbrado público.

2010
Adjudicación del proyecto Ancoa - Alto Jahuel 2x500 kV. Marca el inicio de las operaciones de Celeo Redes en el país.

2014
Celeo Concesiones e Inversiones S.L.U. concreta una alianza con la gestora de fondos de pensiones holandés APG Infrastructure Pool 2012, quien adquiere el 49% de la propiedad de la empresa Celeo Redes.

2015
Adjudicación del Parque Eólico San Juan de Chañaral y un proyecto para Chuquicamata (Codelco) e inicio de operación de la línea Ancoa – Alto Jahuel 2x500 kV.

2016
Adjudicación del proyecto Diego de Almagro y del Parque Fotovoltaico Santiago Solar 115 MW.

2017
Proyecto Charrúa – Ancoa 2x500 kV inicia su operación comercial. Emisión de bonos por importe de 600 millones de USD.

2018
Adjudicación de los proyectos de transmisión zonal Casablanca y Mataquito.

2019
Inicio de la construcción del Parque Eólico Cabo Negro para ENAP en Punta Arenas. Entrada en operación del proyecto Diego de Almagro.

guridad jurídica e institucional que ofrecía Chile, Celeo Redes, filial del Grupo, entra en el mercado eléctrico mediante la adjudicación de su primer proyecto de transmisión nacional, la línea Ancoa – Alto Jahuel 2x500 kV de 256 km de longitud, en cuya construcción participaron más de mil trabajadores.

Con diversos proyectos en su camino, el Grupo Elecnor a través de sus empresas, tenía mucha más energía que entregar. Es así como en 2014, la gestora de fondos de pensiones holandesa APG entra en el capital de Celeo Redes, adquiriendo el 49% de sus acciones. Este importante hito posicionó a la empresa en un lugar privilegiado de cara a futuros desarrollos en el mercado de transmisión, potenciando la adjudicación de nuevos e interesantes proyectos, como la línea Charrúa – Ancoa 2x500 kV de 198 km de longitud y el proyecto de una nueva subestación en Diego de Almagro y la línea Illapa – Cumbre 2x220 kV de 52 km de longitud, todos ellos construidos por Elecnor Chile.

●●●

En el año 2015 Elecnor incursionó en el área de energías renovables mediante la adjudicación de la construcción del Parque Eólico San Juan de Chañaral de Aceituno de 185 MW de potencia en Freirina, el mayor del país en el momento. Un proyecto construido en el fascinante Desierto de Atacama, compartiendo espacio en la zona norte de Chile con el largo y extenso borde costero del imponente Océano Pacífico.

Esa misma energía fue la que impulsó a que Elecnor construyera el Parque Solar Fotovoltaico Los Aromos Santiago Solar en Tiltil, con una capacidad de 115 MW, con el cálido sol del valle central como compañía.

Uno de los principales ejes del Grupo Elecnor es su compromiso con la seguridad y la salud, permitiéndole desarrollarse en ramas tan exigentes como la minería, trabajando para importantes actores como Anglo American y Codelco. Dicho compromiso les ha valido para obtener reconocimientos como el de Excelencia en Seguridad entregado por Mutual de Seguridad en 2017, 2018 y 2019.

La energía da para mucho más. Hoy en día, Elecnor trabaja en la construcción para ENAP, del Parque Eólico Cabo Negro en Punta Arenas, de 10 MW de potencia, siendo parte una vez más de la maravillosa geografía del país, esta vez, en la zona más austral del mundo.

El Grupo Elecnor es una de las principales corporaciones globales en el desarrollo, construcción y operación de proyectos a través de dos grandes negocios que se complementan y enriquecen mutuamente, el negocio de las infraestructuras y el de las concesiones.

Pero el Grupo va más allá de su actividad empresarial y tiene una mirada sostenible. Una muestra que simboliza su compromiso con la sostenibilidad es el proyecto Sinergia. Esta iniciativa, desarrollada en 2014 por la Fundación Elecnor y el Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), permitió a la Comuna de Totoral, ubicada en la Región de Atacama, recibir un proyecto fotovoltaico que alimenta el sistema de bombeo asociado a cultivos de la comunidad y al mismo tiempo dota de alumbrado público a toda la localidad.

Sin duda que éste será un importante legado que dejarán las empresas del Grupo en Chile, y es que tanto Celeo Redes como Elecnor Chile quieren ser historia en el presente y en el futuro, ya que la apuesta por el crecimiento en el país tiene una mirada de largo plazo. Como muestra de ello, en octubre de 2018 Celeo Redes se adjudicó dos importantes proyectos del Sistema de Transmisión Zonal, que serán construidos por Elecnor Chile durante los

próximos cinco años.

Estos proyectos sitúan la inversión de Celeo Redes en Chile por encima de los mil millones de dólares y la longitud de líneas en operación o construcción sobrepasa los 1.000 kilómetros, consolidando su modelo de negocio en el país. "En 10 años de presencia en Chile, Celeo Redes ha logrado posicionarse como uno de los actores más relevantes en el mercado de la transmisión, gestionando activos por valor de más de 1.000 millones de USD. Tenemos toda la intención de seguir creciendo de manera planificada y sostenible, entregando un servicio seguro, fiable y eficiente para todos los ciudadanos del país", comenta Manuel Sanz, Gerente General de Celeo Redes.

Estos planes de Celeo Redes se sumarán a los actuales 506 kilómetros de líneas en operación, lo que mejorará el sistema de transmisión zonal, confiriéndole mayores holguras que se traducirán en un mejor servicio y en la posibilidad de conexión de nuevos proyectos de generación al sistema eléctrico.

Proyecto Sinergia, Fundación Elecnor.

Escuela Corel-Club de Observadores de Aves. Proyecto social llevado a cabo por Celeo Redes en la Región del Maule.

En resumen, el aporte del Grupo Elecnor se ha traducido en más competencia, nuevas líneas para otorgar mayor robustez y flexibilidad al SEN, así como otorgar capacidad de evacuación a nuevos proyectos renovables, como los parques eólicos y fotovoltaicos construidos por Elecnor en Chile, lo que en conjunto se traduce en una energía más limpia y a menor precio para los ciudadanos. "Hemos conseguido ser una empresa de referencia en el sector eléctrico chileno, lo que nos llena de orgullo y satisfacción. Queremos ir más allá, y seguir siendo parte del desarrollo del país", cuenta Rafael Agüera, Gerente General de Elecnor Chile.

La historia pasada, presente y las perspectivas de futuro del Grupo Elecnor refuerzan su vocación de permanencia en Chile con proyectos a largo plazo, invirtiendo en desarrollos con una mirada a más de cincuenta años. ¿Qué mejor forma de plantear la meta de compromiso y permanencia en Chile?

Elecnor y Celeo Redes hablan de seriedad y solidez, transmitiendo su conocimiento y experiencia al país a través de su trabajo e importantes inversiones, siempre teniendo como eje la seguridad, la calidad y el crecimiento rentable y sostenible de su negocio.

Grupo EULEN Chile

Un abanico de posibilidades

48 por ciento de la facturación del Grupo EULEN Chile lo representa el rubro Seguridad. Luego, viene Aseo, con el 26,8 por ciento; Servicios Auxiliares, con el 21,1 por ciento, y el otro 4,1 por ciento se reparte en varios servicios.

Muy atrás ha quedado para Grupo EULEN Chile el comienzo de este siglo. Son apenas dos décadas, pero para el grupo español es una larga historia alimentada por el tiempo y que se empezó a escribir cuando la franquicia, que ya operaba en nuestro país desde finales de los años 80, aprovecharía una oportunidad de negocio única que le ofrecía el destino.

Era precisamente en el inicio del siglo cuando Grupo EULEN se estableció definitivamente al adquirir una amplia cartera de clientes de seguridad a una de las más importantes empresas de la época.

El preludio fue pausado, porque ofrecía sólo los servicios de limpieza y seguridad y contaba con apenas tres delegaciones a nivel nacional en Antofagasta, Viña del Mar y Concepción. Pero desde entonces la expansión, en apenas estas dos décadas, no se detendría.

Las miradas dieron con Chile como parte del proceso de internalización de la compañía, que encontró en el mercado nacional la oportunidad de crecer en Latinoamérica, pero que tenía el ingrediente extra de ser muy familiar para las empresas españolas que habían concretado acá su desembarco.

La adaptación fue sencilla, no sólo por las garantías jurídicas a la inversión extranjera que ofrecía el país, sino también por la compra de un negocio que ya estaba establecido y que permitiría en poco tiempo expandir la oferta de Grupo EULEN tanto en cobertura territorial como en servicios.

Esa amplitud de las líneas del negocio –paulatina, pero sostenida y en aumento creciente– tuvo varios hitos, como la entrada de equipos de venta para Telefónica y cajeros recaudadores para autopistas, lo que dio origen al área de Servicios Auxiliares y sumó dos delegaciones más en Rancagua y Puerto Montt.

Desde entonces, se han ido agregando diferentes servicios tales como especialistas en limpieza vertical, vendedores, técnicos en mantenimiento, electricista, ingenieros, entre otros. La idea es trabajar en una única imagen para Grupo EULEN Chile y para ello la definición pasa por ser una empresa multisectorial, que ofrece este abanico de servicios en todas las áreas de la economía y con una especialización que la distingue. Es por ello que uno de los elementos que la destaca es la apuesta que se hace por el I+D+i, donde lo fundamental es el desarrollo y la innovación.

●●●

La progresión ha sido impresionante. De los cerca de dos mil trabajadores con que la empresa inició sus operaciones, los que pertenecían principalmente al área de seguridad, actualmente ya son más de once mil en todo el país, diversificados en todos los servicios y en las nuevas áreas de negocios –como Facility Management, Servicios Sociosanitarios, entre otros– que ofrece el grupo.

Cada persona es un mundo que a Grupo EULEN Chile le interesa proyectar. En sus orígenes en España, la compañía se inició como un espacio de formación y formalización de labores informales, como el aseo, profesionalizando e incorporando al mercado laboral formal a una gran cantidad de trabajadores de servicios.

Es desde esa premisa que para la empresa sea un objetivo primordial el acceso

1988
Franquicia servicio de aseo para Metro

2000
Constitución Grupo EULEN

2004 - 2019
Presencia en peajes desde La Serena a Caleta La Arena

2014
Premio CAMACOES para Don David Alvarez "Empresario del año"

2018
Más de 12.000 trabajadores en Chile

Andrés Möller, Gerente General de Grupo EULEN Chile, encabeza la compañía en el país desde 2009.

Grupo EULEN Chile adhiere a Pacto Global de la OIT y está comprometido con la sociedad a través del desarrollo de políticas responsables, como la inclusión laboral de los colectivos más desfavorecidos y la conciliación de la vida laboral con la familiar.

a capacitaciones y formación para los colaboradores, con programas desarrollados para apoyar su crecimiento profesional y también personal.

En esa línea cobra especial relevancia la calidad humana de los equipos y se trabaja para que se pueda traspasar a los diversos estamentos de la compañía. Una muestra de ello es la labor del Instituto EULEN de Capacitación, que centraliza las iniciativas para garantizar la calidad, a través de la formación de sus colaboradores en todo Chile y que buscan promover la inclusión de personas con capacidades diferentes y en situación de riesgo social.

Entre 2009 y 2018, cerca de 550 colaboradores han sido parte de los diversos programas que desarrolla el instituto, tanto en inclusión como en educación, en planes como capacitación dual, colocación directa, alfabetización funcional y nivelación de estudios.

Además, otros programas que se desarrollan están relacionados con la integración de migrantes, certificación de competencias laborales, curso de lenguaje de señas, preuniversitario para los hijos de los trabajadores, Make a Wish (Deseos de Navidad) y Sensibilización de Empresas Proveedoras en temas de inclusión y diversidad.

Sobre esto último, cerca de 920 colaboradores a lo largo del país del Grupo EULEN Chile pertenecen a la tercera edad. En su mayoría, por su condición socioeconómica, no pueden dejar de trabajar y en la empresa ejercen trabajos de primera línea principalmente en servicios de seguridad y limpieza.

Tener a más de once mil personas

Grupo EULEN Chile posee una cartera de clientes emblemáticos como el Observatorio Astronómico Tololo, Costanera Center, Metro de Santiago, Telefónica, Codelco, Soquimich y Teck, entre otros.

con trabajo formal es, para la empresa, el impacto social más importante en Chile. Un orgullo que se añade a la inclusión laboral de personas en situación de vulnerabilidad, donde los primeros programas propios de este tipo se remontan a 2009, mucho tiempo antes de la regulación y la creación de la normativa actual.

Ha sido éste un pilar fundamental que ha acompañado a la compañía desde su llegada a nuestro país. Y desde entonces, la premisa sigue siendo devolver a la sociedad chilena la posibilidad de estar insertos en ella.

El futuro es prometedor. Grupo EULEN Chile mira hacia adelante con la confianza en que el dinamismo que ha presentado la economía se traducirá en licitaciones de mayor escala en las áreas de seguridad, limpieza y servicios transitorios, entre otros.

Paralelo a este panorama, la compañía está también desarrollando nuevas soluciones al mercado en diversos rubros, como por ejemplo con la incorporación de la tecnología aplicada a servicios puntuales y la transición hacia un producto integral, denominado "Safety Security", concepto que considera tanto la prevención de riesgos como la seguridad ocupacional, seguridad física y patrimonial.

También la proyección se enfoca hacia la limpieza especializada y los servicios transitorios, que va a la par con la planificación que busca la presencia de la empresa en los procesos completos de las empresas, para ser parte de su negocio y ayudarlos a ser más competitivos.

Estos más de 20 años han permitido a Grupo EULEN Chile no sólo expandirse sino mirar la consolidación en diferentes áreas. Lo que comenzó como un servicio se ha transformado en una oferta amplísima que ha posibilitado satisfacer diferentes necesidades, pero también para miles de familias chilenas ha significado una opción de trabajo formal y digno. En ambos sentidos, Grupo EULEN ha desplegado un abanico de posibilidades. Y esos frutos se seguirán cosechando.

El aporte de EULEN al desarrollo sostenible

"Con doce mil trabajadores y 20 años en el país, Grupo EULEN ha convertido la sostenibilidad en un pilar de su crecimiento. Como empresa adherida a Pacto Global Chile, ha fomentado fuertemente la implementación de sus Diez Principios, así como también ha apoyado la consecución de la Agenda 2030 de Naciones Unidas y sus Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), una ambiciosa guía mundial que pretende ser una hoja de ruta hacia un nuevo paradigma de desarrollo en el que las personas, el planeta, la prosperidad, la paz y las alianzas toman un rol central.

Para Grupo EULEN siempre ha sido una prioridad mantener la calidad de sus servicios, con foco en la transparencia en su gestión, el respeto con el medio ambiente y el compromiso con la sociedad y sus trabajadores, implementando políticas orientadas a cumplir con los estándares internacionales en derechos humanos, prácticas laborales, medio ambiente y anticorrupción.

Ejemplo de su aporte al país es la creación, hace 16 años, del Instituto EULEN de Capacitación, que ofrece formación y perfeccionamiento a sus trabajadores, buscando lograr su desarrollo integral, a través de diferentes instancias.

En este sentido, para la empresa, la relación entre las personas, cumple un papel vital. Así, ha entregado a sus trabajadores excelentes oportunidades, realizando una efectiva promoción y puesta en práctica de la equidad de género y la inclusión de personas con capacidades distintas. Todo ello ha contribuido en forma importante a la promoción social, lo que sin duda representa a una empresa que es un gran aporte a nuestro país" (Margarita Ducci, directora ejecutiva Red Pacto Global Chile - ONU).

IDOM

Una veloz carrera hacia la consolidación en Chile

Cuando al destino se le pone una idea fija, no hay fuerza que lo detenga. De eso, Andrés Mackenna y Rafael López pueden dar fe como protagonistas en una historia que los ha llevado juntos en el proceso que dio origen a IDOM en Chile.

Es Mackenna el que cae cautivado por la Compañía siendo muy joven, mientras estudia en Madrid un Master en Administración de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI). Dos de sus profesores del Master, Javier Prado y Jesús María Susperregui, son profesionales de IDOM en España y en las clases transmiten la filosofía de la empresa, que apunta al crecimiento profesional de sus personas, confrontándolas con nuevos retos y encomendándoles cada vez más responsabilidades.

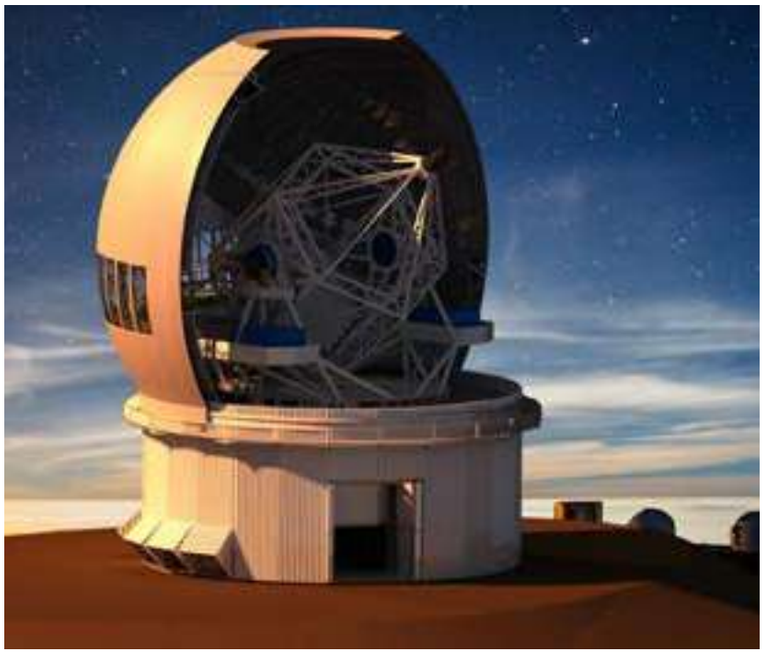
Despunta el 2006 cuando Andrés comienza a trabajar como becario en el área de Arquitectura de IDOM, donde al poco tiempo –como parte de la estrategia para aumentar la facturación internacional– se le encarga colaborar en una oferta para el proyecto de dos importantes hospitales concesionados en Santiago de Chile.

El destino parece tocar a Mackenna, porque el arquitecto pasa a ser uno de los responsables de ese proyecto al momento de adjudicarse. Durante los siguientes cuatro años, también participa en diversas ofertas y licitaciones en España y Latinoamérica, y colabora en la puesta en marcha de la nueva sede corporativa de IDOM en Madrid. Es ahí donde trabaja directamente con Rafael López, el director de la oficina en esa ciudad, con quien cimienta una amistad y conocimiento mutuo que será determinante para el futuro de IDOM en nuestro país.

●●●

Pero la sangre empieza a tirar. En 2011, Mackenna le plantea al director la necesidad de volver a Chile. Y ya que aquí hay algunos proyectos que están surgiendo, López le ofrece organizar

> “IDOM ha encontrado su espacio en Chile, afianzando año tras año su posición entre las principales compañías de ingeniería del país” **(Andrés Mackenna, Director de IDOM en Chile).**



“La construcción de las líneas 3 y 6 de Metro Santiago representa un antes y un después en los modos de transporte en Santiago” **(José Ortiz, Ingeniero Jefe Residente del Contrato IT de Sistemas).**

“Hemos diseñado una herramienta estratégica para medir el grado de competitividad del puerto de Valparaíso, permitiendo descubrir puntos de mejora y realizar comparaciones con otros puertos” **(Lluís Miró. Director de proyectos de Puertos y Logística de IDOM).**

una oficina comercial en Santiago, en la que pueda detectar y potenciar más oportunidades para la exportación de servicios profesionales de ingeniería desde España.

Entonces, en julio de 2011, con Andrés Mackenna a la cabeza, se constituye la Agencia de IDOM en Chile y, como al destino le gustan las jugarretas, el mismo día de la constitución reciben la noticia de que se les ha adjudicado un primer proyecto.

Es el punto de partida. Cuando surgen esos trabajos, pequeños grupos de ingenieros de la casa matriz se trasladan temporalmente desde España a Santiago. Por mientras, la oficina local funciona en un despacho al interior de una oficina de abogados.

Pese a la distancia, los ojos de Rafael López nunca se desvían de Chile. En unos de sus viajes a nuestro país, el ejecutivo se entera por un aviso de prensa sobre la convocatoria para la licitación de la Ingeniería Básica y de Detalles del proyecto ferroviario Rancagua Xpress, convocado por la Empresa de Ferrocarriles del Estado (EFE).

Los plazos apremian. Como en los viejos buenos tiempos, Mackenna y López se ponen manos a la obra, aprovechando la experiencia de Rafael, que ha participado en la mayor parte de los grandes proyectos ferroviarios españoles de las dos últimas décadas. Es un reto enorme y para asumirlo deciden subirse junto a un maquinista en la cabina de un tren para recorrer el trayecto a renovar, aprovechando así de recolectar los datos necesarios para la preparación de la oferta.

La Navidad de ese 2011 sorprende a la oficina presentando la propuesta. Y el mismo destino revoltoso se encarga de regalarles para Día de Reyes la noticia de que IDOM se había adjudicado la propuesta.

●●●

Es la ingeniería del Rancagua Xpress el primer gran contrato de la Agencia en Chile. Al día siguiente de la adjudicación se convoca a la primera reunión de trabajo. A un lado de la mesa, el cliente se sienta con un gran grupo de ingenieros revisores. Del otro, sólo se ubica Andrés, mientras que Rafael y un equipo de ingenieros se suman a través del teléfono desde España.

La situación es incómoda. No hay equilibrio de fuerzas. Ciertamente, la cabeza del equipo tiene mucho recorrido, pero el cliente necesita más presencia. Desde la distancia, López pide una semana para reorganizar el equipo. El cliente accede y se despiden, dejando una tarea inmensa con pocos días por delante.

En ese lapso, todos vuelan. Se busca y equipa una nueva oficina, con el soporte informático y las infraestructuras necesarias para que, con urgencia, un equipo multidisciplinar de profesionales se desplace desde España. También se suma a un importante número de ingenieros chilenos para retener el conocimiento

2011
(abril – mayo): **Llegada de IDOM a Chile.**

2011
(julio): **Constitución de la sociedad y primer proyecto.**

2012
(enero): **Adjudicación del primer proyecto de gran tamaño, el Ferrocarril Rancagua Xpress.**

2013
(julio): **Adjudicación del primer contrato de Metro (Estaciones L6).**

2014
(agosto): **Adjudicación del segundo contrato de Metro (ITS L 6 y 3).**

2015
(mayo): **Adjudicación Ingeniería MEP AMB.**

2019
IDOM Chile consolida un equipo de aproximadamente 200 personas.

> "La empresa internacional de ingeniería de origen español, IDOM, ha aportado profesionales altamente competentes y con una gran capacidad de respuesta y adaptación a las necesidades de Metro de Santiago, contribuyendo así en la exitosa materialización de los ambiciosos proyectos de expansión de líneas que hemos acometido en los últimos años"
> **(Héctor González, Gerente de Ingeniería de Metro de Santiago).**

en el equipo local.

Con el tiempo, y la opción de mirar los recuerdos, para IDOM ese primer proyecto con EFE supone un salto cualitativo. Y crecer. Así, de un tirón, para pasar a ser una oficina de producción local.

El destino sigue jugando. Una de las máximas de la Compañía es "Queremos clientes satisfechos que repitan" y con EFE la frase se cumple a cabalidad, al punto de adjudicarse hasta doce encargos simultáneos con la empresa de ferrocarriles. De ahí, el límite se dispara e IDOM firma en 2013 contratos con, por ejemplo, el Ministerio de Obras Públicas para el desarrollo del Proyecto del Hospital Salvador e Instituto Nacional de Geriatría, y con el Metro de Santiago para el desarrollo de la Ingeniería de las Estaciones de la línea 6, que al poco tiempo adjudica también un nuevo contrato para la supervisión de los sistemas de las líneas 3 y 6.

●●●

No una ni dos. Tres veces tuvieron que cambiar de oficina en poco más de un año. El crecimiento de IDOM Chile no veía la meta sino siempre una partida. Desde que se ha consolidado como una ingeniería de referencia en el país, ha participado en algunos de los proyectos más relevantes de los últimos años en Chile, como son las líneas 3, 6 y 7 del Metro de Santiago, los proyectos ferroviarios de Cercanías de Melipilla, Batuco y Coronel, la ampliación del Aeropuerto Internacional de Santiago y el telescopio E-ELT entre otros.

El ritmo es vertiginoso. A mediados de 2019 IDOM cuenta con más de doscientas personas contratadas en Chile, de los cuales, menos de una veintena son desplazados de España. La gran mayoría son profesionales chilenos y la oficina ha pasado a ser una unidad productiva nacional que trabaja en y para el Cono Sur.

Los logros alcanzados permiten ahora plantearse nuevas ideas en los sectores industrial, energético y minero, apoyando la estrategia corporativa de conseguir consolidar a IDOM como una gran multinacional de Consultoría, Ingeniería y Arquitectura. En estos nuevos desafíos, el destino asoma más despierto que nunca.

Indra

Aliado tecnológico en todos los terrenos

El avión de Juan ya no presenta los eternos retrasos invernales. Ahora, aún con neblina cerrada, el aeropuerto continúa abierto. Una vez embarcado hojea las instrucciones de seguridad, mientras unas cuantas toneladas de metal toman el vuelo. El piloto anuncia las maniobras de aterrizaje y Juan ve por la ventana las luces de una secuencia de aviones que se aproximan al aeropuerto, justo antes de desaparecer en una tupida niebla. Finalmente, luego de un suave aterrizaje, Juan desabrocha su cinturón de seguridad, hace movimientos para reactivar su cuerpo y piensa en lo agotador que ha sido ese viaje. No sabe de la importante conversación que tuvo el piloto con el controlador aéreo, alertado por su sistema de control que detectó un conflicto que pudo poner en peligro el vuelo, o desconoce el cambio de ruta en vuelo que se realizó para que el avión no tuviera retrasos y pudiera aterrizar sin contratiempos, a pesar de la climatología.

Actualmente, la tranquilidad en los vuelos es fruto de un intenso trabajo de diferentes instituciones y profesionales con Indra, un socio tecnológico de clase mundial. A ellos, conjuntamente, corresponde el protagonismo de historias como ésta que suceden cada día en Chile.

La llegada a nuestro país de Indra –una de las principales compañías globales de tecnología y consultoría, además de socio tecnológico para las operaciones clave de los negocios de sus clientes en todo el mundo– se produjo en 1995, en un afán por participar en el desarrollo que comenzaba a experimentar esta tierra en esos años como consecuencia de la estabilidad política y económica, la apertura a la inversión extranjera y la certeza jurídica que se le entregaba en Chile a los inversionistas.

Ya instalada, Indra ejecutó sus primeros proyectos asociados a clientes globales en el área de las telecomunicaciones y de infraestructura en obras públicas, especialmente concesiones urbanas e interurbanas. En este contexto, era necesaria la incorporación de mucha tecnología y también de servicios asociados, lo que representó una oportunidad que la empresa aprovechó para crecer junto a sus clientes en el país.

Sin embargo, fue en 1998 cuando Indra demostró en Chile su experiencia mundial como proveedor líder de soluciones propias en segmentos específicos para Transporte y Defensa, al implantar en la Escuela Técnica Aeronáutica (ETA), organismo de instrucción dependiente de la Dirección General de Aeronáutica Civil (DGAC), una tecnología que impactaría profundamente a esa institución y, por extensión, en el nivel de seguridad de los vuelos comerciales a lo largo del país.

Ese año la compañía proporcionó a la ETA los más evolucionados simuladores para que sus alumnos, y los controladores en ejercicio entrenen desde entonces con el máximo realismo. Gracias a las capacidades de inmersión total de esa tecnología, pionera para la época, dicho simulador permitió a la ETA convertirse en un referente regional para la formación de controladores aéreos. Luego de esta innovación, la unidad volvió a confiar en Indra en 2013 para la renovación tecnológica de su simulador, el que opera desde 2015 como una pieza estratégica en sus actuales instalaciones.

Durante todos estos años, Indra ha dotado asimismo a la DGAC de los más avanzados sistemas de comunicación, navegación, vigilancia, centros de control, aeroportuarios y de terminal. Toda esta tecnología desplegada por Indra en Chile permite que el total de los vuelos comerciales en el país esté controlado,

en alguna de sus etapas, por los sistemas de la compañía. Iquique, Antofagasta, Santiago, Concepción, Temuco, Puerto Montt, Magallanes, la Antártida Chilena y próximamente La Serena cuentan con sistemas de torre de control, de comunicación, de vigilancia, que incluyen radares y nuevas técnicas, con sistemas de radioayuda para marcar las rutas aéreas, y también con otros que además permiten aterrizajes con visibilidad cero que, punteras en la industria e implantada por Indra, están apoyando con los máximos niveles de seguridad el explosivo aumento del tráfico aéreo nacional.

●●●

Desde entonces, el radio de acción de Indra se ha ido extendiendo. Por ejemplo, la empresa implantó por primera vez en Chile el sistema de gestión de recursos empresariales SAP para IANSA, en una relación que se mantiene luego de más de 20 años.

En 2012, la compañía suscribió un contrato con el Servicio de Salud Metropolitano Sur Oriente para el suministro e implantación de su sistema de salud en el Hospital de La Florida, uno de los recintos que atiende a la mayor cantidad de habitantes en la Región Metropolitana. La solución constituyó la primera integración de IHS-Indra Salud con SAP y convirtió a La Florida en el primer hospital público que iniciaba sus operaciones de forma digital, mediante la implantación de aplicaciones

1998
Desarrollo e instalación del primer simulador de torre de control para la Escuela Técnica Aeronáutica, dependiente de la Dirección General de Aeronáutica Civil.

2007
Se consolida una década de exitosos proyectos como la implementación de sistema de peajes y gestión de túneles en Ruta 68; las soluciones de ticketing en Metro de Santiago, desarrollando tecnología multivía, que sirvió de base para la tarjeta bip!

2012
Indra es elegido uno de los dos proveedores tecnológicos del sistema Transantiago con el objetivo de asegurar la continuidad operacional del medio de pago en Metro de Santiago.

2015
Finaliza la implementación de un sistema informático hospitalario integrado para el Hospital de La Florida, primer hospital público digital en Chile.

2017
Con la adquisición del grupo Tecnocom se fortalece la posición de Indra en Servicios Financieros con innovadoras soluciones de medios de pago y nuevos clientes del sector. Automatización de Túnel Chamisero con la implementación de la solución Horus; implantación del sistema propio de visualización para Aeropuerto de La Araucanía y de un sistema de ayuda para la aproximación y el aterrizaje (ILS) en el Aeropuerto de Santiago.

2019
Provee de una solución de historia clínica compartida nacional para el Ministerio de Salud de Chile.

en todos los niveles asistenciales.

Ese mismo año 2012, en el área de transportes, la empresa instaló para el Departamento de Fiscalización del Ministerio de Transportes el sistema de supervisión e identificación de los vehículos que transitan por las vías exclusivas de autobuses en Santiago, lo que ayuda a que la locomoción colectiva reduzca los tiempos de viaje, mejorando la calidad de vida de los millones de personas que la utilizan diariamente.

A eso se sumó el trabajo desarrollado para el sistema de ticketing del Metro de Santiago, en extensión L1, L4, L4A y L5, con altos niveles de calidad del servicio para más de 2,5 millones de pasajeros diarios, además del mismo servicio para EFE, a través de Metrotren Alameda-Rancagua y Metrotren Alameda-NOS, y para Ferrocarriles del Sur (FESUR), en el que Indra implementó una solución basada en tarjetas inteligentes sin contacto para el sistema de transporte ferroviario Biotrén.

●●●

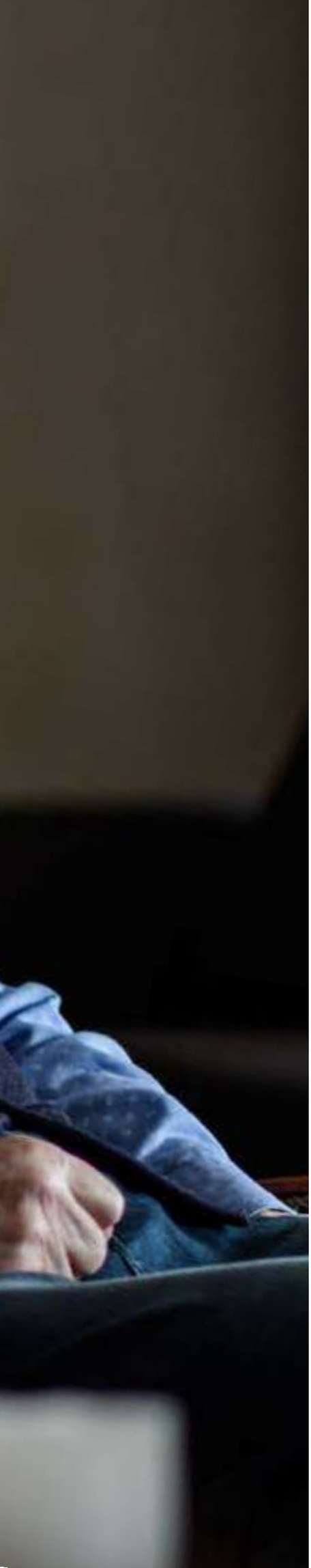
Aire, tierra y también mar han sido escenarios de los procesos de modernización de la compañía vinculados a diversas empresas. Por ejemplo, Indra se adjudicó en 2012 un proyecto para Puerto Valparaíso que incluyó la renovación tecnológica del sistema de información y comunicación logística, de comercio exterior y fiscalización para la comunidad portuaria de Valparaíso, que la misma compañía había implantado el año 2006. Las mayores funcionalidades y la integración de sistemas e información que incluyó esta renovación permitieron aumentar la productividad en los terminales del puerto, ahorrar 60 millones de dólares anuales por costos de transporte, reducir el tiempo de estadía de camiones en labores logísticas y una importante disminución de los riesgos de accidentes y robos al tener visibilidad y trazabilidad de la carga al interior del sistema portuario.

En el rubro de los servicios de procesamiento de medios de pago, y tras certificarse con la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF), el año 2014 Indra se convirtió en el segundo procesador acreditado en el país, sumando un centro más a los otros siete que ya tiene repartidos por el mundo. Actualmente, el centro de procesamiento de Indra en Chile da servicios a 22 entidades locales e internacionales, con un volumen aproximado de dos millones de tarjetas gestionadas.

Al proyectar su acción, Indra sigue viendo nuevas maneras de apoyar a sus clientes en la innovación que deben emprender para mantener su productividad y competitividad en mercados cada vez más globales y desafiantes. A juicio de la empresa, esta transformación vendrá principalmente de un cambio en la cultura de las empresas, de la forma en que se define el trabajo y de cómo las personas se relacionen con estas nuevas tecnologías, impulsando la productividad.

Sea cual sea el desafío, Chile ya sabe que cuenta con Indra. Por tierra, mar y cielo.

Indra es la empresa líder en consultoría de transformación digital y Tecnologías de la Información en España y Latinoamérica a través de su filial Minsait.



Juan Cueto
En primera persona

"Nos acompañó hasta la escalerilla del barco que nos sacaría de la guerra. Mis hermanos mayores y mi madre le rogaron por última vez que viniera con nosotros, pero mi padre se negó como siempre, tal vez con la misma sonrisa con que ahora lo recuerdo.

Yo tenía ocho años. Para mí, la Guerra Civil eran piezas que no encajaban, que estallaban a lo lejos, que interrumpían los juegos con mis amigos. Hasta entonces, hasta que mi padre decidió que escapáramos de España, vivíamos una vida tranquila en Colunga, un pequeño pueblo al norte de Asturias, con los acomodos que Pedro, mi abuelo paterno, nos daba después de haber hecho buenos negocios en Iquique con el salitre a fines del siglo diecinueve.

De algún modo, él nos había marcado la aventura. Había viajado tan lejos para "hacer la América" y si bien logró una apreciable fortuna finalmente retornó a Asturias. Siempre digo que a mi abuelo lo conocí y no lo conocí, porque murió cuando yo tenía unos cuatro años. En Colunga, él era un personaje importante, compró muchas propiedades, pero yo lo recuerdo por su coraje. Atreverse a viajar tan lejos era para mí una osadía.

Quizás por eso, no le temí al viaje ni a lo desconocido que nos esperaba a miles de kilómetros de nuestra casa. Quizás por eso, tampoco se me pasó por la cabeza que esa mañana en Gijón, cuando mi padre nos acompañó a la escalerilla del barco que nos sacaría de la guerra, sería la última vez que lo vería.

●●●

Mi padre nos dio un beso a cada uno y agitó los brazos en señal de despedida cuando el barco ya había zarpado. En el '37, la guerra lo había sorprendido como alcalde del pueblo, una zona de mineros, muy batalladora, donde los enfrentamientos fueron duros. Había renunciado a su cargo para ir a pelear al frente y hacerles resistencia a los franquistas.

Fue entonces cuando decidió que debíamos irnos, porque las fuerzas de Franco ya estaban llegando a Asturias. Teníamos parientes en Chile y nos embarcamos con mi madre, mi abuelo materno y mis cuatro hermanos. Partimos a América sin saber lo que nos esperaba. Yo no tenía idea adónde íbamos. La respuesta la tuve el 3 de diciembre de 1937 cuando llegamos a Valparaíso. Nos tocó pasar la noche en el barco antes de desembarcar. Fue maravilloso. Desde la cubierta mirábamos la ciudad. Los mil ojos de los cerros parpadeándoles a la noche. No conocíamos el mundo, veníamos saliendo de un pueblo chico y llegamos a un lugar que nos maravilló.

Los hermanos de mi madre nos acogieron en Chile. Mantengo una deuda de gratitud con ellos para toda la vida. Tenían un negocio en Santiago llamado Casa Sierra, en Av. Matta con San Diego, donde mi mamá trabajó como cajera y mis hermanos mayores, en lo que fuera para ganar algo de dinero para mantenernos. Mis tíos también nos ayudaron para que estudiáramos en el colegio Hispano Americano, donde comenzamos a formar los lazos con la colonia española.

Yo estaba feliz. Mis hermanos, no tanto. A ellos les tocó afrontar más los efectos de la guerra. Yo era más niño o tal vez por mi carácter creo que pude sobrellevar, a los nueve años, el dolor enorme que significó la noticia del fusilamiento de mi padre por los franquistas. Es una pena que llevo hasta hoy.

●●●

Cuando terminé el tercero de Humanidades, me matriculé para ser contador auditor y al mismo tiempo trabajaba con los tíos en el negocio familiar. Fueron

años de mucho esfuerzo para mí y mi familia, en particular para mi madre. En ese tiempo logré hacerme de algunos ahorros para independizarme. Mi sueño en esa época era tener una fuente de soda y fue cuando supe que Gonzalo, mi primo político, estaba instalando una en Diez de Julio con Vicuña Mackenna. Así que me fui a trabajar con él y de esta manera nació, formalmente, mi primer negocio: Café Campoamor.

Era un local que al poco tiempo fue ganando prestigio. Yo atendía la caja, detrás de unos ventanales enormes. Por esa misma esquina, cada tarde, pasaba la micro del colegio al que iban mis hermanas. Con ellas viajaba siempre una compañera que al tiempo conocí. No pasó mucho para que empezáramos a pololear y al poco andar nos casáramos. Con Sonia –que ya cumplimos 61 años juntos– tenemos cinco hijos maravillosos, 21 nietos y una bisnieta.

Yo siempre he sido busquilla, lo era más en esos años, y así me encontré con un amigo del colegio llamado Antonio Martínez que tenía un taller de carteras y nos asociamos. Se nos ocurrió meternos en el negocio del cuero repujado y con una prensa y unas matrices le hacíamos figuras y armábamos carteras, billeteras, monederos. Un vendedor me pidió carteras repujadas y otras lisas. Luego me pidió más y más lisas, así que entusiasmé a mi socio por el modelaje de carteras y trabajamos con mucho éxito en esa industria. Fuimos socios y amigos toda una vida.

Por la colonia, me hice muy amigo con los Fluxá y los Mingo. Ellos hacían zapatos, los Joya y los Orlando, respectivamente. Ya en esa época eran grandes y viajaban a Milán a buscar modelajes. Me propusieron que les hiciera carteras. Les hice tres modelos, pero no vendía demasiado.

Nos acercamos a Alejandro Ascui, dueño de Gacel y que venía de Concepción. Fluxá, Ascui y Mingo formaron una sociedad, pero yo, que tenía mi taller de carteras, no estaba como para asociarme con ellos, porque era más bien un artesano y trabajaba con no más de diez personas. Ellos eran grandes, querían exportar zapatos y no se les ocurrió nada mejor que instalar una tienda llamada Santiago Shoes en pleno Manhattan, en la Quinta con la 55. ¡Eran muy agrandados!

> “En 1982 intervinieron los bancos y lo perdimos casi todo. Había que volver a empezar.”

Me pidieron que les entregara carteras para llevárselas a Nueva York. Yo, ratoncito, entre los más grandes fabricantes de zapatos de Chile. No tenía quién me hiciera modelaje de carteras en Chile, pero igual les fabriqué unas pocas. A los pocos meses nos juntamos en Manhattan para ver cómo andaba la cosa. Habían vendido apenas unos 20 pares de zapatos en dos meses, lo que era nada. ¿Carteras? Ninguna. Lo recuerdo muy bien, porque cuando llegamos a contar ellos calcularon que habían vendido 20 pares y que les habían robado tres. Yo no había vendido ni una y no se habían robado ninguna. Me achaqué bastante y les dije: “éstas ni siquiera se las roban”.

●●●

Mi drama era que no tenía modelaje para mis carteras, así que partí a Milán a buscarlo. Me volví loco. Era el centro mundial de los artículos de cuero. Ese viaje me cambió la vida, porque regresé entusiasmado a Santiago con muchas muestras y me puse a replicar las carteras acá. Fue un gran éxito que culminó con un negocio de cinco tiendas en Santiago que se llamaban Gucci y Gilioli, y con la apertura un gran local en Ahumada con Agustinas, al lado del hotel Crillón. Iba dos veces al año a Milán, en invierno y verano. Fueron muy buenos tiempos, un gran negocio y un sueño cumplido para mí en esos años.

En el gobierno de Allende, los operarios se tomaron el taller. Tuvimos que cerrar. Teníamos unos 30 trabajadores y llegamos a un acuerdo: les dejábamos la fábrica instalada, con empleados y les comprábamos las carteras que ellos hicieran. Yo les mandaba el modelaje, las carteras cortadas, ellos las armaban y yo se las compraba. Fue una buena idea y nos resultó porque empezamos a producir cada día más y más. De esta manera pudimos capear los problemas de esos años.

En esa época los activos no valían nada y yo, que tenía algo de plata, comencé a comprar locales en el centro. Fue un acierto. Creo que en los momentos más duros fue cuando tomé las mejores decisiones.

Lo mismo ocurrió al tiempo después, cuando entré en el mundo de la banca. En 1982 intervinieron los bancos y lo perdimos casi todo. Había que volver a empezar, sólo nos quedamos con Fast Air, una empresa aérea de carga con pasivos altísimos y que tenía sólo un avión carguero, al que bautizamos “Principito”, un aparato que resultó ser muy noble y que fue el comienzo de un gran negocio en la industria de la aviación.

Fueron tiempos difíciles, porque la carga aérea se movía poco, pero el negocio comercial con el extranjero iba creciendo. Logramos tranportar carga al mundo, pero necesitábamos crecer. Fue ahí cuando negociamos con Lan Chile, que sólo se especializaba en pasajeros, y los convencimos de comprarles espacios para carga en sus aviones. En unos años, toda la capacidad de la carga de los aviones la ocupábamos nosotros. En 1994, hablé con mi amigo Sebastián Piñera, con quienes habíamos trabajado previamente en Bancard y nos asociamos. Nos fue bien, aunque posteriormente él vendió su participación. Compramos Lan Chile ese año, lo que con el tiempo

1937

es el año en que Juan Cueto Sierra con parte de su familia abordan en Gijón el barco que los salvaría de la Guerra Civil Española. En diciembre de ese año llegarían a Valparaíso y desde ahí se trasladarían a Santiago donde se iniciaría el legado.

1973

marcaría un nuevo tropiezo en la carrera empresarial de Juan Cueto. Los operarios de la fábrica se tomaron el taller donde confeccionaba carteras. Pero su agudeza le permitiría sacarle partido a las circunstancias y mantener un negocio en el que se hizo reconocido.

crecería hasta ser LATAM, esta enorme empresa que tenemos hoy. Esa es la historia de nuestro negocio en la aviación. Cuando empezamos teníamos 12 aviones y ahora son 320. ¿Qué más voy a pedir? Desde donde vengo y a mis años, ver ahora lo que hemos construido me llena de orgullo y es la culminación de mi vida como empresario.

Recuerdo perfectamente el día en que, mirando el jardín en mi casa, reflexioné sobre todo lo que había hecho, de dónde había venido, lo mucho que todo me había costado y me dije: "Se acabaron los problemas gordos". Problemas flacos siempre va a haber. Pero hoy miro a Sonia, mi mujer, nuestra historia de 61 años juntos, a mis hijos y a mi hija, a mis nietos y nietas, a Ana, mi primera bisnieta, a mí mismo, y pienso en lo afortunado que he sido. Esa fuerza que tienen los inmigrantes no me ha abandonado nunca. Tengo mucho todavía de ese niño que llegó a Valparaíso con su familia huyendo del dolor de la guerra. La curiosidad y el entusiasmo no me han abandonado".

Juan Cueto y Sonia Plaza llevan ya 61 años de matrimonio. En mayo pasado se convirtieron por primera vez en bisabuelos.

luis vidal + arquitectos

Arquitectura internacional con conocimiento local

Cada vez que la oficina proyecta una nueva obra arquitectónica el mandato es siempre el mismo: lo que se construya debe aportar soluciones. No importa el tamaño de lo que se proyecte, lo esencial para luis vidal + arquitectos es ser capaces de entender el problema, escuchar a quienes van a ser el alma del edificio y aportar valor a la comunidad.

El español Luis Vidal se formó como arquitecto en Greenwich, Reino Unido, y desde entonces la inquietud la ha puesto en colocar a las personas en el centro de sus construcciones. La mirada es aún más fina, porque apunta a empatizar con los usuarios cuando les toca vivir en ambientes estresantes, como en los aeropuertos o en los hospitales.

Es en estas dos áreas donde la oficina ha enfocado sus trabajos más reconocidos. En 2005, un año después de fundar luis vidal + arquitectos, el estudio consiguió el primer premio en el Concurso Internacional del Nuevo Aeropuerto de Zaragoza con un diseño que a continuación fue finalista del premio Mies Van der Rohe 2009 y galardonado en la edición 2012 FITUR con una acreditación AENOR en eficiencia energética.

Desde entonces, se han concentrado en el desarrollo de aeropuertos, centros hospitalarios, oficinas y usos mixtos. Entre sus numerosas obras destaca, con más de 27 premios, la Terminal 2 del aeropuerto de Heathrow, en Londres, que inauguró la propia Reina Isabel II de Inglaterra en 2014, y que ha sido reconocido como mejor aeropuerto del mundo en los premios Skytrax 2018. El edificio no sólo se convirtió en referencia en términos de uso eficiente de la energía sino que supuso la internacionalización del estudio, que ha abierto oficinas en Reino Unido, Chile, República Dominicana y Estados Unidos y que actualmente tiene un equipo internacional de 180 personas.

La llegada a nuestro país se produjo en 2013, cuando la oficina intervino en una de sus áreas con mayor experiencia: la hospitalaria. En ese año, se abrió un concurso internacional para la renovación y actualización de la infraestructura de centros de salud en distintas regiones de Chile, donde luis vidal + arquitectos se adjudicó el desarrollo de los hospitales de Marga Marga y Quillota – Petorca, en la Región de Valparaíso, y ha recibido la máxima calificación y el reconocimiento como la mejor consultora "MOP Concesiones" por el gobierno chileno.

Para el estudio era el escenario perfecto para aportar soluciones desarrollando el ADN con el que nacen todos sus proyectos: responsabilidad social, económica y medioambiental.

luis vidal + arquitectos está dando con las respuestas sobre cómo imaginar y plasmar los espacios sanitarios del

mañana con el modelo definido por el estudio como "hospital-jardín", donde el entorno verde tiene un papel determinante en el proceso curativo y en el comportamiento energético del edificio, creando un paisaje equilibrado y armónico.

Aquí la oficina hace el nexo con los aeropuertos, su otro gran campo de conocimiento, al crear el concepto de "hospital aeroportuario", donde el edificio es diseñado desde la "arquitectura curativa", asociada al bienestar y la reducción del estrés del paciente (o pasajero), los familiares que lo acompañan y el personal que trabaja en ellos.

Este modelo, en el que se han inspirado los hospitales de Can Misses en Ibiza (ganador de un Property Award) y Álvaro Cunqueiro en Vigo (nombrado hospital del futuro), ya funciona en nuestro país con el desarrollo de los mencionados proyectos hospitalarios de Valparaíso.

En España, ha realizado el fit-out del Hotel B&B Puerta del Sol, la renovación del edificio Castellana 77 (LEED Platino y ganador de un premio European Property y un German Design), la transformación de Eloy Gonzalo 10 (certificación LEED Oro), el rediseño del espacio Mutua Madrileña en Castellana 33, el parque empresarial Julián Camarillo para Bouygues y la nueva sede de la Universidad Loyola Andalucía.

320 mil metros cuadrados será la superficie del nuevo aeropuerto Arturo Merino Benítez, que contará con una capacidad de flujo de 25 millones de viajeros al año 2020.

En República Dominicana, luis vidal + arquitectos se ha consolidado como un referente de innovación en el sector comercial, gracias a proyectos de retail como el mall abierto Patio Embajada y de usos mixtos como la Torre Patio Kennedy y la Torre Patio Próceres. Se suman el condominio hotelero en la playa de Estillero, el masterplan Macao Mangrove Beach, el masterplan en Reserva Los Robles, el nuevo Plan Estratégico Territorial y de Ordenamiento Turístico de Samaná; la Torre Hospitalaria para Netclinic Medical Centre y la ampliación del Aeropuerto Internacional Las Américas.

●●●

Más de 45 arquitectos trabajan hoy en la sede chilena. En seis años han diseñado, además de los hospitales ya mencionados, más de 40 proyectos, como la ampliación y renovación del Aeropuerto Internacional Comodoro

2009
Primer acercamiento con el país: participación de Luis Vidal como profesor invitado en la Universidad Central de Chile donde impartió dos conferencias y un workshop.

2013
Adjudicación del concurso "Anteproyectos Hospital Provincial Marga Marga y Hospital Biprovincial Quillota-Petorca". Apertura de la nueva sede de luis vidal + arquitectos en Chile.

2014
Adjudicación remodelación del edificio monumento histórico Palacio Schacht, sede de la Fundación Cultural de Providencia. Crecimiento de la oficina hasta 28 arquitectos.

2015
Desarrollo de ingeniería de detalle de la ampliación y remodelación del Aeropuerto Internacional Arturo Merino Benítez en colaboración con ADPi Crecimiento de la oficina hasta más de 40 arquitectos.

2016
Desarrollo del proyecto Centro Comunitario de Salud Matta Sur. Rehabilitación del edificio patrimonial "Ex Liceo Metropolitano de Adultos" y la construcción de un Centro de Salud Familiar Finalistas y segundo lugar Concurso Público Internacional Nueva Alameda Providencia.

2018
Desarrollo de los proyectos de ejecución del Hospital Marga Marga y proyectos comerciales de retail y usos mixtos. Inauguración de la nueva oficina de luis vidal + arquitectos en Providencia Crecimiento de la oficina hasta 50 arquitectos.

Algunos de los proyectos actuales de luis vidal + arquitectos en EE.UU. incluyen la modernización de la Terminal E del Aeropuerto Internacional de Boston Logan; la renovación del Great Hall de la terminal Jeppesen del Aeropuerto de Denver, y la fase 1 de la Nueva Terminal F del Aeropuerto Internacional Dallas-Fort Worth y el Programa de Modernización de la Terminal en el Aeropuerto Internacional de Pittsburgh.

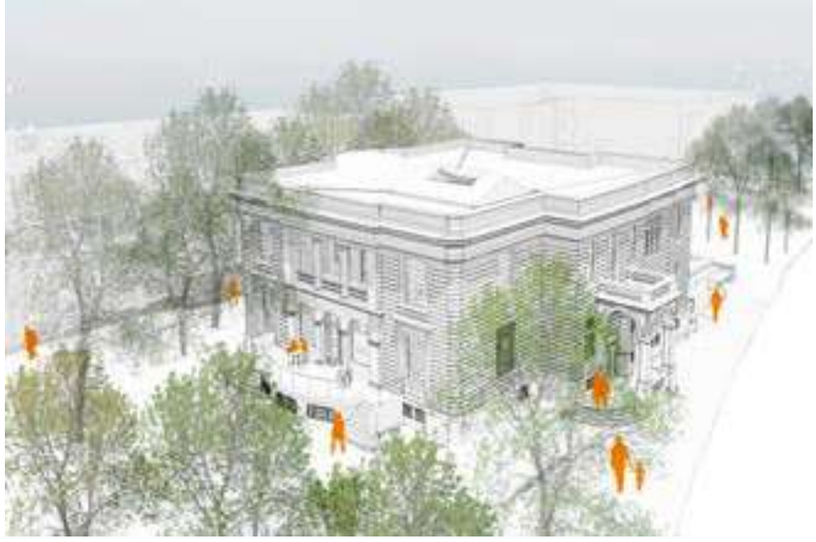
Arturo Merino Benítez; en colaboración con ADPi cuyo proyecto referencial fue realizado por Stantec-/ Amunátegui - Barreau; el Centro Integral de Salud Matta Sur, que permitirá el funcionamiento de un centro de salud familiar para más de 30.000 usuarios; la recuperación del Palacio Schacht (sede del Centro Cultural de Providencia); el Recinto Modelo de Educación y Trabajo La Laguna, y la participación en el concurso público internacional Nueva Alameda Providencia donde obtuvo una mención especial al alcanzar el segundo premio.

El impacto que ha tenido la oficina tras su llegada al país se hace latente en el desarrollo de una trayectoria que ha ido evolucionando en tamaño y en prestigio. No sólo dando soporte a los grandes proyectos locales, sino también participando en el desarrollo de otros proyectos internacionales en España, República Dominicana y Estados Unidos.

Para el futuro, tema que tanto apasiona a este equipo y dadas las grandes expectativas de inversión pública y privada que se esperan en Chile, la proyección del estudio es seguir creciendo, involucrándose en proyectos de todo tipo y escala a lo largo del país y de la región desde su sede en Santiago.

Cada proyecto debe no sólo cumplir una única función al usuario de estar, vivir o trabajar, sino crear un impacto positivo en la sociedad y generar un cambio de mejora en su entorno independientemente de su escala, siempre enfocados en la sustentabilidad, donde la oficina ha demostrado gran capacidad al desarrollar numerosos proyectos acreedores de certificaciones medioambientales LEED y BREEAM.

Fiel a su filosofía, el estudio pretende seguir generando en Chile una arquitectura inclusiva, innovadora, inspiradora y responsable, convencido de que así es cómo se levanta el futuro.



El proyecto del Centro Comunitario de Salud Matta Sur contempla la intervención, rehabilitación y restauración del edificio patrimonial "Ex Liceo Metropolitano de Adultos" y la construcción de un edificio nuevo que permita el funcionamiento de un centro de salud familiar para 30 mil usuarios.

Soluciones sensibles a la realidad

"Era nuestra primera experiencia con una empresa de arquitectura desconocida y recién llegada a Chile, pero ante la incertidumbre inicial y algunas diferencias en el vocabulario técnico, me parece que el resultado final ha sido muy positivo por el extraordinario trabajo conjunto y buena disponibilidad de la empresa, lo permitió llegar a un buen resultado hoy en ejecución.
Me parece que luis vidal + arquitectos cuenta con las capacidades técnicas y profesionales para desarrollar proyectos que signifiquen un desafío interesante en el ámbito de la arquitectura. En el caso del Centro Matta Sur, mezclando por un lado la renovación completa de un inmueble patrimonial existente y en muy mal estado, y por otro lado, la incorporación de un nuevo edificio con un programa complejo como el del Centro de Salud Familiar (CESFAM), en un predio realmente complicado. Brindan una muy buena capacidad y calidad de respuesta en relación a los requerimientos, tratando de responder a los plazos estipulados. Sin duda alguna vienen a aportar soluciones sensibles a nuestra realidad, diseñando edificios de calidad espacial y acordes a las necesidades del mismo, donde el eje principal es el usuario final" (Alejandro Plaza, Director de la Secretaría Comunal de Planificación, Municipalidad de Santiago).

Reale Seguros

Que vivan los cambios

Dice el refrán que "la ocasión la pintan calva". A Oscar Huerta le gusta echar mano de la frase cada vez que explica cómo Reale Seguros ha llegado al lugar en donde está, pero también para refrendar con su propio ejemplo esto de que en la vida las oportunidades hay que tomarlas al vuelo.

Huerta aprovechó la suya en el momento preciso. Después de trabajar casi tres años como CEO en una aseguradora internacional en Chile, se enfrentó a un dilema: regresar a España o seguir acá. La experiencia recogida en el camino le sirvió como respuesta. Para él, el mercado de los seguros en Chile tenía espacio para otro actor.

Pero además, había algo que le revolvía los sueños: montar una nueva compañía enfocada en el servicio al cliente.

Sumando a quien hoy es su socio, Eduardo Couyoumdjian, que también tenía amplia experiencia en la gerencia del negocio de seguros generales y un perfil muy complementario, estuvieron por meses tapizando las paredes de la casa de Huerta con los planes para crear el negocio exactamente como ellos pensaban que debía funcionar. "La idea era partir de cero con una compañía enfocada en el servicio, que hiciera las cosas de un modo distinto y que aprovechara el espacio que se iba a producir en el mercado, fruto de la concentración de las empresas que se estaban fusionando", dice Huerta, Director General de Reale Seguros.

Tras un primer intento fallido por conseguir el financiamiento, presentaron el proyecto ante la Società Reale Mutua di Assicurazioni, un viejo conocido para Huerta, que los había tenido como com-

petidores y luego clientes en sus trabajos anteriores. El destino ató cabos. La firma, con capitales de su filial en España, quería llegar a Chile con algo más sólido y encontró en la propuesta de la dupla Huerta – Couyoumdjian la posibilidad para invertir en algo más concreto. En apenas tres meses se cerró la aprobación del consejo de administración y tras firmar el contrato, en abril de 2016, comenzó el trabajo en Santiago para armar el equipo, construir las estructuras y conseguir las autorizaciones que derivaron en el inicio de operaciones de Reale Seguros en junio de 2017.

El despegue ya marcaba diferencias. El propósito era establecer un modelo de servicio distinto, tanto hacia los corredores como los asegurados, enfocado en la cercanía, la apertura y las respuestas oportunas. "Somos una compañía muy horizontal –dice Huerta–, en que la misma forma en que nos relacionamos internamente es cómo lo hacemos con los corredores y los clientes. Les damos accesibilidad, flexibilidad, rapidez en la respuesta. Eso les hace sentirse cómodos con nosotros".

Era, en términos simples, encontrar la aseguradora que ellos imaginaban. "Nuestra sucursal es así: si tú chocas, llamas a la compañía y te atiende siempre una persona que trabaja en Reale, que funciona 24/7. Si te tiene que mandar una grúa, pues la grúa suele ser nuestra. Y el que conduce la grúa también es un empleado nuestro orientado al servicio. Y además, como hay menos intermediarios, la atención es mucho más rá-

A nivel internacional, la compañía ofrece productos en los mercados asegurador, bancario, inmobiliario y de servicios, **a casi cuatro millones de clientes en los tres países donde opera, Italia, España y Chile,** en los que está presente a través de su empresa matriz, Società Reale Mutua di Assicurazioni, y sus compañías controladas.

pida. Nosotros atendemos a alguien que necesita un auxilio mecánico en la mitad del tiempo. Y eso es ahorro de tiempo, de dinero y de molestias. Es una sola llamada. Del resto nos ocupamos nosotros", recalca el Director General.

●●●

Eso les ha permitido penetrar en el mercado de forma muy rápida, desarrollando una propuesta de valor que ha tenido mucha aceptación. "Tenemos un dos por ciento de participación de mercado en sólo dos años, que es cuatro por ciento en automóviles y un uno por ciento en el resto de negocios. En España y en Italia están encantados de ver que el plan de negocios que aprobaron en 2015 sobre un power point no sólo se ha cumplido sino que se ha convertido en una exitosa realidad con más de 250 personas", agrega Huerta.

Pero además, la otra gran diferencia es la acción social que la compañía desarrolla. Al ser parte de un grupo cuya casa matriz es una mutua, en que los accionistas son los propios asegurados/mutualistas, el uno por ciento de los beneficios se destinan al presupuesto de la Reale Foundation, que nació en España hace 20 años y que opera para todo Reale Group.

Para los socios, el ADN de una empresa de seguros es ayudar a las personas y/o empresas cuando tienen un problema (siniestro). Pero además, Reale Seguros cuenta con un presupuesto en Chile para hacer actividades sociales. Por ejemplo, antes de empezar a operar en el país, Reale Seguros escogió a dos instituciones de beneficencia a quienes aportar a través de Reale Foundation. Una fue el Hogar de niñas Inés Riesco Llona, en Maipú, que alberga a 24 niñas en riesgo social en espera de adopción. En él se contribuye concretamente en la mantención y renovación de sus instalaciones, promoviendo iniciativas como la implementación de una biblioteca que se ha completado con libros donados por los colaboradores.

En tanto, el segundo fue el convenio firmado entre Reale Seguros y la Fundación Casa de la Sagrada Familia, que se materializó a través del proyecto "Volver a casa", que se preocupa de que las familias de regiones que están en tratamiento oncológico en el Hospital Luis Calvo Mackenna, amparadas por esta institución, encuentren en sus casas las condiciones necesarias para poder regresar a ellas una vez terminado el procedimiento. Gracias a este apoyo, 36 familias han accedido a casas acordes a las necesidades de sus hijos enfermos.

Un tercer proyecto de ayuda social es el llamado Formando Chile, que apunta a apoyar la educación para niños y jóvenes vulnerables en La Pincoya.

"Estamos centrados en las personas, en apoyarlas y en valorarlas. Acá mismo el 20 por ciento de los colaboradores somos extranjeros y el 35 por ciento de la plantilla no viene del mundo de los seguros. Eso nos da una diversidad y mentalidad diferente, y lo que podría ser difícil de gestionar es muy enriquecedor para el equipo. Toda innovación, si no tienes las personas adecuadas, no sirve", reconoce Huerta.

La llegada del Grupo Reale al mercado nacional contempló una inversión inicial de 9 millones de euros, con una proyección de 55 millones de euros para los primeros cinco años, plazo en el que se planeó alcanzar el punto de equilibrio y entrar en beneficios, destinados principalmente a infraestructura, tecnología y talento, así como a la dotación de las reservas y base de capital que la regulación local exige.

●●●

Cada vez que una ocasión se presenta, Reale Seguros está atenta para tomarla. Los desafíos son acercar más la compañía a otras ciudades –ya cuenta con oficinas en Antofagasta, Copiapó, La Serena, Viña del Mar, Talca, Temuco y Puerto Montt y seguirán abriendo más– convencidos de que el servicio se puede prestar de una manera mejor y más descentralizada, sin tener que consultar con Santiago.

En los números, la meta es estar en diez años entre las cinco primeras compañías del mercado, tener un diez por ciento de la cuota de mercado en autos y un cuatro por ciento en otros ramos. Pero para llegar a esos números saben que lo primordial es seguir afianzando su propia cultura de una compañía distinta enfocada en el servicio. "Esta es una industria de servicios –concluye el ejecutivo– en el que las personas nos pagan para que les ayudemos cuando tengan un problema. Y con nosotros saben que van a contar. De eso, también pueden sentirse seguros".

Un lazo que se afianza

"Con el arribo de Reale Seguros se generó de inmediato una cercanía con nuestra Institución, efectuando un reconocimiento hacia nuestra centenaria Compañía al asignar la Póliza N°1 emitida en Chile al resguardo de nuestro cuartel, potenciando con ello lazos de fraternidad, hermandad y apoyo mutuo en los proyectos que se han desarrollado desde ese entonces.

La Undicésima Compagnia "Pompa Italia" del Cuerpo de Bomberos de Santiago fue fundada en 1914 por la colonia de italianos radicados en la Capital. Actualmente es un pequeño pedazo de Italia que durante estos 105 años ha prestado un servicio profesional y ad-honorem, reconocidos por su fuerte capacitación y tecnología de punta utilizada en los servicios requeridos.

Por otro lado, Reale Seguros ha desembarcado en nuestro país para apoyar y aportar al bienestar y seguridad de la sociedad. La conexión entre ambas Instituciones se verá plasmada en un mural que Reale Seguros desarrolló en el cuartel de la Pompa Italia, el que estará disponible para todo transeúnte que visite el barrio República" (Cristián Pincetti, Director 11ª Compañía "Pompa Italia", Cuerpo de Bomberos de Santiago).

695,00

Gestión
Patrimonial
ersonalizada

30
años
de experiencia
65.000
clientes prop

renta4 | Corredores de Bolsa
EMPRESA DEL GRUPO
RENTA 4 BANCO ESPAÑA

DEMANDAS
OFERTAS
681.25
684.25
0.400
0.250

renta4

Unica plataforma
para acceder
a mercados
internaciona

Renta4
Sabiduría para invertir

Constituida en 1989 como la primera Sociedad de Valores en España, Renta 4 inició una larga trayectoria especializada en servicios de inversiones, gestión patrimonial y mercados de valores. Amparada en su vocación existencial de ayudar a las familias y las empresas a gestionar sus ahorros y patrimonio, y en sus valores de cercanía y calidad de servicio, en algo más de 30 años Renta 4 Banco se ha posicionado como una empresa de referencia en este sector.

La solidez obtenida en el mercado español la lleva, por evolución natural del negocio, a proyectar su modelo internacionalmente. En 2012 se fijan en el Área Andina y particularmente en Chile, como una zona que ofrece una oportunidad muy interesante para proyectar la compañía. "Lo que vimos –dice Juan Carlos Ureta, presidente de Renta 4– es que acá se estaban produciendo fenómenos que ya habíamos visto en España, como por ejemplo la transformación del ahorrador en inversor. El ahorrador chileno no sólo quiere poner la plata en el banco sino que quiere invertirla. Es un concepto que requiere una pedagogía distinta, una forma de trabajar muy diferente a la que tienen los bancos comerciales".

La llegada a Chile también se relaciona, precisamente, con un cambio cultural que se produce en el inversor chileno. "Al igual que en España, el inversor en Chile es muy local, le gusta invertir en lo próximo, pero cada vez se abre más a mirar hacia afuera. Hacer cambiar al inversor su punto de vista, de su foco para que vea el mundo global, es nuestra misión en Renta 4. El inversor es más cauteloso, nosotros tenemos que ponérselo fácil y esa es nuestra tarea, el dar confort, el dar seguridad, y eso se logra con mucha pedagogía y mucha proximidad. Ese es el mayor aporte que nosotros podemos hacer aquí", asegura Ureta.

Pero en su entrada en el país, esta entidad considera que hay dos hechos destacados que abren nuevas oportunidades a esta región. Por un lado, que el Área Andina está en un proceso de integración financiera regional y, por otro, que para Renta 4 existe el desafío de atraer la mirada hacia Europa. "Lo que vimos – añade Ureta– es que en Chile

Juan Carlos Ureta, presidente de Renta4: "Internet nos permite beneficiarnos de una gran eficiencia de costos y de un canal de acceso del cliente para contratar los productos y servicios financieros".

> "Vemos ya en Chile el fenómeno de la transformación del ahorrador en inversor. Ya no sólo quiere poner la plata en el banco sino que quiere invertirla" **(Juan Carlos Ureta, presidente de Renta 4).**

El grupo Renta 4 lleva más de 30 años en el mercado. Hoy emplea una media de unas 500 personas, de las cuales más de la mitad se localiza en los servicios centrales en Madrid y el resto está ubicado en la red propia de oficinas.

se fijan en EE.UU., en el dólar, como es lógico, pero Europa es el 25 por ciento de la economía mundial, es un tercio de la emisión de bonos a nivel mundial, casi un 30 por ciento del valor bursátil internacional y realmente pensamos que un inversor global no puede prescindir de mirar al continente europeo".

Las proyecciones de futuro son propicias. Renta 4 ya ha hecho operaciones cruzadas muy interesantes entre inversiones chilenas y Europa, como por ejemplo una Socimi con el ciento por ciento de capital chileno al mercado español, y una operación crossborder entre una compañía chilena y otra hispana.

"Nuestro objetivo en Chile es entrar más en gestión patrimonial. Es algo que requiere más tiempo. Por nuestra experiencia y trayectoria nos vemos capacitados para ingresar en todo lo que es banca de inversión, que significa banca con empresa, de financiación, de emisión de bonos, de emisión de acciones, de asesoramiento en operaciones de fusión, de compra, de ampliación de capital, entre otras. Si bien lo hacemos, queremos hacerlo mucho más y con más fuerza. No queremos limitarnos a ser un operador de bolsa. Ese ha sido el inicio en este país que tan bien nos ha acogido, pero nuestra vocación es evolucionar a ser una entidad bancaria (hoy acá aún somos corredora), que ofrezcan una gama muy completa de servicio de inversión al ciudadano chileno, que cada vez exige más y más", explica Ureta.

●●●

En estricto rigor, Renta 4 es un banco, pero a la vez no. Si bien en 2012 empezó a operar en España como tal, pese a ser banco ha optado por mantener su oferta de servicios especializados en asesoramiento, gestión patrimonial e intermediación en el mercado de capitales. La nomenclatura es una formalidad que les permite explicar mejor a los inversores internacionales, el concepto de Sociedad de Valores, que no es homologable fuera de España. "Allá somos un banco especializado en gestión patrimonial, en mercados de capitales y en servicios corporativos. No hacemos hipotecas, no hacemos financiación al consumo, no hacemos nóminas... pero somos un banco. Y eso un inversor internacional lo entiende mucho mejor que el concepto Sociedad de Valores", dice el Presidente.

Pero el hecho de ser banco no fue la palanca del crecimiento. Renta 4 Banco consiguió acercar el mundo a sus inversores a través de la innovación tanto en productos y servicios como en tecnología.

"Internet nos permite beneficiarnos de una gran eficiencia de costos y de un canal de acceso del cliente para contratar los productos y servicios financieros esté donde esté, un tema importante para una empresa como Renta 4, que ni tiene ni va a tener nunca una red de oficinas tan tupida como la banca comercial. Además, nos permite abrirnos a los mercados internacionales de forma muy operativa", dice Ureta.

La entidad entendió de manera especial, que debía desarrollar su plataforma tecnológica para garantizar a sus clientes el acceso a prácticamente todos los mercados del mundo, con una oferta amplia de servicios de inversión que antes no existía, y de manera sostenible.

Los efectos fueron inmediatos. Gracias a la web, la compañía pudo operar con eficiencia en los mercados internacionales, considerando que hoy más del 50 por ciento de las operaciones de Renta 4 se realizan en mercados no españoles. La introducción de las nuevas tecnologías provocó el cambio radical del perfil de clientes.

●●●

El 27 de octubre de 1986 quedó marcado en la historia de los mercados bursátiles. Ese día, Londres fue el epicentro del llamado "Big Bang", una reforma que trajo consigo una revolución para los mercados bursátiles y financieros y que acabó con el monopolio del Lon-

1989

Renta 4 se constituye en Sociedad de Valores y Bolsa.

1999

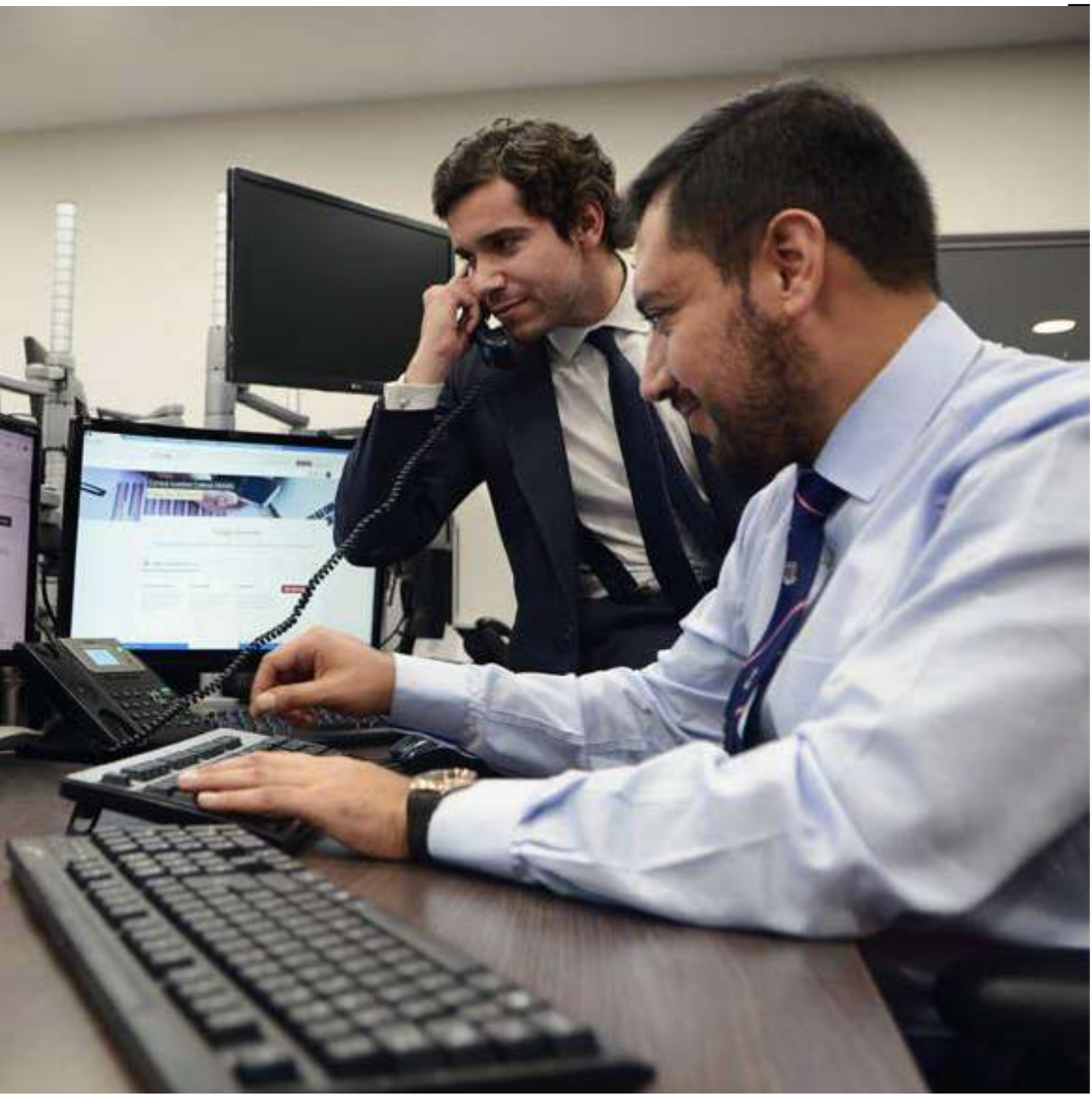
Se toma la decisión de implantar una página web transaccional y se lanza Renta4.com, una plataforma online para contratar los productos y servicios financieros.

2007

Renta 4 se convierte en la primera empresa española de servicios de inversión en cotizar en el mercado bursátil.

2012

Empieza a operar como primer banco español especializado en el asesoramiento, gestión patrimonial e intermediación en el mercado de capitales.



Renta 4 ha sido la única Sociedad de Valores y Bolsa española nacida con la reforma mercantil y financiera abocada al capital extranjero, que permitió modernizar los mercados españoles y ponerlos a la altura de Londres, Nueva York o Fráncfort.

don Stock Exchange en el negocio de acciones y permitió a otras instituciones del extranjero operar como bancos mercantiles y agentes de Bolsa.

Estos cambios en la situación del mercado propiciaron la desaparición de la habitual figura del Agente de Cambio y Bolsa y el surgimiento de sociedades especializadas y capaces de intermediar en los mercados financieros, con la canalización de operaciones, los servicios de gestión patrimonial y el asesoramiento corporativo en los mercados de capitales.

En aquella época, Juan Carlos Ureta era abogado economista, pero con el cambio que habían experimentado los mercados entendió que era el momento de llevar a la práctica un modelo que acercara las posibilidades de inversión al ciudadano. Junto a un grupo de socios, Ureta formó en Madrid la compañía Renta 4, cuya primera actividad fue la colocación de Letras del Tesoro, en un momento en que el Tesoro Público –que buscaba que sus productos fueran conocidos y difundidos entre el público– empezaba a crear un mercado de Letras y Bonos del Tesoro minorista.

"Esta primera orientación hacia el mercado minorista marcó la trayectoria empresarial de Renta 4, que siempre ha estado muy enfocada en el inversor final. De hecho, hoy nuestra cartera de clientes está constituida en su mayor parte por inversores finales y no por inversores institucionales", dice el Presidente de Renta 4, al recordar los orígenes de la compañía.

Trujillo
Chistorra

Trujillo
Jamón Serrano
Gran Reserva

Trujillo
El Quijote del jamón

Ahora que lo piensa, ahora que por el espejo de tantos años mira el camino recorrido, Miguel Ángel García Moreno dice que ni loco lo haría de nuevo. No es que se arrepienta. Aún está seguro de la decisión de haber renunciado hace 25 años a la estabilidad que le daba trabajar en JP Morgan en Madrid para perseguir su sueño. Lo que no repetiría es la forma. Porque Miguel Ángel García Moreno lo dice ahora, con su empresa andando a paso firme afianzada en el prestigio. "Preferiría volver a hacer la mili que venirme a Chile de la manera en que me vine".

Debajo del traje y la corbata de ejecutivo financiero había algo que le carcomía. Una mezcla entre la carga genética de una estirpe de emprendedores y soñadores –como sus abuelos Pedro y Benito, y su padre Ángel–, el atractivo de la industria de la alimentación y el deseo quijotesco de montar algo lejos de casa, pero con España siempre en el centro.

Como suele suceder cuando el destino lo programa, los deseos de García Moreno coincidieron con las circunstancias. En 1994 empezaría a levantarse la prohibición de comercializar el jamón serrano en el extranjero. "Fue una gran noticia para España –recuerda– y con esto aumentó mi inquietud de dejar la banca y comenzar un emprendimiento relacionado con la alimentación. Dar de comer a las personas, meterse a los refrigeradores de cada casa, me parecía un gran desafío. Además, el jamón serrano es uno de los productos más nobles de los españoles y como tal nunca te va a traicionar. Pero en España no tenía ni capital ni experiencia para competir, así que empecé a buscar un país donde introducirlo y dar a conocer sus bondades".

Fue un amigo chileno el que le habló de estas tierras. Lo convenció de que tomara vacaciones en Chile para tantear el mercado. Lo que más le sorprendió aquí fue que en los supermercados había mucha charcutería de tradición germana, algo italiano, pero nada español. Incluso, las escasas fábricas de orígenes españoles hacían vienesas o mortadelas, siguiendo las recetas alemanas. No era posible que Chile, con la relación de siglos con España, no tuviera una fiambrería hispana. Había que hacer algo.

Y, aunque ni loco lo haría de nuevo de esa manera, esa vez sí lo hizo. Para la aventura tuvo de aliada fiel a su hermana Victoria, socia en la empresa y un vital apoyo en los duros años iniciales. Con ella, Miguel Ángel emprendió rumbo hacia Chile con el equipaje lleno de ilusiones.

●●●

Merced 349. De madrugada, el portero del edificio le ayudaba a descargar los jamones que Miguel Ángel repartiría cada jornada. En el pequeño departamento que arrendaba apenas tenía espacio. El cuarto de invitados acumulaba jamones por todas partes y el living lo ocupaba un contenedor de frío donde guardaba los sobres laminados.

Ahora que lo piensa, así fue cómo partió Trujillo.

"En aquellos años –dice el empresario–,

Trujillo: Un gran lector del mercado

"Hay varios aportes que se pueden destacar de la presencia de Trujillo en Chile. Uno de ellos es haber sido pionero, haciendo un ejemplo análogo de lo que hoy ocurre con quienes hacen un estudio para insertar un producto en el mercado: ir poco a poco introduciéndose, ser flexible a los cambios, ir creciendo paso a paso. Es un logro mayor si pensamos que esto ocurrió hace 23 años cuando Trujillo decidió venir a Chile para desarrollar su negocio.
A nosotros como Walmart nos llamó la atención también la capacidad innovadora. Ha podido trascender desde el contexto de un mercado que se suponía reducido a uno con proyecciones interesantes y para ello Trujillo ha entendido el valor de ser flexible. Por ejemplo, ha sabido leer muy bien la evolución de este rubro, que ha pasado de la venta de cecinas detrás de una vitrina atendida por una persona al proceso de envasado con sellado al vacío.
Esta flexibilidad tiene que ver con la inteligencia para hacer negocios. Que participe con nosotros en campañas como "Mil Productos a Mil" significa que entiende el mercado, al cliente y a las oportunidades para mostrar sus artículos en este tipo de instancias. Eso nosotros lo valoramos mucho, porque implica que empresas como Trujillo trabajan en equipo y que, antes que muchos, ha sido capaz de adecuarse a cualquier necesidad del mercado". (Manuel López, Gerente de Operaciones Walmart Chile)

Todos los productos se comercializan con la marca Trujillo (fiambrería, queso, panadería, abarrotes y sangría). El nombre nace, porque García Moreno buscaba **una palabra corta, sonora, fácil de recordar y que evocara a su natal España.**

todas las noches me arrepentía. Cuando llegué, cualquier parecido con la realidad era pura coincidencia, porque por ignorancia llegué con un sueño romántico; que los jamones se iban a vender solos, que se despacharían por la calle corriendo, que los cheques llegarían y se depositarían solos. ¡Como si no necesitara de un gran equipo para tal hazaña! Yo no hice un proyecto de inversión como Dios manda, simplemente me tiré al agua sin pensar".

Y esa tirada fue un salto al vacío. Para Miguel Ángel, el capital de inicio para montar el negocio fue cobrar el último bono del banco y vender el auto. "Fue muy complicado, porque fruto de todos esos errores es que la empresa partió con un nivel de 'infrainversión' tremendo. Pero ya era demasiado tarde. Sólo me quedó respirar profundo y avanzar con paso firme y vista al frente", dice García Moreno.

Fueron días duros. Semanas. Meses. Dos años trabajando sólo. A casa no regresó por dos razones. La primera, por orgullo ("a España no se vuelve derrotado, mucho menos por las veces que me llamaron insensato por dejar JP Morgan". No podía darles la razón. Así que se juró aguantar hasta el final.

Pero la segunda era aún más poderosa. Detrás de la porfía que conlleva una aventura, existía el convencimiento de que florecer sería cuestión de tiempo y de entereza. Ese primer año se dedicó todos los fines de semana a recorrer los supermercados con una pata de jamón y un cuchillo para hacer degustaciones. En todo ese tiempo, sólo a dos personas no les gustó el jamón. Eso le hizo pensar "aquí tenemos algo".

El mercado existía. Trujillo sería el pionero en la introducción del jamón serrano en Chile y, por lo tanto, al otro lado de los nubarrones debía estar esperando una oportunidad iluminada.

Entonces, era asunto de resistir. Esto iba a ser una carrera de largo aliento. Y la paciencia es virtud obligatoria de los conquistadores.

●●●

También lo es ser testarudo. Después de soportar un par de años en esas condiciones, Trujillo pudo tener por fin su primer espacio de frío en Lo Valledor, para luego trasladarse a un frigorífico en la calle San Borja. Fueron pasos gigantes para lo que García Moreno tenía planeado, aunque el mayor salto ocurrió en 1999 cuando pudo comprar e instalarse en la fábrica que hasta hoy mantiene en Quinta Normal.

Del cuartito de invitados en Merced a la fábrica propia, el negocio ha marcado una evolución que sólo Miguel Ángel esperaba con confianza: "Primero era comprar, traer y vender. Luego dimos el paso de empezar a laminar acá y envasar al vacío, para que, recién laminado, estuviera más fresco. Luego montamos una pequeña fábrica y empezamos a hacer embutidos parrilleros".

Por aquel entonces conoció a la que pronto sería su mujer, Lourdes Rivero. Ella rápidamente se incorporó al capital de la empresa y desde entonces es pieza clave en los siguientes éxitos y crecimientos de la compañía.

"Poco a poco nos fuimos dando cuenta de que Trujillo estaba asociándose a productos españoles de calidad. Fuimos ampliando los productos de la mesa española. Todos nuestros productos se venden con la marca Trujillo y no es fácil estar en tantas categorías. Estamos en fiambrería, queso, panadería, abarrotes, vinos y licores, todo con el mismo nombre", dice el empresario.

Ese mismo Trujillo que se imaginó en un comienzo, cuando bautizó al negocio recordando el pueblo que visitaba en los días libres haciendo la mili, ya había crecido. Después de esos dos años con García Moreno como el único empleado, hoy la fábrica cuenta con 50 trabajadores.

Los desafíos son mesurados. Uno de ellos es crear una estrategia que permita un contacto más directo con el cliente y que apoye la venta online a través de Trujillo.cl. García Moreno reconoce, además, que la meta está latente día a día por mantenerse como la marca de referencia del producto español de calidad, "y, ¿cómo no?, seguir aportando a la imagen y la presencia española en Chile", dice.

Mirando por el espejo de su historia, el emprendedor asume que el mayor logro ha sido la dura conquista de lo que se propuso. "Hoy, a 23 años de esa fecha en que llegué a Santiago, vas a una fiambrería y te das cuenta de que los cecineros, sea cual sea su origen, elaboran productos de inspiración española. Cuando veo eso digo 'vaya lo conseguimos'. Unido a esto, creo que fuera de España, Chile es uno de los países con mayor variedad de productos de cerdo español en el mundo. Haber introducido la tradición de productos españoles al público chileno es un orgullo para todos los que lo hemos hecho posible".

Lo volvería a hacer. De otro modo, eso sí, pero lo repetiría. Porque García Moreno se siente orgulloso de la decisión y del resultado. Y de resistir en la porfía. Porque sabía que, a la larga, el destino le daría en el gusto. Y porque a España no se vuelve nunca derrotado.

1996

El 13 de junio de ese año, Miguel Ángel García llega a Chile para establecer la marca Trujillo.

2017

Llega al mercado la Sangría Trujillo, diversificando sus productos tradicionales y entrando en la categoría de "vinos y licores" con el producto típico por excelencia español.

Miguel Ángel García Moreno es uno de los cien emprendedores españoles elegidos como imagen de España, por la Asociación Fusionarte, con el apoyo de la oficina del Alto Comisionado de la Marca España, en reconocimiento por su labor dando a conocer productos españoles fuera del país.

"Hay hitos. Conseguir frío en el matadero y sacar los jamones del departamento. Traer los productos por barco y no por avión, que era carísimo. Empezar una sala de envasado en Estación Central. Montar nuestra fábrica de embutidos..."

VertiSub Chile

Por techo, el cielo

Hay algo de metáfora cada vez que Pilar Almagro se planta a los pies de una caverna. Le gusta explorarlas, acariciar sus paredes con las manos enguantadas como si buscara en esos detalles recordar un cuerpo que amaría para siempre. Hay también algo de morbo. Se entrega al desafío, a los peligros desconocidos en esos espacios tan pequeños, como respuesta a la frase que ella ha hecho parte de su vida: "Lo veo, sólo queda hacerlo".

Le gusta tener el control de los riesgos. Dominar las dificultades, pero sobre todo la perfección de llegar donde el resto no lo logra. Esta también es una metáfora para entender que, más temprano que tarde, el hobby de Pilar Almagro por escalar cavernas se transformaría en el alma y la carne de su negocio.

"VertiSub nació hace casi tres décadas en Barcelona pensando en un nicho que las demás empresas no tenían, que fue el trabajo vertical: suplir el andamio mediante el manejo de la cuerda. Comenzamos a trabajar en entornos hostiles donde no acceden los andamios, demasiados espacios confinados, peligrosos, en altura. Normalmente, las empresas no llegaban a esos puntos y no manejaban el riesgo. Lo que derivaba en una alta accidentabilidad", cuenta Ayose Vega, gerente general de la empresa en Chile.

La experiencia de Pilar en escalada fue clave para desarrollar no sólo trabajos en áreas peligrosas sino también para la capacitación en entornos de este tipo. "Comenzamos a hacer prevención de accidentes. Íbamos donde estaba el problema –agrega Vega– y controlábamos que trabajaran bien, con los implementos adecuados para, por ejemplo, una parada de planta".

Fue entonces algo innovador en España. Una bandada de trajes rojos de VertiSub trabajando por los aires, alcanzando rincones imposibles con toda seguridad. Las tasas de accidentes por estas faenas comenzaron a descender a niveles ideales. "Nosotros generamos soluciones singulares a problemas complejos en entornos de riesgo. Esto es, desde la ingeniería de diseño hasta las obras muy complejas, llevar la seguridad y el rescate a las grandes obras y paradas industriales, y la capacitación en trabajos de alto riesgo", dice Pilar Almagro, CEO del grupo.

Esos mismos seres vestidos de rojo fueron los que un día llamaron la atención a unos ejecutivos chilenos de ENAP que recorrían refinerías en España. Cuando les explicaron qué diablos estaban haciendo no se les olvidó jamás y sería una de las razones para que, al tiempo después, aterrizaran aquí, bien abajo en el mapa.

●●●

Hay algo de metáfora también en la llegada. Pilar Almagro arribó a Chile en 2011 con su hija Rebeca en una mano y en la otra con la convicción de que el éxito de su empresa estaría en el aprender en el hacer.

Por una parte, los tipos de rojo trabajando en las refinerías españolas subirían a la mesa tiempo después en una jornada en que ENAP analizaba las tasas de accidentes y la necesidad de una parada de planta para hacer un mantenimiento de las unidades de producción. En ese momento, uno de los ejecutivos se acordó de lo que había visto en España y, al intentar contactarlos, se encontraron con que VertiSub ya estaba trabajando en Chile.

Pilar Almagro conocía nuestro país. Había colaborado con una chilena vinculada a la Asociación Chilena de Seguridad (ACHS) en charlas de capacitación sobre el tema en la Universidad Politécnica de Barcelona y, con la opción cierta de generar una alianza con la ACHS, decidió venirse.

"Corfo nos entregó 14 mil dólares –dice la CEO–, la única ayuda que hemos recibido jamás y que agradecemos mucho. Algunos de los puntos que nos exigían

Alianza con ACHS: **Perfeccionando la cultura preventiva**

"VertiSub ha sido un aliado estratégico de la ACHS en su aspiración de 'hacer de Chile el país que mejor cuida a los trabajadores y sus familias'. Continuamente buscamos iniciativas novedosas que nos permitan ir generando una cultura preventiva en nuestro país y VertiSub ha sido un gran aporte para capacitar a los trabajadores de Chile en temáticas de riesgos mayores.
Las capacitaciones realizadas por VertiSub son de alta complejidad, ya que son cursos prácticos que presentan riesgos reales durante el ejercicio. Es por esto que la experiencia y conocimiento de esta empresa han sido un gran aporte para la ACHS. Asimismo, han demostrado una gran preocupación por la calidad de servicio, obteniendo un muy buen nivel de satisfacción entre nuestros afiliados capacitados, quienes han destacado el nivel de profesionales con que se trabaja. Por otra parte, la constante comunicación entre ambos nos ha permitido mejorar constantemente las herramientas ofrecidas a los trabajadores.
La generación de una cultura de prevención y autocuidado en Chile es un trabajo de largo aliento, el cual requerirá constancia y rigor permanente de todos los actores que jugamos un rol relevante en este objetivo".
Juan Pablo Rivera,
Gerente OTEC ACHS

VERMSA

G.R.I.
SUB

MCS

Great power

> “Estamos entrando a la big data para que cada empresa tenga un registro de dónde pueden estar los problemas de seguridad, la formación online, la caducidad de los implementos anunciada de manera digital con avisos directos, entre muchas otras innovaciones”.
>
> **Ayose Vega, gerente general VertiSub Chile**

VertiSub imparte los siguientes cursos para empresas:

- Seguridad general para trabajos en altura
- Seguridad general en espacios confinados
- Seguridad y técnicas para trabajos verticales
- Técnicas para trabajos verticales
- Utilización de técnicas para trabajos verticales y en altura
- Seguridad en altura para trabajos con aerogeneradores
- Técnicas de evacuación y rescate en altura y en espacios confinados

era que trajéramos innovación al país y que tuviéramos algún centro VertiSub en Concepción. Y lo cumplimos”.

El convenio con la ACHS ha permitido levantar en estos ocho años tres Centros de Entrenamiento de Riesgos Mayores (CERM), en Santiago, Concepción y Antofagasta, diseñados por VertiSub y llevados con metodología pedagógica propia. En ellos, hasta ahora se han formado más de 50 mil trabajadores, los cuales continúan sin accidentes laborales en aquellas áreas de prevención y manejo de riesgos en que han sido formados.

"Chile es un país de prevención, pero con carencias en normativas y procedimientos específicos para los trabajos en espacio confinado y altura física, en donde ocurre el accidente por norma general. En VertiSub hemos mejorado los estándares de seguridad del país y ayudamos a cambiar la mentalidad del trabajador para que entienda cómo trabajar con total seguridad”, dice Ayose Vega.

●●●

Hay algo de metáfora, incluso, en las proyecciones. “Por techo, el cielo”, dice Pilar. “Son proyecciones ilusionantes”.

Lo que VertiSub propone es entender la seguridad no sólo como tomar bien el martillo para clavar, sino además como la gestión y la sicoseguridad: “Para la de gestión, hemos creado un portal llamado ATLAS (Apoyo Táctico Logístico Aplicado a la Seguridad), que gestiona las obras y las intervenciones en seguridad que realizamos, tanto como gestores, como las relativas a Grupo de Rescate. Este portal facilita el trabajo y proporciona una visión de la realidad que de otro modo

1989
Nace la primera VertiSub, en Barcelona.

2011
Nace VertiSub Chile en Santiago, capital ciento por ciento chileno.

2012
Nace en Santiago el nuevo concepto de CERM (Centro de Entrenamiento de Riesgos Mayores), en colaboración con ACHS, para después replicarse en Concepción y Antofagasta. Ese mismo año lanza en Chile el concepto de ATLAS (Apoyo Táctico y Logístico Aplicado a la Seguridad), implementado en los paros de mantenimiento de ENAP y que redujo la tasa de accidentalidad del primer año en 62% y que llegó a nivel cero en los siguientes años en que siguió la colaboración.

2017
VertiSub Chile exporta y se hace dueña de todo el capital de VertiSub Colombia. Al año siguiente crea VertiSub Uruguay.

2019
VertiSub Chile innova con la Plataforma CERM, convirtiendo la capacitación en una escuela en la que se estudia en casa y se practica en los CERMs o in Company. Con la Plataforma ATLAS, lleva la seguridad de las empresas desde el celular. Este año, la compañía crea VertiSub Guatemala.

es muy difícil llegar a ella. Por ejemplo, genera automáticamente comparativas, lo que permite ver la evolución y tomar mejores decisiones", dice la CEO.

Con la creación de otro portal, llamado CERM (Centros de Entrenamiento de Riesgos Mayores), lo que proyectan es darle un giro a la formación. "Nuestros instructores van y enseñan en tu lugar de trabajo. Imagínate lo que eso significa para cualquier individuo que quiera formarse y optimizar sus tiempos. Puede hacer toda la teoría cuando quiera, donde quiera, los 365 días del año, con videos muy bien diseñados y contrastados, en los que nuestros instructores enseñan todos los aspectos que debes dominar antes de hacer físicamente los ejercicios. En el mismo portal, haces las pruebas teóricas tantas veces como quieras, hasta alcanzar la excelencia, y ya estás listo para entrenar, con conocimiento de causa", agrega Pilar Almagro.

Ambos portales son la antesala a la tercera etapa, la de Sicoseguridad, "en la que atendemos –concluye la CEO– a la psique de los individuos, a sus anhelos, creencias, valores y ambiciones. Ver las cosas de este modo, cambia todo. Somos una empresa que estamos en el siglo XXI. Hacemos obras muy difíciles, aparentemente como los demás, pero no es así. Ofrecemos capacitación, aparentemente como otros, pero no tiene nada que ver, ni el planteamiento, ni el camino que transitamos, ni el resultado. En nuestro caso, en Chile, por techo el cielo".

> "En CERM tenemos cursos para aprender el oficio y su seguridad hasta poder hacer su carrera de riesgos mayores. También ofrecemos cursos para que altos mandos e intermedios desarrollen habilidades para liderar y gestionar equipos y proyectos".
>
> **Pilar Almagro, CEO de VertiSub.**

Viajes El Corte Inglés Chile

Del turista al viajero

Este mundo no siempre ha sido un pañuelo. Hubo un antes, hace apenas unos cuantos años, en que la experiencia del viaje quedaba tan lejos para tantos que practicarla parecía privilegio de unos pocos. No había demasiados matices: para los chilenos conocer otros lugares era una extravagancia o un golpe de suerte, sin escalas intermedias.

Como fuera, este mundo recién se fue haciendo un pañuelo desde fines de 1997. De la fecha bien se recuerda Javier Urrutia. Por entonces, él era director para el Cono Sur de Viajes El Corte Inglés cuando en su escritorio recibió la invitación para venir a probar suerte con el negocio a Chile.

Era prácticamente el otro extremo del planeta, pero detrás de la propuesta estaba Almacenes París, que quería un socio para desarrollar un modelo de negocios similar al español en que la agencia de viajes estuviese incorporada en los centros comerciales.

Con el pasaje de ida, Urrutia recorrió los diez mil kilómetros que separan Madrid de Santiago para analizar el escenario. "Vimos que era un socio estratégico de mucha confianza, en un mercado joven que empezaba a viajar, que estaba explotando en todos los ámbitos de la economía y que proyectábamos que crecería con gran fuerza. Había cabida a la idea de una agencia relacionada con las grandes tiendas y con las tarjetas de crédito, como fuente de financiamiento de los viajes. Fue una alianza natural", dice ahora Urrutia, con una historia de muchas millas acumuladas.

Literalmente, la experiencia abrió un mundo. "Fuimos pioneros, porque teníamos ventajas competitivas muy fuertes, gracias a la posibilidad de viajar pagando con las tarjetas comerciales", dice Sagrario López, actual Directora General de la compañía para Latinoamérica y el Cono Sur.

La fórmula parecía simple: a través del pago en cuotas, los chilenos comenzaron a conocer otros lugares. Esto, a juicio de los ejecutivos, les permitió acceder a un grupo de clientes muy grande, "al cual podíamos inspirar con nuestros viajes y por otro lado tener una herramienta de venta, como la tarjeta de crédito, que era enorme. Eso sí, hasta entonces, no teníamos experiencia en la venta de un viaje en cuotas. Nos sorprendía cómo el chileno era capaz de viajar en veinticuatro pagos. Fue una época de aprender mucho", agrega Urrutia.

Sin embargo, no siempre el cielo estuvo despejado. Los primeros años fueron de un posicionamiento más lento del esperado. "Encontrar los volúmenes de venta nos llevó tiempo", recuerda Sagrario López, principalmente porque era un mercado distinto. "Creíamos que la marca El Corte Inglés iba a ser reconocida mucho más rápidamente –añade Urrutia–. Era conocida en los segmentos altos, pero no en los medios ni en los bajos. Además, el tipo de destino que se vendía en Chile era radicalmente distinto al que se vendía

Un socio en la minería

HighService Corp, una empresa ligada a Servicios de Ingeniería y Construcción de Proyectos, soluciones de Innovación Tecnológica y Robótica a los clientes del Área de la Minería, cuenta por más de una década como un aliado estratégico a Viajes El Corte Inglés, para brindar servicios de viajes a sus ejecutivos, profesionales y equipos de trabajo, quienes requieren movilizarse a las diferentes faenas mineras, ubicadas en el norte del país. Antofagasta y Calama, consideradas como las capitales de la minería en Chile, tienen una distribución geográficamente ejemplar, por tener la mayor cantidad de yacimientos donde principalmente HighService Corp realiza sus viajes, además de los que efectúa en el extranjero. Los tipos de productos asociados son fundamentalmente los pasajes aéreos y la hotelería. Por los tipos de jornadas y turnos que poseen las faenas mineras del Holding, existe una alta demanda de pasajes para nuestros profesionales. Estos viajes se realizan generalmente los domingos y jueves.

Uno de los aspectos destacables de esta relación de largo plazo es la fidelización como cliente, ya que siempre se ha obtenido pronta solución a las necesidades urgentes buscando siempre la mejor opción costo-beneficio para ambas partes.

Sagrario López, Directora General Conosur Viajes El Corte Inglés, y **Cristina Montero,** Gerente Comercial Corporativo Viajes El Corte Inglés.

en España. Vendíamos Miami, Argentina y El Caribe, pero Europa o algún destino exótico costaba mucho".

●●●

Fuimos turistas. De aquéllos para quienes mientras más armado y sin imprevistos, el viaje era mejor. Paquetes cerrados, sin margen a salirse de lo planeado. "Cuando llegamos, el grueso de nuestros nuevos clientes optaba a eso. Era como comprar un par de zapatos. En los estratos más altos sí había la tendencia a armar un viaje más a la medida", cuenta Urrutia.

Esto provocó que Viajes El Corte Inglés Chile fuera siendo protagonista de la evolución del pasajero nacional. El mercado ahora está más maduro. Es muy fiel a los destinos clásicos, pero se ha activado y se ha ampliado. "Cada vez viaja más gente –dice Sagrario López– que repite el número de viajes en una temporada. La competencia de las líneas aéreas ha provocado el crecimiento de la oferta y también de la demanda. Los precios han bajado. El mercado ha crecido. Las tarjetas permiten que crezca el número de viajeros. Hay más información. Destinos lejanos se han convertido en cercanos".

En ese panorama, la compañía se ha posicionado con fuerza. La ejecutiva agrega que "como pertenecemos a una de las agencias de viajes más grandes del mundo, tenemos la ventaja de negociar y poder cambiar de producto de un minuto a otro con una facilidad que otras agencias no pueden. No tienen una red de proveedores tan extensa como la tenemos nosotros". Pero además, acá en Chile la atención comercial ha cambiado desde los puntos de venta en los locales a servicios a través del teléfono y la web. "Vimos que a los viajeros en provincias, que estaban acaparados por la competencia, podíamos llegar a través de la asistencia remota", dice la directora regional de la compañía. "Seguimos creciendo mucho en la venta por teléfono, a distancia, aunque hemos ido abriendo más oficinas presenciales. Nuevamente estamos en alianza con París, y eso fortalece nuestra presencia en los locales".

●●●

Ahora somos viajeros. De aquéllos que se sienten atraídos para armar su destino como más les guste. "El crecimiento de viajeros chilenos es enorme –concluye Sagrario López–. No es un atributo nuestro exclusivo, pero fuimos pioneros en eso. Hemos democratizado los viajes a las otras clases sociales y con el tiempo es algo meritorio".

Por otro lado, Viajes El Corte Inglés Chile ha tomado con fuerza la línea de negocios de los viajes corporativos, generando una nueva cultura de atención a empresas. "Uno de nuestros grandes aportes está en el mundo corporativo, con las tecnologías que permiten un control de gastos y la gestión administrativa del viaje, además de conseguir mejores tarifas", dice la ejecutiva.

Para Javier Urrutia, el aporte ha estado también en la transgresión. "De alguna manera, rompimos una dinámica social. Las empresas en Chile entregaban la organización de sus viajes en manos de contactos sociales, pero cuando llegamos la experiencia cambió, porque fuimos capaces de garantizar el control de costos y la transparencia. Es decir, formatos de atención a empresas basados en la gestión más que en el contacto personal o social. Es, de alguna manera, profesionalizar el viaje de las empresas".

Lo que la compañía busca reforzar es la idea de la omnicanalidad: satisfacer el viaje para todo tipo de perfil de pasajero. También seguir atentos al cambio.

El mundo es un pañuelo, al alcance de cualquier mano. El viajero ya despegó. Y no hay manera de hacerlo regresar.

200

empleados operan en las oficinas de Viajes El Corte Inglés Chile.

700

oficinas en el mundo tiene Viajes El Corte Inglés, lo que la posiciona como líder del sector. Tiene a nivel internacional agencias en España, Chile, Francia, Portugal, Italia, Estados Unidos, México, Argentina, Perú, Cuba, Panamá, República Dominicana, Colombia, Uruguay y Ecuador.

Se considera una agencia de viajes multicanal, ya que posee diferentes plataformas de venta: sucursales tradicionales de venta directa a público; oficinas de retail en los centros comerciales más importantes de Chile, E-Commerce y Contact Center.

2019

En junio comenzó una nueva etapa con el traslado de su Casa Matriz a un edificio que está dentro del complejo CV Galería en Vitacura y abre una nueva sucursal presencial en el mismo edificio.

1998

Viajes El Corte Inglés llega a Chile por medio de una sociedad con Almacenes Paris. Javier Urrutia asume como el Director General del País y abre sucursales a lo largo de Chile.

2006

Viajes El Corte Inglés termina la relación con Almacenes Paris y continúa su **operación de manera individual en Chile.**

2015

Sagrario López es nombrada cómo la nueva Directora General del país.

2016

Se incorpora última tecnología para los clientes del segmento corporativo, haciendo más eficientes sus controles y gastos.

2017

Cumple su **promesa de omnicanalidad** y su página web comienza a ser e-commerce.

2018

Cierra un acuerdo comercial con Cencosud y se abren tres nuevas sucursales presenciales dentro de Paris: Parque Arauco, Alto Las Condes y Plaza El Trébol.

Puerto
Sta.
Reforma
B. Industrial

VíasChile
Por buen camino

Era el escenario perfecto para desplegar las intenciones. El panorama que Chile ofrecía hace 16 años, cuando el Grupo Abertis decide desembarcar todo su potencial de obras públicas en nuestro país, permitía comenzar a escribir una historia que nace de una cultura común y de procesos institucionales –como la estabilidad de las políticas económicas chilenas y un marco regulatorio robusto en materia de concesiones de infraestructura, que destaca a nivel mundial– que allanaron la camino.

Fue entonces cuando la compañía, al cruzar el Atlántico para llegar a invertir, se encontró con que Chile era un aliado imprescindible. Por una parte, el país ha sido pionero en el sector de las concesiones de obras públicas, especialmente en el ámbito vial. Cuando en los '90 se inició este proceso, muchas empresas con amplia experiencia internacional quisieron estar presentes en este mercado y ello explica la determinación de la Compañía para mirar a esta parte del mapa.

Pero además, la llegada se facilitó, porque en el rubro del desarrollo de la infraestructura, que le da soporte y facilita el crecimiento del país, Abertis fue ampliando su radio de acción mediante la adquisición de compañías concesionarias en Chile. Para ello, uno de los grandes esfuerzos que ha tenido que llevar a cabo el Grupo ha sido tener que integrar y aplicar la cultura de la compañía a estas empresas adquiridas. Y a su vez, aprender de las costumbres propias del país.

El tiempo ha hecho su trabajo. Desde la Compañía reconocen que la adaptación ha sido sencilla, tanto por las formas comunes de entender la manera de hacer las cosas como también por el nivel de los especialistas chilenos.

De esto último puede dar fe el Grupo Abertis, el que, a través de su filial VíasChile, no sólo se ha instalado en esta tierra para el desarrollo de diversas concesiones viales que le han cambiado la cara a los caminos del país sino que, además, ha creado un verdadero "semillero" de ejecutivos. Ellos, a la luz de estar altamente calificados y contar con una gran experiencia, se han convertido en piezas fundamentales para la instalación del conglomerado español en Chile y también luego al trasladarse a trabajar en la sede corporativa y en otras unidades de negocios ubicadas en diferentes países.

●●●

La primera piedra está en el norte. La presencia del Grupo Abertis en Chile comenzó con la adquisición de la Concesionaria del Elqui, una autopista de 229 kilómetros de extensión, que constituye la principal conexión con la región de Coquimbo, el punto de partida en 2003 para consolidar el rol que juega el conglomerado en el país, a través de VíasChile, como socio colaborador del Estado y como uno de los principales operadores de autopistas del país.

A partir de entonces, VíasChile se convierte en operador de algunas de las más importantes autopistas del país, entre las que destacan Autopista Central, la autopista urbana con mayor tráfico en el país; Rutas del Pacífico, correspondiente a la ruta que une Santiago con Valparaíso y Viña del Mar; Autopista del Sol, que conecta la capital con el puerto de San Antonio, uno de los más importantes del país; Autopista Los Andes, que

13 países de Europa y América cuentan con la presencia de Abertis, como parte del continuo proceso de internacionalización, lo que le permite diversificar su riesgo geográfico y adaptarse mejor a los ciclos económicos mundiales.

cruza la Región de Valparaíso de oriente a poniente, y Autopista Los Libertadores, principal ruta de conexión de Chile con Argentina.

A partir de 2018, el Grupo ha estado implementando el sistema free flow en sus tres rutas que salen de Santiago, uno de los más sofisticados y oportunos desarrollos tecnológicos en los sistemas de peaje, que empezó en Autopista Central y que consiste en el cobro electrónico a través de dispositivo tag. Esta tecnología supuso un cambio cualitativo en el desplazamiento de los conductores por las principales carreteras del país, al reducir considerablemente los tiempos de traslado entre un punto y otro.

Esto va en línea con los diversos mejoramientos en las vías que están a cargo de la empresa, para transformarlas en autopistas modernas y seguras. Y es, precisamente, en materia de seguridad vial donde el Grupo apuesta siempre por la innovación y por encontrar soluciones que permitan entregar el mejor estándar a los usuarios.

Dieciséis años después del aterrizaje, el camino hacia adelante luce despejado. El balance habla de mirar el futuro como un desafío a largo plazo, en el que VíasChile busca mantenerse como un actor relevante dentro de la industria. En el rubro de las concesiones, el desarrollo de las carreteras en Chile es reconocido como un ejemplo digno de imitación en los países del continente y en ello el papel que ha jugado el Grupo ha sido trascendental.

Además de impulsar el desarrollo de una infraestructura que permite la movilidad de los chilenos, facilitando sus desplazamientos y acercando a la gente, la Compañía vincula este trabajo con diversas acciones que apuntan a entregar una educación vial responsable y efectiva. En este punto, VíasChile ha fomentado un programa de formación con niños de escuelas de comunas aledañas a las autopistas donde opera, como una manera de

2003
Llegada a Chile del Grupo Abertis, a través de la adquisición de Concesionaria del Elqui.

2008
Adquisición de la sociedad concesionaria Rutas del Pacífico.

2012
Compra de activos de OHL con sus sociedades concesionarias de Autopista del Sol, Autopista Los Libertadores y Autopista Los Andes.

2016
Adquisición de la sociedad concesionaria Autopista Central.

2018
Implementación del sistema free flow en autopistas interurbanas.

llegar no sólo a ellos sino también para concientizar a sus padres y familiares.

Este programa se complementa con campañas de alto impacto realizadas en los últimos años, orientadas principalmente hacia los jóvenes para evitar el consumo de alcohol en la conducción.

En otro ámbito, existe también una permanente vinculación con los municipios correspondientes al radio de acción de estas autopistas, lo que ha llevado a desplegar iniciativas conjuntas, tales como la creación de un parque en el sector del puente Maipo y la recuperación de espacios para la vida familiar y comunitaria.

Hay, en cada una de estas acciones, una muestra palpable del compromiso de VíasChile para afianzar relaciones estables y de confianza con las comunidades cercanas. La Compañía es consciente de la importancia de las sinergias para consolidar su misión de ser un operador de autopistas de excelencia.

En este ámbito, el papel del conglomerado para apoyar el desarrollo de Chile es fundamental. Alcanzar mejores estándares de crecimiento sólo es posible facilitando la movilidad de las personas, de la carga de productos y de insumos para la producción y el comercio. Y para ello, se necesitan buenas carreteras, que posibiliten además a los chilenos el conocimiento profundo de su propio país y que fomenten el turismo interno y externo.

Hay mucho por hacer. El desafío para VíasChile es complementar esa tarea con una visión moderna y proactiva en materia de responsabilidad social y buena vecindad corporativa.

Todo indica que el viaje hacia esos objetivos seguirá yendo por buen camino.

VíasChile: ADN moderno

"Las concesiones viales se inician como una forma concreta en que el sector privado aporta su experiencia aplicada a todo el proceso de gestación, financiamiento, diseño, implementación y mantención de una gran infraestructura pública.

La medida de éxito original era la precisión de las ingenierías de primer nivel y de la eficiencia económica. Así, muchas grandes empresas abordaron este desafío de urbanizar Chile. Sin embargo, los tiempos cambian y las medidas de éxito también.

Y es aquí donde VíasChile ha demostrado que, además de su probada capacidad técnica, también es capaz de entender y abordar los nuevos tiempos en que los procesos involucran a la ciudadanía, los municipios e implican obras de mitigación e inserción urbana.

Dentro de las empresas que han incluido estas variables, VíasChile es quizás la única que lo incorporó en su ADN como elemento estructural clave para poder avanzar en las dificultades más complejas del desarrollo moderno.

Como consultores lo hemos constatado en proyectos concretos, al acompañarlos en su activa interrelación con comunidades, en la elaboración de sofisticados parques públicos y su disposición para realizar grandes modificaciones de diseño por razones de sustentabilidad social.

Esto ha redituado en su prestigio como empresa moderna, genuinamente interesada en el desarrollo urbano integral y en beneficiar a la sociedad en una forma más amplia" (Félix de Amesti, Socio Gerente General URBE).

Cámara Oficial Española
de Comercio de Chile

Centenario CAMACOES
Mirando hacia el futuro