

E D I C I Ó N   E S P E C I A L   A N I V E R S A R I O



# 74 años

junto a las empresas  
que han aportado al  
desarrollo de la región

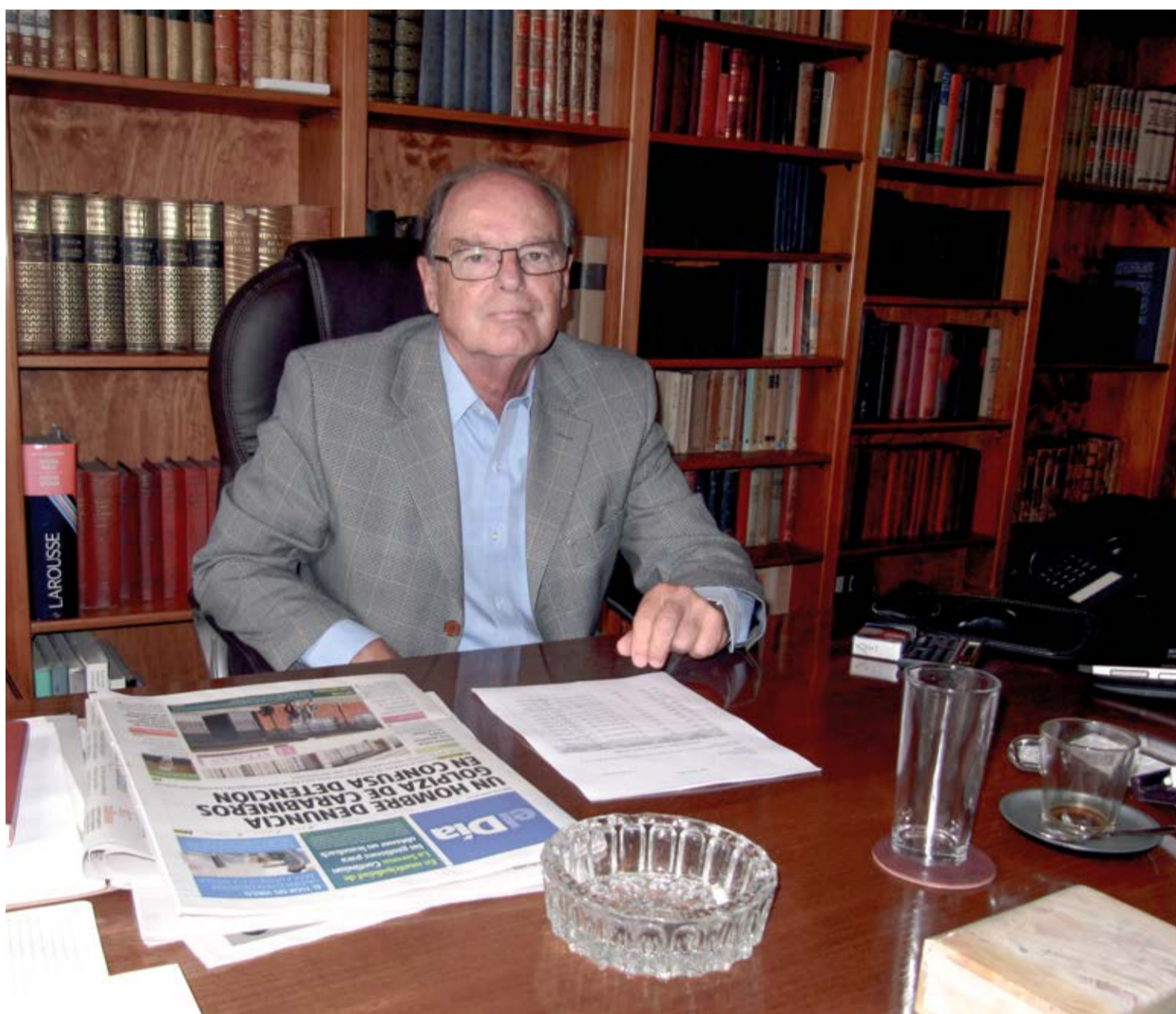


elDía

siempre contigo

REGIÓN DE COQUIMBO | ABRIL DE 2018

EDITORIAL



# Un año más comunicando

**RICARDO PUGA VERGARA, DIRECTOR DE EL DÍA SEÑALA QUE LA CERCANÍA DEL MEDIO con la comunidad ha sido, es y será el principal componente para su subsistencia.**

**CON LA EDICIÓN DE HOY, LA NÚMERO 26.966**, coincide el septuagésimo cuarto aniversario de nuestro medio de comunicación. Son casi veintisiete mil días donde sin cesar hemos puesto los mejores esfuerzos para informar y entretener a nuestra comunidad de lectores.

Es así como el 1 de abril de 1944, el arzobispado, con el sacerdote Pedro Vega a la cabeza, fundaron con un gran esfuerzo el diario El Día, que contaba con solo 4 páginas y que circulaba a través de canillitas que los voceaban por las calles de La Serena. Será en el año 1958, que nuestro padre, Antonio Puga, asume como director del medio y más adelante como propietario del mismo. Tal como él lo soñaba, el diario se ha mantenido en manos de la familia hasta hoy.

Una vida ha pasado desde esas fechas, donde tantos conciudadanos, autoridades, empresarios y organizaciones han utilizado nuestras páginas para promover sus proyectos,



sueños y denuncias, dar a conocer nacimientos, matrimonios y defunciones. Sin duda, la cercanía de nuestro medio con la comunidad ha sido, es y será el principal componente para su subsistencia; sin embargo, a ello debemos agregar la independencia editorial y su firme apego a la libertad de expresión.

El otro pilar de nuestro quehacer habitual, corresponde al compromi-

so con el desarrollo de nuestra Región de Coquimbo y el bienestar de sus habitantes, es así como nuestras páginas fomentan decididamente las iniciativas estatales o privadas que nos encaminan a dicho objetivo; como también denunciamos aquellas malas políticas o proyectos que frenan su desarrollo.

Nuestro cumpleaños número setenta y cuatro nos alcanza en un periodo

“*Nuestro cumpleaños número setenta y cuatro nos alcanza en un periodo de importantes desafíos editoriales, internet y las redes sociales se han masificado en la región, obligándonos a llegar a los lectores no solo con el diario impreso sino con nuestro diario online, que de paso nos enorgullece por ser la página web por lejos más leída en la región.*”



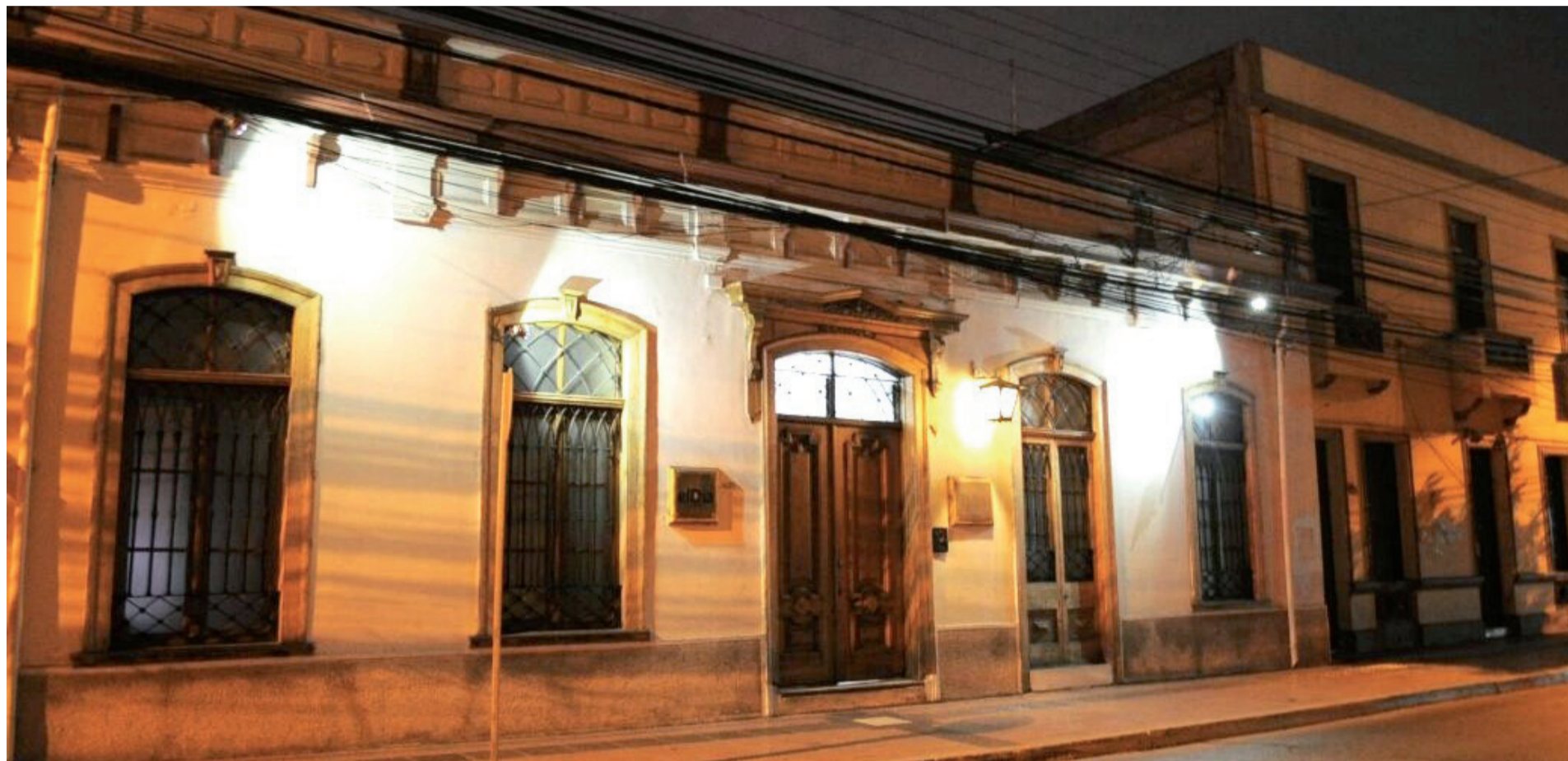


## ENTREVISTA

## DIARIO EL DÍA

MEDIO DE COMUNICACIÓN

El pasado 1 de abril, el diario El Día cumplió 74 años ejerciendo una importante labor dentro de la región de Coquimbo: comunicar. Uno de los oficios más antiguos del mundo y que a juicio de quienes ejercen la labor del periodismo, el más importante. El trabajo del diario desde sus inicios, a través del Arzobispado de La Serena y posteriormente de la Familia Puga, ha permitido que cientos de conciudadanos de la Región de Coquimbo se informen sobre lo que ocurre en las calles de la zona. Hoy la empresa, se potencia para la era digital con su oferta multiplataforma y el desafío de extenderse desde su sede en calle Brasil a otros rincones del país.



## El Día: 74 años comunicando a la Región de Coquimbo

**FRANCISCO PUGA COMENTA QUE SU ABUELO ANTONIO** quedó como finalista en un concurso, donde perdió en una pregunta sobre Bernardo O'Higgins. Luego, Osvaldo de Castro lo llamó para decirle que su respuesta era la correcta y lo invitó a trabajar al diario.

**LOS ORÍGENES DEL DIARIO** se remontan a los años 20, con el periódico independiente "El Diario". Sin embargo, no fue hasta el 1 de abril de 1944, cuando se empezó a llamar El Día. En sus inicios, el diario regional era liderado por el arzobispado de La Serena, siendo su primer director el sacerdote Pedro Vega, que con una visión independiente aseguraban ser: "una voz clara al servicio de todos".

Tras casi diez años de dirección, el diario pasa a manos de la Sociedad de Publicaciones de Tarapacá. Fue el año 1958, cuando Osvaldo de Castro, presidente de Publicaciones del Tarapacá, conoció a Antonio Puga, un historiador santiaguino,

declarado por su nieto y actual gerente general del diario El Día, Francisco Puga, como un experto en la biografía del prócer de la patria, Bernardo O'Higgins. "Mi abuelo participaba en un concurso sobre la vida de Bernardo O'Higgins que era transmitido por la Radio Minería a nivel nacional, en esa ocasión su actuación fue destacada ya que la capacidad de su buena memoria lo favoreció. En una ocasión De Castro sintonizó la radioemisora y escucho las respuestas en relación a los problemas limítrofes de Chile con Argentina, y como esa era una materia que lo apasionaba, se contactó con él para conversar sobre los temas fronterizos, tras una larga conversación se hicieron muy

amigos y le ofreció que se hiciera cargo de los diarios de la zona norte (Átaca, Huasquino y El Día)". Con el objetivo de ser un medio de comunicación independiente y pluralista, Antonio Puga, inició su labor como director de El Día. Al tiempo después tras un acuerdo de pago, compró el medio, dejándolo como un gran legado para la región y para su familia.

Francisco Puga es parte de la tercera generación de la familia que trabaja activamente en la empresa, su antecesor: su padre. Un hombre que la Región de Coquimbo recuerda con cariño y se emociona al recordar. "Mi padre, como mi abuelo, fueron personas muy importantes

para la región de Coquimbo, ambos muy apegados a la zona. Mi abuelo, por ejemplo, era un hombre que recibía en su oficina a todo el mundo. Desde los presidentes de la época, hasta los vecinos de la calle Brasil que querían conversar con él.

Mi padre por su parte, fue un hombre que trabajó desde muy joven en el diario, después de estudiar publicidad en Madrid, se incorpora a la empresa familiar aportando en la comercialización de avisaje y contenido publicitario. En el año 1969 ingresa como gerente de la Mutual de Seguridad, durante 32 años se mantuvo a cargo de esta gran empresa junto a sus actividades en la empresa familiar.

Con su carisma, lideró diversos gremios regionales como son; la formación de Cidere, también participo en el directorio de otras entidades Ceduc UCN, Fundación Emprepolis, que han permitido a la región crecer y desarrollarse para lo que vemos hoy. Ambas relaciones, de mi abuelo y de mi padre con la región le han permitido al diario posicionarse, marcar liderazgo con una fluida relación con los distintos actores que participan en ella".

Empresas que hoy están día a día con sus avisos y publicaciones, y



*En la década del 80 los colaboradores le pusieron el hombro al diario. Era un período donde no teníamos como financiar los sueldos de nuestros trabajadores y la familia Rendic, nos entregaba vales por mercancía en sus supermercados".*



*Los grandes holdings de prensa nos respetan como medio independiente. (...) La verdad es que nunca hemos tenido una intención de vender nuestro negocio, como tampoco hemos recibido ofertas".*



Brasil 431, La Serena  
51 2200400  
La Concepción 65, of. 1003, Santiago  
2 3639570  
www.diarioeldia.cl




### Desafíos futuros

*El diario busca seguir creciendo dentro de la región, y estar en línea con los requerimientos digitales que sus suscriptores requieren. Por otro lado, no descartan el crecimiento fuera de la región.*

#### EN LOS AÑOS 80

el diario pasó por uno de sus momentos más difíciles, pero lograron salir a flote gracias al compromiso de sus trabajadores.

que -además- han destacado el trabajo que El Día realiza, el que aseguran ha sido un gran aliado para crecer productivamente dentro de la región. Una relación poco común y que Francisco explica en simples palabras. “Tenemos una relación de confianza y muy cercana con las empresas, porque lo que les ofrecemos, lo cumplimos”, aseveró.

Dulce y agraz ha sido la historia del tabloide regional, que ha tenido que vivir épocas difíciles que con esfuerzo han salido a flote. Frente a esto, Francisco, con orgullo reflexionó la fundamental labor que han tenido periodistas, administrativos, vendedores, prensistas y rutereros para lograr la permanencia. “Tuvimos tiempos muy difíciles, como la crisis de la década del 80, donde los colaboradores le pusieron el hombro al diario. Era un período donde no teníamos como financiar los sueldos de nuestros trabajadores y la familia Rendic que avisaba en el diario, nos entregaba vales por mercancías en sus supermercados. Esta es una prueba tangible del compromiso de nuestros trabajadores, quienes entienden la importante labor que cumplimos dentro de la región. Otro ejemplo de ello es que contamos con uno de los sindicatos más antiguos, y en todos esos años nunca hemos tenido una huelga”.



*Esta es una empresa que trabaja 24 horas, y nunca se detiene, lo que para quienes trabajamos en ella, es difícil, pero se realiza con cariño, con responsabilidad y con un objetivo claro: informar con la verdad”.*



**FRANCISCO PUGA M.**  
GERENTE GENERAL  
DIARIO EL DÍA



El éxito de El Día, ha sido reconocido por los grandes conglomerados de prensa del país y por años se han escuchado rumores con respecto a su venta. En la celebración de sus 74 años, Francisco aprovechó la oportunidad de desmentirlos y asegura que “yo creo que los grandes holdings de prensa de Chile nos respetan como medio independiente. Somos el diario regional más leído a nivel nacional, con 89 mil lectores diarios, siendo el 65% lectoría regional. La verdad es que nunca hemos tenido una intención de vender nuestro negocio, como tampoco hemos recibido ofertas”.

Pero hoy el desafío es otro y tiene

relación con la era digital. Lo que ha obligado a los medios de comunicación impulsar plataformas digitales que sean amigables y con contenido en constante movimiento. El Día no se ha quedado atrás y han dirigido sus esfuerzos para entregar a sus suscriptores contenidos en sus múltiples plataformas. Por lo que hoy el diario traspasa el papel, gracias a los 3 millones de páginas vistas mensuales del sitio web, que -además- “se ha transformado en un espacio para todos los conciudadanos, tanto dentro de la región, como quienes han extendido fronteras, para informarse sobre lo que está pasando en la región”, concluyó Francisco.

Hoy, con recién cumplidos 74 años, el diario busca seguir siendo un pilar fundamental para el desarrollo de la región y es enfático en destacar que “El Día pertenece a los habitantes de la región, a sus más de 140 colaboradores. Esta es una empresa que trabaja las 24 horas, y nunca se detiene, lo que para quienes trabajamos en ella, es difícil, pero se realiza con cariño, con responsabilidad y con un objetivo claro: informar con la verdad”, finalizó el gerente general.

### Hitos

#### 1944

*De “El Diario” a “El Día”. Tras 20 años “El Diario”, principal diario de la región dirigido por el Arzobispado, pasa a llamarse “El Día”.*

#### 1959

*La llegada de Don Antonio. La llegada de la familia Puga al diario se inicia el 1 de agosto de 1959, con la llegada al diario de Antonio Puga, que años más tarde decide comprarlo.*

#### 1980

*Años difíciles. En la década del 80’ y con la crisis económica y el incremento del precio del dólar, El Día vive sus peores momentos.*

#### 2018

*Consolidación del diario regional. Su perseverancia les ha permitido ser el diario regional más leído a nivel nacional, con 89 mil lectores diarios y más de 3 millones de visitas mensuales a sus plataformas web.*

**ACTUALMENTE DIARIO EL DÍA** es el más leído en la región con un 65% de lectoría. Su gerente general aclara que no tienen intenciones de venderlo.

## ENTREVISTA

CCHC

CÁMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN

La Cámara Chilena de la Construcción (CChC) fue creada hace 67 años con el objetivo de promover el desarrollo y fomento de la actividad de la construcción, como una palanca para el desarrollo de Chile. El organismo es uno de los gremios más importantes del país y nació en nuestra ciudad.

SERGIO QUILODRÁN  
PRESIDENTE DE CCHC LA SERENA

## “Hoy el desafío es conseguir ser una región desarrollada”

### DURANTE LOS AÑOS 1948 Y 1952

se llevó a cabo en Chile una de las primeras acciones de descentralización. Se trata del Plan Serena, liderado por el presidente Gabriel González Videla, que buscó cambiarle el rostro a nuestra ciudad, a través del desarrollo urbano, fomento productivo y residencial.

Por la envergadura del proyecto, tuvieron que llegar empresas desde otras partes del país, de manera de cumplir con el plan del presidente de la época. En las tardes de tertulia y con pichunchos en sus vasos, un grupo de constructores propusieron crear una entidad que los reuniese para promover la asociatividad gremial y la camaradería. Así, en 1951 en el Club de la Unión en Santiago se dio vida al principal gremio productivo del país, el que cuenta con más de 2.500 socios y tuvo su génesis en La Serena.

Al ser una entidad gremial, se compone con un cuerpo administrativo y otro gremial. El más importante es este último que se evidencia en una Mesa Directiva Nacional compuesta por el presidente Sergio Torretti y tres vicepresidentes. A nivel local se replica con una Mesa Directiva Regional compuesta por el presidente Sergio Quilodrán; dos vicepresidentes, donde el gremial es Mauricio Araya y el de gestión es Mariano Torrealba. Se les suma el past presidente Martín Bruna y el gerente regional Miguel Cantuarias.

Tras sus inicios, la asociación buscó abarcar la totalidad de nuestro país,

“

*Si nos remitimos a la conurbación La Serena - Coquimbo, ésta se convertirá en la próxima década en la primera área metropolitana del norte de Chile, lo que conlleva desafíos, especialmente en servicios básicos, lo que incluye mejores vías de conectividad, varios modos de transporte (tranvía, metro-tren, metrocable), nueva infraestructura portuaria y ampliación de coberturas de agua potable y electricidad”.*

“

*En 1951 en el Club de la Unión en Santiago se dio vida al principal gremio productivo del país, CChC, que cuenta con más de 2.500 socios y tuvo su génesis en La Serena”.*



por lo que en 1980 nació la Cámara Regional de La Serena. En la actualidad, a nivel regional existen 150 socios entre empresas, universidades y profesionales. Es así como desde hace más de seis décadas a nivel nacional y casi cuatro a nivel local, la CChC ha incidido en las grandes decisiones de políticas públicas.

“Los 38 años que llevamos en la Región de Coquimbo han sido plenos y satisfactorios, ya que hemos logrado influir, a través de propuestas gremiales, en las políticas que desarrolla el Estado. Entre las más destacadas está el debate por la caducidad de las calles, la que apuntó a poner en valor arterias fundamentales para el desarrollo urbano”, contó el presidente del gremio regional, Sergio Quilodrán.

Finalmente y quizás uno de los logros más importantes en estas cuatro décadas de la institución, tiene

relación con el acuerdo por el desarrollo regional, a través de la descentralización, que se alcanzó con la Subdere y que se manifestó en un convenio que duró 2 años. “En él apuntamos a que se entregue autonomía administrativa y financiera a los gobiernos regionales y que se fortalezcan las competencias técnicas de los equipos municipales en la presentación de iniciativas de inversión que se postulan al Fondo Nacional de Desarrollo Regional (FNDR)”, aseguró el presidente gremial.

Hoy la entidad fija sus objetivos en 5 líneas estratégicas, entre las que se destaca Ciudad y Territorio, que busca contar con instrumentos de planificación territorial actualizados que den certeza a la inversión; promover el desarrollo urbano para contar con ciudades modernas, eficientes y sostenibles; y rescatar los atributos diferenciadores de las ur-

bes, especialmente aquellas ligadas al patrimonio. “Debemos tener conciencia de actuar de manera proactiva para no cometer los errores que hoy vemos y que se traducen en arterias y ciudades colapsadas”, aseguró Quilodrán.

El segundo eje, tiene relación con Infraestructura, para ello, la entidad busca trabajar a mediano plazo a través de una planificación estratégica que permita -a la brevedad- llevar a cabo proyectos emblemáticos y que forman parte de la infraestructura crítica para la región. “Hoy es clave promover el sistema de concesiones como una vía para el desarrollo del país y como una alternativa para disminuir la carga financiera del Estado; establecer reglamentos modernos que permitan contar con reglas claras y que fomenten la participación de empresas o consorcios regionales en la ejecución de grandes obras”,



Av. El Santo 1140, La Serena  
 laserena@cchc.cl  
 www.cchc.cl



**EN EL CLUB DE LA UNIÓN EN SANTIAGO** se dio vida al principal gremio productivo del país.

comentó.

El tercero, es Desarrollo Regional que busca consolidar las acciones de descentralización como una vía para el desarrollo territorial; impulsar la toma de decisiones administrativas y financieras; y seguir entregando capacidades técnicas a los equipos municipales que elaboran los proyectos de inversión.

Se suma Sostenibilidad que está en línea de búsqueda de valor en el trabajo a través de la entrega de calidad de vida a los trabajadores de la construcción y sus familias. Todo ello a través de la Cámara Social, la que año a año invierte a nivel local cerca de 500 millones de pesos para ese fin.

El último eje de la entidad tiene relación con la energía. En esa línea, Quilodrán aseguró que "Chile ha diversificado su matriz energéti-

ca nacional a través de la entrada de fuentes de energías renovables no convencionales (ERNC). Aquí la Región de Coquimbo ha sido clave para lograr esa meta, especialmente por la concreción de fuentes generadoras de viento y sol. Eso sí, como gremio no solo apostamos por las ERNC, sino que también por lograr un mix de generación que incluya fuentes no contaminantes como el gas natural y la hidroelectricidad, pues nuestra intención es fortalecer la matriz, asumiendo el despegue económico y crecimiento territorial que esperamos ocurra en los próximos años".

Hoy la Región de Coquimbo es uno de los territorios con mayor potencial inmobiliario en Chile, lo que se demuestra con el desarrollo que han tenido las ciudades, especialmente las capitales provinciales. "Si nos remitimos a la conurbación La Serena - Coquimbo, ésta se con-



“Creemos en las capacidades de cada uno de los representantes sectoriales y esperamos trazar con ellos un plan estratégico que nos permita avanzar y poner los énfasis para alcanzar la meta de conseguir una región desarrollada”.



**SERGIO QUILODRÁN**  
 PRESIDENTE DE CCHC  
 LA SERENA

vertirá en la próxima década en la primera área metropolitana del norte de Chile, lo que conlleva desafíos, especialmente en servicios básicos, lo que incluye mejores vías de conectividad, varios modos de transporte (tranvía, metrotrén, metrocable), nueva infraestructura portuaria y ampliación de coberturas de agua potable y electricidad", concluyó el gremialista.

De acuerdo al Catastro Inmobiliario 2017 que elabora la Unidad de Estudios de la cámara regional, en La Serena, Coquimbo y Ovalle existen 154 iniciativas inmobiliarias que representaban más de 16 mil unidades de casas y departamentos. Para Quilodrán esto es una oportunidad para seguir mejorando los productos y servicios inmobiliarios, "aunque esto implica -de manera imprescindible- contar con instrumentos de planificación actualizados para tener certeza de qué sectores poner en valor y a través de qué tipo de iniciativas", asegura.

Para finalizar esta entrevista Quilodrán aseguró que hoy trabajan junto al gobierno regional en excelentes términos que permitirán seguir contribuyendo en conjunto a la región. "Con las potencialidades que tiene la zona, no se puede seguir postergando su desarrollo. Creemos en las capacidades de cada uno de los representantes sectoriales y esperamos trazar con ellos un plan estratégico que nos permita avanzar y poner los énfasis para alcanzar la meta de conseguir una región desarrollada".

**EL GREMIO CUENTA CON MÁS DE 2.500 SOCIOS** y tuvo su génesis en La Serena.

## Hitos

### 1951

**La CChC y su relación con La Serena.** En 1951, y tras el trabajo realizado en Plan Serena, liderado por el presidente Gabriel González Videla, se da origen en Santiago a la Cámara Chilena de la Construcción, que tiene su génesis en Región de Coquimbo.

### 1980

**Su llegada oficial a la región.** En 1980 nació la Cámara regional de La Serena, luego que un visionario grupo de empresarios fundaron la CChC La Serena y consolidando su presencia en el norte, luego de la inauguración de la sede de Calama. En la actualidad, a nivel regional existen 150 socios entre empresas, universidades y profesionales.

### 1991

**Consolidación del gremio en la región.** Tras cuatro décadas de funcionamiento, el gremio ha conducido importantes políticas públicas de estado, como también los lineamientos regionales, donde destacan importantes proyectos como el debate por la caducidad de las calles y el acuerdo por el desarrollo regional.

### 2018

**Los ejes del futuro.** Hoy la entidad fija sus objetivos en 5 líneas estratégicas: energía, sostenibilidad, desarrollo regional, infraestructura y ciudad y territorio.

### 2018

**El nuevo gobierno regional.** Desde 2018 y con la llegada del nuevo gobierno regional, la asociación gremial ha buscado estrechar vínculos con los nuevos líderes de la región con el objetivo de trazar con ellos un plan estratégico que les permita avanzar y poner los énfasis para alcanzar la meta de conseguir una región desarrollada.



## ENTREVISTA

TPC

TERMINAL PUERTO COQUIMBO

Los orígenes del Puerto de Coquimbo datan del siglo XIX, cuando los colonos utilizaban las costas de nuestra ciudad como punto de embarque de exportaciones de minerales y productos agrícolas de la región. Sin embargo, fue el 2012 cuando el puerto inicia un proceso de crecimiento a través de la concesión a Terminal Puerto Coquimbo logrando aumentar su transferencia de carga, hacer más eficiente la operación y encauzar su modernización.

# TPC: Los desafíos del puerto para acercar Coquimbo al mundo

**HASTA EL 2032 LA COMPAÑÍA** estará a cargo del puerto, luego esperan poder extender su administración por 10 años más.

## EN 1998 EL PUERTO DE COQUIMBO

pasa a manos del Estado, y forma parte de un sistema de 10 empresas portuarias estatales autónomas a lo largo del país. Con la llegada del siglo XX, en julio de 2011, la Empresa Portuaria Coquimbo hace el llamado a licitación pública internacional para la Concesión Portuaria del Frente de Atraque Multipropósito del Puerto de Coquimbo. En diciembre de 2011, Inversiones Neltume se adjudica la concesión del Puerto de Coquimbo por 20 años, con opción de renovar dicho plazo por otros 10 años más sujeto a inversiones adicionales el 1 de abril del 2012 TPC inicia las operaciones en nuestro puerto.

La historia de TPC en la región es corta pero significativa y ha logrado establecer también una fuerte relación de confianza con la comunidad a través de programas de desarrollo cuyos pilares son educación, deporte y cultura.

El éxito de esta empresa, se evidenció desde sus inicios cuando, tras su primer año de operación a fines del 2012, logró un récord histórico en la transferencia de carga, alcanzando un aumento de un 61% respecto al año anterior. Desde esa fecha y en adelante las transferencias de TPC fueron al alza siendo, mermadas



*La ampliación del puerto mejorará la cadena logística de la región además de contribuir a una operación más sustentable y potenciar el crecimiento e integración de la región en los mercados internacionales, como también nos permitirá competir con otros puertos del país en el segmento de contenedores”.*



*Tras solo un año de operación, la empresa logró un récord histórico en la transferencia de carga, alcanzando un aumento de un 61% respecto al año anterior.*



solo por el año que la región fue sacudida por el terremoto y tsunami del 2015. Para los ejecutivos de la empresa, este logro se debe principalmente a la confianza de los distintos clientes, al mejoramiento de la infraestructura portuaria, la modernización de la operación y al compromiso de los colaboradores.

En febrero de 2014, fue inaugurado el Terminal de Pasajeros, que con 200 m2 construidos dieron un paso importante para el desarrollo del turismo de nuestra región. En esos años, fue la embarcación Golden Princess, la encargada de inaugurar este terminal que permitiría a Co-

quimbo recibir de 600 a 800 pasajeros por hora, situando a la región a nivel internacional para la recepción de los más de 30 mil turistas que llegan durante la temporada estival.

En 2015, nuestra región fue testigo de un terremoto de gran magnitud y, posteriormente, un tsunami que arrasó con gran parte de la infraestructura costera. El Puerto de Coquimbo, por supuesto no fue ajeno a la tragedia, y tras el desastre natural su infraestructura que data de 1950, se vio fuertemente afectada, por lo que TPC concentró sus esfuerzos en la reconstrucción

del puerto, además de ayudar a las caletas vecinas. Así, a inicios de octubre habilitan el sitio 1, mientras preparaban la reparación del dañado sitio 2 del terminal. “Esto habla muy bien de la logística de TPC, que tras un mes de ocurrido el terremoto, volvimos a atender a nuestros clientes, lo que nos permitió reactivar la economía local y volver a dar trabajo como siempre lo hemos hecho”, aseguró el hoy gerente general de TPC, Gonzalo Fuentes.

Un año más tarde, la empresa logró reinaugar el Terminal de Pasajeros y a fines del año 2016, recuperar en un 100% la capacidad operativa





Av. Costanera 600, Coquimbo  
 contacto@tpc.cl  
 51 2 339700  
 www.tpc.cl



**LA AMPLIACIÓN DEL PUERTO** permitirá a diversos sectores productivos disminuir sus costos, ya que hasta ahora debían enviar sus productos al puerto de la zona central.

del terminal. El nivel de gestión de Terminal Puerto Coquimbo, ha permitido en estos 6 años de administración triplicar el nivel de transferencias. Sólo en 2017 se alcanzaron 940 mil toneladas transferidas.

Pero eso no es todo, la empresa ha diversificado los tipos de carga que recibe la región, dando pie al ingreso de infraestructura para proyectos relacionados con energías no convencionales, como también la apertura de la logística en maxi sacos de cemento y de nitrato de amonio, junto con el ingreso de las cuentas de granos, maíz y trigo. Sin embargo, el granel mineral, sigue siendo hasta el 2017 el 85% de sus cargas, mientras que la industria hortofrutícola corresponde al 6%.

La compañía, estará a cargo del terminal hasta el año 2032, y busca extender su administración por 10 años más. En esa línea, Gonzalo Fuentes, quien ingresó a TPC en 2017, asegura que hoy sus desafíos más importantes tienen relación

con la modernización del puerto para responder a los desafíos regionales y crecimiento de la industria.

El proyecto contempla la construcción y operación de un nuevo muelle multipropósito con calado o profundidad competitivos, así como la adquisición de 3 grúas de muelle y el reforzamiento de los sitios 1y 2. Esto permitirá la llegada a la región de grandes buques que hoy no pueden hacerlo por la carencia de infraestructura acorde a los estándares de la industria naviera mundial.

El proyecto de 120 millones de dólares, permitirá que diversos sectores productivos de la zona, como es el caso del sector hortofrutícola, disminuyan sus costos de logística evitando el traslado de sus productos a los puertos de la zona central. Pero no solo eso, "la ampliación del puerto mejorará la cadena logística de la región además de contribuir a una operación más sustentable y potenciar el crecimiento e integración de la región en los merca-



**El nivel de gestión de Terminal Puerto Coquimbo, permitió en estos 6 años de administración triplicar el nivel de transferencias, alcanzando 940 mil toneladas transferidas en 2017.**



**GONZALO FUENTES R.**  
 GERENTE GENERAL  
 TPC



dos internacionales, como también nos permitirá competir con otros puertos del país en el segmento de contenedores", aseguró el gerente general.

Por ahora, la compañía espera la aprobación ambiental del proyecto por parte de la autoridad. El estudio fue ingresado en el mes de diciembre de 2017 y se espera tener resultados a finales del presente año.

Una apuesta de TPC que permitirá acercar a Coquimbo al mundo, movilizar nuestra economía local y contribuir fuertemente al desarrollo productivo de la región, a través de la disminución de los costos logísticos de distintas empresas en la zona.

"En el corto plazo el objetivo es congregar demanda para lograr activar servicios regulares de naves portacontenedores. Para eso nos estamos conectando con exportadores hortofrutícolas, compañías mineras y empresas relacionadas a la explotación del medio marino. Como TPC esperamos tener el compromiso de toda la industria local, ya que un servicio como éste sin duda le va a dar mayor competitividad a las empresas locales", declaró Fuentes.

## EL PROYECTO DE MODERNIZACIÓN YA ESTÁ EN MARCHA.

Se espera obtener este año la aprobación ambiental.

### Hitos

## 2012

### La llegada de TPC a la región.

En 2012, el estado a través de licitación traspasa el puerto de Coquimbo a manos Inversiones Neltume, empresa con amplia experiencia en administración de terminales portuarios, en Chile y las Américas dando origen al Terminal Puerto Coquimbo, TPC.

## 2013

**Éxito desde sus inicios.** Tras el primer año de operación, la empresa logra un récord histórico en la transferencia de carga, alcanzando un aumento de un 61% respecto al año anterior.

## 2014

**Terminal de Pasajeros.** En 2014, la compañía inaugura el Terminal de Pasajeros, que con 200 m2 construidos permitieron a Coquimbo recibir de 600 a 800 pasajeros por hora, situando a la región a nivel internacional para la recepción de los más de 30 mil turistas que llegan durante la temporada estival.

## 2015

**La naturaleza golpea a TPC.** En 2015, un fuerte terremoto y posterior tsunami. La compañía concentrará todas sus operaciones en uno de dos sitios de atraque con que cuenta, disminuyendo su capacidad operativa. Un año más tarde, empieza a funcionar el segundo sitio, y a fines del 2016 logran contar con el 100% de su capacidad.

## 2018

**De Coquimbo al mundo.** En la actualidad, la empresa se encuentra a la espera de la aprobación del Estudio de Impacto Ambiental de su proyecto de modernización con una inversión de 120 millones de dólares.

ENTREVISTA

# LOS PELAMBRES

ANTOFAGASTA MINERALS

El año 2000 comenzó sus operaciones tras la aprobación del Estudio de Impacto Ambiental, luego desarrolló varios proyectos de expansión para aumentar su capacidad de procesamiento, el 2017 alcanzó las 343.800 toneladas de producción y hace solo un mes y por unanimidad, se dio el vamos al proyecto de Infraestructura Complementaria, con el que se espera mantener la capacidad de procesamiento de mineral para alcanzar la tasa ambientalmente autorizada de 210.000 toneladas/día.

## Minera Los Pelambres: 18 años de producción, desafíos y liderazgo regional

**SI BIEN EL DESAFÍO A NIVEL** de producción es muy importante, también lo es el aunar la eficiencia operativa y productiva, con la preocupación de la seguridad y salud de los trabajadores, el cuidado ambiental, y el respeto y aporte a las comunidades aledañas. Todo para ser una empresa sustentable, de generación de cambio.

**A 45 KILÓMETROS DEL CENTRO DE SALAMANCA** y casi 3.600 metros sobre el nivel del mar, se encuentra Minera Los Pelambres, operación minera a rajo abierto, productora de molibdeno y principalmente concentrado de cobre, lo que la convierte en la empresa que históricamente más aporta al Producto Interno Bruto (PIB) regional con un 14%. Forma parte de Antofagasta Minerals, grupo minero privado más importante del país y uno de los diez a nivel mundial.

Si bien las exploraciones por este depósito comenzaron a inicios del siglo XX, en 1997 Antofagasta Minerals decidió tomar el desafío para este proyecto que comenzó con 1.500 millones de dólares de inversión. Desde entonces, han pasado 18 años y la empresa se ha consolidado entre las 10 minas de cobre más grandes del mundo, y la quinta a nivel nacional.

Desde su primera etapa, Minera Pelambres se desarrolló con éxito. Sin ir más lejos, en su primer año, se procesaron 34 millones de toneladas, un 9.7% por encima de lo pronosticado y se produjo 298.900 toneladas de cobre fino, 8.7% también sobre lo esperado. Un año más tarde, en el 2001 hubo un incremento en la producción de concentrado del 21% equivalente a 361.500 toneladas.

A la fecha, la minera de Antofagasta



Minerals, alcanza las 343.800 toneladas de producción de cobre al año (2017), que son despachadas prioritariamente a los países asiáticos, siendo Japón su mayor cliente.

Y los nuevos propósitos continúan, especialmente cuando las condiciones del mineral se presentan desafiantes. El pasado mes de febrero, se aprobó por unanimidad el proyecto de Infraestructura Complementaria de Minera Los Pelambres, que representa una inversión de US\$1.300 millones y que tiene como propósito robustecer la operación para mantener la capacidad de procesamiento de mineral y así alcanzar la tasa ambientalmente autorizada de 210.000 ton/día. Tras esta

aprobación, se continúa gestionando permisos sectoriales para luego someter a su autorización final.

La construcción de este proyecto, permitirá la creación de 3.000 nuevos empleos en su período peak y se espera que el 30% sea local. “En este proyecto mantenemos nuestro compromiso de priorizar la contratación de mano de obra de la provincia, lo que será particularmente importante durante la etapa de construcción, periodo en el cual proyectamos generar un número relevante de puestos de trabajo en línea con nuestro compromiso con la comunidad”, señaló Mauricio Larraín, gerente general de la compañía.

“**La empresa se ha consolidado entre las 10 minas de cobre más grandes del mundo, y la quinta a nivel nacional, impulsando el dinamismo económico local y regional, aportando con cerca del 14% al PIB de Coquimbo.**”

Estos nuevos puestos laborales, se sumarán durante su período de construcción a los actuales 900 trabajadores directos y más de 4 mil de empresas colaboradoras, que equivalen al 2,8% del empleo de la región y genera un circuito virtuoso a nivel de proveedores de bienes y servicios.

“Nuestra meta es llevar a Minera Los Pelambres a la minería del siglo XXI, sustentable, que se refiere a aunar la eficiencia operativa y productiva, con la preocupación de la seguridad y salud de nuestros trabajadores, el cuidado del medio ambiente, y la protección y aporte a las comunidades aledañas”, destacó Larraín.



Oficina La Serena  
 Los Carreras 380, of. 325, Edif. María Elena  
 2 2798 4357 - 2798 5000  
 www.web.pelambres.cl



siempre contigo



Antigua y nueva compuerta.



Primeras clases.



## COMPROMISO AMBIENTAL Y COMUNITARIO

Desde el año 2014, la compañía ha innovado en la forma de relacionarse con sus comunidades vecinas, privilegiando una visión de desarrollo de largo plazo en los territorios donde opera, plasmada a través de un trabajo conjunto con sus habitantes, los gobiernos locales y los organismos del Estado, comprendiendo los desafíos del territorio y haciéndose parte de las soluciones de acuerdo a los valores corporativos, alineados con los principios del ICMM (International Council on Mining and Metals) sobre los aspectos claves de la sustentabilidad.

En esa línea y dentro de los últimos hitos comunitarios, el pasado mes de marzo, Minera Los Pelambres junto a CEDUC-UCN, iniciaron las clases del nuevo y único centro de formación técnica del Choapa, con 300 jóvenes de las cuatro comunas de la provincia. Con amigables y modernas instalaciones, este centro permitirá entregar la infraestructura necesaria para seis carreras, entre ellas, Educación de Párvulos, Electricidad y Eficiencia Energética, Maquinaria Pesada, y Operación de Plantas Mineras, entre otras.

En cuanto al tema ambiental, también marcan liderazgo en el rubro minero, ya que posee niveles destacados de eficiencia hídrica con un 85% de este elemento en su proceso operacional. El promedio de recirculación en la industria es de 74%.

Esta preocupación por hacer más eficiente el uso del agua, también se refleja en programas que desarrolla con las comunidades agrícolas locales, a través de iniciativas que apoyan la mejora en los sistemas de riego y una optimización en la infraestructura de canales de regadío, donde destaca la incorporación de compuertas automáticas en 34 canales de riego en beneficio de tres mil agricultores, lo que ha permitido disminuir las pérdidas que tenía la comunidad por estos conceptos y fortalecer las producciones.

Desde el punto de vista de energía, Minera Los Pelambres está comprometida con disminuir sus emisiones al medio ambiente, por lo que en los últimos años ha privilegiado contratos de suministro energéticos con productores de energías renovables no convencionales. Además, ha hecho importantes inversiones en alianza con empresas generadoras de energía solar y eólica para incorporar en su matriz energética, energía limpia. Así en 2014, comienza a operar el Parque Eólico El Arrayán, donde Minera Los Pelambres tiene participación, y además, se mantiene contrato vigente de suministro. Posteriormente, entran en operación las plantas fotovoltaicas Javiera y Conejo, con las que Los Pelambres también mantiene contratos. Gracias a esto, en el año 2017, el 54% de la energía requerida por la compañía provino de energías renovables no convencionales (el 2016 fue de 42%).

## Hitos

### 1997

**Puesta en marcha.** En 1997, se envió la carpeta de Minera Los Pelambres para el estudio de impacto ambiental. Posteriormente en el 2000, se puso en marcha las operaciones.

### 2000

**Superando sus propias metas.** Desde sus inicios, la minera de Antofagasta Minerals, superó sus propios pronósticos de producción. Hoy la compañía produce 700 mil toneladas al año.

### 2010

**Compromiso con el medio ambiente.** Desde el año 2010, la compañía impulsa iniciativas que buscan disminuir sus efectos en el medio ambiente. Para lo anterior, focaliza sus esfuerzos para la recirculación de agua y la eficiencia energética a través de ERNC.

### 2014

**Desarrollo Comunitario.** Desde el año 2014, la compañía fortaleció sus programas de relacionamiento comunitario, a través de diversos programas asociativos con los vecinos de la Provincia del Choapa.

### 2018

**Nuevo Proyecto de Infraestructura Complementaria de Minera Los Pelambres.** En 2018, y tras largos meses de espera, la Comisión de Evaluación Ambiental, aprobó la construcción del proyecto de infraestructura complementaria para la compañía, que permitirá la creación de más de tres mil empleos.

“La minera de Antofagasta Minerals, supera 340 mil toneladas de cobre al año, que son despachadas prioritariamente a los países asiáticos, siendo Japón su mayor cliente”.

“Minera Los Pelambres, junto CEDUC UCN, iniciaron las clases del nuevo y único centro de formación técnica del Choapa, con 100% alumnos de las cuatro comunas de la provincia”.

“La construcción del proyecto de Infraestructura Complementaria de Minera Los Pelambres, permitirá la creación de 3.000 nuevos empleos, donde la compañía espera que el 30% sea local”.



**MAURICIO LARRAÍN M.**  
 GERENTE GENERAL  
 MINERA LOS PELAMBRES



## ENTREVISTA

**CGE**  
DISTRIBUCIÓN ELÉCTRICA

CGE es un holding de empresas, a través de las cuales posee una presencia significativa en el sector electricidad, especialmente en distribución y transmisión de energía eléctrica. Entre ellas se encuentra nuestra tradicional CONAFE, que se fusionó al grupo el pasado mes de noviembre, con el objetivo de entregar a sus clientes un mejor servicio a través de la experiencia, y eficiencia del grupo CGE.



**TOMÁS MORALES, GERENTE REGIONES ZONA NORTE DE CGE**

## “Apuntamos a ser una empresa cada día más eficiente”

**EL PRINCIPAL EJECUTIVO DE LA EMPRESA DE DISTRIBUCIÓN ELÉCTRICA** en la zona, realizó una completa revisión de lo que es el presente de la compañía y a la vez, proyectó el futuro de CGE en la Región de Coquimbo.

**CONAFE QUE DISTRIBUÍA ELECTRICIDAD** a 303.000 clientes de las regiones de Coquimbo, se fusionó a la empresa como parte del Plan de Reorganización Societaria de CGE, que buscaba unificar en una sola sociedad los activos y actividades de transmisión y distribución de electricidad que hoy desarrollan sus filiales en esos negocios.

“La incorporación de CONAFE a CGE, además de implicar eficiencias operacionales, tendrá importantes beneficios para nuestros clientes, tales como la simplificación de procesos, la mejora en la calidad de suministro y servicio y el acceso a una amplia red de atención comercial. Ya llevamos un par de meses en este pro-

ceso y la transición ha sido exitosa. Esperamos en los próximos meses seguir con este cambio y ya afianzar la nueva marca a mediados de año”, aseguró Tomás Morales, quien desde mediados de 2017 está a cargo de la Gerencia de Regiones Zona Norte de CGE, abarcando un amplio territorio que va desde Arica hasta nuestra región.

Durante el año pasado, la empresa en la región de Coquimbo invirtió poco más de 7 mil 400 millones de pesos, destinados a obras que permiten apuntar al mejoramiento de la calidad del servicio e infraestructura eléctrica. Esto con el objetivo de entregar mayor confiabilidad y calidad de suministro, velando siempre por

mantener altos niveles de seguridad y crecimiento.

En esa línea, el ingeniero aseguró “mi foco ha estado en fortalecer las redes de trabajo colaborativo, aprovechando el conocimiento y experiencia de nuestro equipo para alcanzar las metas propuestas. De ahí nace también nuestro compromiso con los requerimientos de las autoridades, clientes y comunidades. Creo que este trabajo en terreno, en las regiones y con su gente, es un paso fundamental para avanzar en dar calidad y cercanía al servicio que entrega la industria eléctrica en Chile”, indica Morales, quien es parte de la compañía desde diciembre de 2009.

Sus objetivos están en directa rela-

ción con la calidad de servicio que entregan, la seguridad, eficiencia, crecimiento y desarrollo. En esta línea, “creo que uno de nuestros principales desafíos es entregar un servicio acorde a las expectativas de nuestros clientes”, aseguró el ejecutivo.

La empresa está presente en los procesos más críticos de cada hogar. Por lo tanto, forma parte de sus objetivos estar a la altura de lo que los clientes necesitan y esperan. “Por ello, es fundamental escuchar sus necesidades y atender sus requerimientos de manera oportuna y eficiente. Esa es la meta, que como empresa, nos hemos impuesto y por la que estamos trabajando fuertemente desde el año pasado”, agregó Tomás Morales.

Entre los proyectos importantes que han desarrollado en los últimos meses, se encuentra la Línea de Interconexión Canela, que son 14 kilómetros de extensión de redes que permiten una doble alternativa de alimentación para la comuna, mejorando de manera significativa el suministro.

Otros proyectos importantes son el aumento de potencia de la Subestación San Juan en Coquimbo, lo cual posibilita robustecer el sistema y dar una respuesta óptima al crecimiento de la comuna; la renovación completa de la Línea Pan de Azúcar – San Joaquín y el cambio de tensión de 66 KV a 110 KV de la línea Coquimbo hacia Ovalle, totalizando 80 kilómetros en obras.

Pero no solo eso, a través del trabajo desplegado junto al Gobierno Regional y los municipios con el Programa de Electrificación Rural PER, nuestra región es líder en iniciativas de electrificación rural, aglutinando el 43% de este tipo de proyectos en todo el país. Esto ha sido posible gracias a la creación de la Unidad Gestora de Proyectos Singulares, impulsada por CGE para dinamizar este programa que tanto beneficio aporta al desarrollo integral de las comunidades que están más alejadas de los centros urbanos de cada comuna.

En el último tiempo, la compañía ha sido objeto de críticas por los constantes cortes de energía en los hogares. En esta línea el gerente, aseguró que “entendemos perfectamente que no es grato estar sin energía en nuestros hogares. En lo particular lo sufrí el año pasado cuando estuve una semana sin servicio eléctrico



*El índice SAIDI, el cual prepara la Superintendencia de Electricidad y Combustibles y que mide la interrupción del servicio, indica que en nuestra región bajamos desde 11.53 horas a 09.49 horas de interrupción promedio anual, lo que es uno de los mejores indicadores de la industria a nivel país”.*



*Durante el 2017, la empresa en la región de Coquimbo invirtió poco más de 7 mil 400 millones de pesos, destinados a obras que permiten apuntar al mejoramiento de la calidad del servicio e infraestructura eléctrica”.*



*Hay situaciones en que estos cortes se producen por motivos ajenos a la Compañía, como son los continuos choques a postes, paso de maquinaria pesada que arrastra nuestras redes, fallas en transmisión, etc”.*



**TOMÁS MORALES**  
GERENTE REGIONES  
ZONA NORTE CGE



Av. José Manuel Balmaceda 2195, local 101  
La Serena.  
www.cge.cl



producto de las nevadas en Santiago. Pero para ser justos, hay situaciones en que estos cortes se producen por motivos ajenos a la compañía, como son los continuos choques a postes, paso de maquinaria pesada que arrastra nuestras redes, fallas en transmisión, etc”.

CONAFE, hoy CGE, en línea con disminuir estos cortes, exhibe una importante disminución en lo que se refiere a las interrupciones de energía por cliente en el 2017. El índice SAIDI, el cual prepara la Superintendencia de Electricidad y Combustibles y que mide la interrupción del servicio, indica que en nuestra región bajamos desde 11.53 horas a 09.49 horas de interrupción promedio anual, lo que es uno de los mejores indicadores de la industria a nivel país. “No lo decimos nosotros, lo indica la autoridad respectiva. Entonces, estamos haciendo bien las cosas, pero eso no quiere decir que nos relajemos o pensemos que está todo fantástico. Tenemos claro que día a día debemos mejorar la calidad de servicio, crecer y desarrollar proyectos que apunten a ser una empresa cada día más eficiente y capaz de satisfacer los requerimientos de sus clientes” aseguró Tomás.

Hace pocas semanas la compañía inició un trabajo mancomunado con las comunidades que busca fortalecer su relación a través de unidad de Instituciones y Comunidades que hoy lidera Gerardo María. “La electricidad cada vez va a tener un rol más relevante en nuestra vida. Es por eso que queremos estar más cerca de nuestros clientes y en este sentido, es un gran desafío fortalecer este trabajo en territorio junto a la comunidad. La nueva unidad de Instituciones y Comunidades, nos ha permitido un nexo más férreo precisamente con la comunidad”.

En esta línea la compañía ha realizado varias actividades importantes en la región. Entre los que se destacan: talleres junto a la Corporación Nacional de Usuarios y Consumidores, CONADECUS, donde asistieron vecinos de Coquimbo y La Serena, talleres de capacitación de riesgos eléctricos junto a bomberos de siete comunas de la región y brigadistas de CONAF; talleres de capacitación y certificación a mujeres emprendedoras; campañas de seguridad con Carabineros e instituciones de Gobierno, además de un contacto intenso con Juntas de Vecinos y Uniones Comunales. “Estamos escuchando a nuestros

## Hitos

### 2017

**De CONAFE a CGE.** En noviembre de 2017, CONAFE, se fusionó con CGE, en el marco del Plan de Reorganización Societaria de CGE, que buscaba unificar en una sola sociedad los activos y actividades de transmisión y distribución de electricidad que hoy desarrollan sus filiales en esos negocios.

**Las primeras inversiones del grupo.** Con su llegada a Coquimbo CGE invirtió poco más de 7 mil 400 millones de pesos, destinados a obras que permiten apuntar al mejoramiento de la calidad del servicio e infraestructura eléctrica.

**Grandes proyectos.** Entre los proyectos importantes que han desarrollado en los últimos meses, se encuentra la Línea de Interconexión Canela, el aumento de potencia de la Subestación San Juan en Coquimbo, la renovación completa de la Línea Pan de Azúcar - San Joaquín y el cambio de tensión de 66 KV a 110 KV de la línea Coquimbo hacia Ovalle, totalizando 80 kilómetros en obras.

**Cortes de luz.** Tras críticas de la comunidad por los cortes de luz, la compañía ha enfocado sus esfuerzos en disminuir esta cifra, bajando desde 11.53 horas a 09.49 horas de interrupción promedio anual.

**Creciendo junto a la comunidad.** En marzo, la compañía inició un trabajo mancomunado con las comunidades que busca fortalecer su relación a través de unidad de Instituciones y Comunidades que ya ha realizado diversas actividades en beneficio de los vecinos de la IV región.

clientes en terreno y atendiendo sus requerimientos de manera más oportuna y eficaz. Pero esto no solo los beneficia a ellos, sino que es una relación de ganar-ganar, basada en la cercanía, el conocimiento mutuo y genuino interés en mejorar, lo cual nos hace una mejor empresa”, concluyó el gerente.

La compañía al igual que el diario El Día, está en constante evolución, mejorando día a día, buscando la excelencia. En esa línea, orgullosos de formar parte de esta edición, el gerente zonal agregó “son 74 años en los que “El Día” se han transformado en un referente de calidad, de objeti-



Soledad Landsberger Varela, gerente comercial CGE Coquimbo, “El área comercial es la que tiene directa relación con la comunidad, ya sea el cliente residencial que utiliza el servicio desde su hogar o los grandes clientes, quienes requieren una mayor cantidad de energía y potencia para sus procesos productivos y diversos servicios de construcción, mantenimiento y operación de sus instalaciones. Tenemos más de 300 mil clientes en nuestra región lo que implica una tremenda responsabilidad, la cual acogemos de la mejor manera, incorporando modernización de los sistemas que utilizamos a diario, plataformas interactivas que nos permiten optimizar los tiempos y calidad de de respuesta ante requerimientos de clientes. Sabemos que trabajamos con un servicio sensible para la comunidad y primordial para la vida de todos los habitantes de la región. La energía es vital para todos los procesos en los que estamos inmersos y eso nos hace trabajar con mucho más ahínco para responder como corresponde a lo que nos exigen nuestros clientes, cada día más conscientes de lo que son sus deberes y derechos. Nuestro foco también considera no solo la relación con cada uno de nuestros clientes sino que también con nuestras autoridades, dirigentes comunales y con los diversos actores de nuestra zona que necesitan estar informados y en continua relación de las actividades que estamos desarrollando para continuar electrificando Chile”.



vidad y transparencia, que son el mayor legado de don Antonio Puga. Sin duda, este diario es un actor de gran trascendencia para nuestra zona y un gran aliado en el objetivo de trabajar por una región más desarrollada. Muchas felicidades para todos los que forman parte de este prestigioso medio”.

**Foto superior: Soledad Landsberger Varela, gerente comercial CGE Coquimbo.**  
**Foto central: Atención CGE Móvil en siete comunas de la región.**  
**Foto inferior: Certificación Taller de capacitación Mujer Emprendedora**

## ENTREVISTA

## ENJOY

CASINO DE JUEGOS

Con 37.220 m2 construidos, el Casino Enjoy, se ha consolidado como una de las grandes postales del turismo de la región. Entre sus salas de juegos y Salón Ballroom, han transitado grandes artistas internacionales, como es el caso de Luis Fonsi, Jesse y Joy, Miguel Bosé, entre otros. Con más de 22 años administrando el Casino de Coquimbo, la empresa hoy apuesta por su crecimiento y modernización en infraestructura.

# El desafío de Enjoy para adjudicarse 15 años más el Casino de Coquimbo

## Hotel de La Bahía

es el primer hotel 5 estrellas de la Región de Coquimbo.



“El Casino Enjoy recibe sobre los 180 mil turistas y conciudadanos anualmente, en búsqueda de entretenimiento. La oferta es múltiple, donde pueden disfrutar de una agradable cena en tres tipos de restaurantes, una amplia carta de tragos y una discoteque que abre sus puertas cada fin de semana”.

**LA HISTORIA DEL CASINO** de Coquimbo se remonta a 1935, año en el que comenzó a operar un casino de juegos administrado por Rotary Club de La Serena y Coquimbo. Sin embargo, no fue hasta 1994 cuando se adjudica la concesión Enjoy, gracias a un acuerdo con Campos del Norte S.A., sociedad propietaria de los terrenos. El casino de Coquimbo, es el segundo que se adjudicó la empresa de Antonio Martínez, que en esa época llevaba 19 años administrando el Casino de Viña del Mar. No fue hasta septiembre 2007 que la compañía, hizo una gran inversión para dar vida al gran centro de entretenimientos que conocemos hoy, dejando atrás la tradicional Casona que muchos recordamos. En ese entonces, además de hacer una modernización a la sala de juegos, se inauguró el Hotel de la Bahía, el primer hotel de 5 estrellas de nuestra región con 111 habitaciones y que permitió a Enjoy poner en marcha una oferta integral de entreten-

ción por primera vez en la región.

10 años han pasado desde su inauguración y hoy, el Casino Enjoy recibe sobre los 180 mil turistas y conciudadanos en búsqueda de entretenimiento cada año. Con una oferta múltiple, los visitantes pueden disfrutar de una agradable cena en tres tipos de restaurantes, una amplia carta de tragos, shows cada semana y una discoteque que abre sus puertas cada fin de semana.

A la construcción del hotel, se agregó además la inauguración, en el 2008, de un centro de convenciones de 2.256 metros cuadrados, el que ha dado cita a grandes eventos y seminarios de la región con una capacidad de 1.200 personas. Con la creación de este centro de eventos, se consolida la oferta de Enjoy Coquimbo, que a la fecha ofrece 8 salones, que suman casi 3.000 m2.

Durante el 2016 se inauguraron dos

grandes obras. La primera de ellas, a principios de año, fue Ovo Beach, una infraestructura que se emplaza en el sector costero y que ha tenido bastante éxito, sobre todo durante la temporada estival. Inversiones que se han hecho con la confianza de que la compañía seguiría ostentando la concesión.

El éxito de Enjoy Coquimbo se ha desarrollado bajo el alero de sus trabajadores que día a día son capacitados y cuentan con las habilidades técnicas para ofrecer un buen servicio. En esta línea, el actual Gerente de Negocios de Juegos de Coquimbo, Alejandro Rivero, destacó la labor que ha ejercido la empresa para el desarrollo de plazas de trabajo. “Hoy albergamos más de 750 colaboradores en turnos rotativos. Colaboradores que cuentan con las herramientas técnicas para ofrecer un servicio de excelente calidad, y la que vamos potenciando día a día”. En esa línea, la empresa

a través del SENCE y sus iniciativas internas, capacita a más de 800 personas al año.

Otra de las claves del éxito, asegura Rivero, es su estrategia de renovación, donde cada cierto tiempo, importan los mejores juegos presentes en el mercado mundial para traerlos a los salones del Casino de Coquimbo. “Hoy apuntamos a ser el mejor casino del país, y competir con los grandes referentes de la industria, pues podemos aprovechar nuestro entorno privilegiado y la calidad de nuestras instalaciones”, aseguró.

Cabe destacar que la actual concesión tenía vigencia hasta el 31 de diciembre de 2017, pero un recurso de protección interpuesto por Enjoy y otras cadenas para definir aspectos legales de la próxima licitación, llevó a la Superintendencia de Casinos de Juego a aplazar este trámite.



Avda. Peñuelas Norte 56, Coquimbo  
6007006000  
WWW.ENJOY.CL/COQUIMBO



**111 habitaciones** tiene el hotel del Casino Enjoy Coquimbo. Todas ellas con una insuperable vista a la playa del sector de Peñuelas.



**El restaurante Santerra** ofrece a diario una amplia selección de gastronomía en modalidad buffet, para que disfruten tanto sus huéspedes como el público general.

Así, el 4 de octubre recién pasado la superintendencia de Casinos de Juego realizó la audiencia de presentación de ofertas técnicas y económicas para la comuna de Coquimbo, donde se dio a conocer que Sun Dreams y Enjoy entraron a la competencia directa por su administración para los próximos 15 años, a través de las sociedades Casino de Juegos Coquimbo S.A. y Casino de la Bahía S.A. respectivamente.

Hoy la compañía tiene confianza en que seguirán desarrollando su relación con la Región de Coquimbo y a su vez ansiosos de conocer los resultados. Con presencia en más de 14 ciudades, tanto a nivel nacional, como también presencia en Punta del Este, Uruguay y Mendoza, Argentina, esperan seguir manteniendo su plaza en nuestra región, la que durante sus 11 años de historia, ha aportado en promedio, más de 180.000 UF cada año, para el desarrollo de la región.

**Antes de que Enjoy comenzara la primera etapa de construcción en 2007**, el Casino de Juegos de Coquimbo era más pequeño y contaba con máquinas que hoy pasaron a la historia.



#### Hitos

### 1994

*Durante sus 11 años de historia, ha aportado en promedio, más de 180.000 UF cada año, para el desarrollo de la región”.*

**De Viña del Mar a Coquimbo** Tras varios años de administración municipal, en 1994 se adjudica la concesión del Casino de Peñuelas la empresa Enjoy, que ya contaba con experiencia en el casino de Viña del Mar.

### 2007

*Hoy apuntamos a ser el mejor casino del país, y competir con los grandes referentes de la industria, pues podemos aprovechar nuestro entorno privilegiado y la calidad de nuestras instalaciones”.*

**Nueva infraestructura.** La compañía hizo una gran inversión para dar vida al gran centro de entretenimiento que conocemos hoy, dejando atrás la tradicional Casona que muchos recordamos.

### 2007

**El primer hotel de 5 estrellas en la región.** En septiembre de 2007, la empresa abre las puertas al Hotel de la Bahía, el primer hotel 5 estrellas de la región que cuenta con más de 110 habitaciones.

### 2017

**El primer aniversario.** Tras 10 años de operación, Enjoy se ha consolidado en la región, recibiendo sobre los 180 mil turistas y conciudadanos en búsqueda de entretenimiento, y dando plaza de trabajos a más de 700 colaboradores en turnos rotativos.



**Alejandro Rivero**  
Gerente de Negocios de Juegos de Coquimbo.

### 2018

**Mirada al futuro.** El proceso de nueva licitación se activó durante 2017. Hoy la empresa compite junto a Sun Dreams, por la administración de los próximos 15 años.



## ENTREVISTA

**INACAP**

INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

En 1966 nació INACAP, una corporación de derecho privado sin fines de lucro, destinada a capacitar a los trabajadores del sector productivo. Desde esa fecha, han pasado 52 años que han consolidado a esta institución de educación superior como la única con presencia nacional, con 26 sedes desde Arica a Punta Arenas y más de 120 mil estudiantes.

# Universidad Tecnológica de Chile INACAP: contribuyendo al desarrollo integral de la región

**TANTO PARA MATÍAS TROMBEN** como para María Fernanda Sánchez, Inacap no solo tiene un compromiso con los estudiantes, sino que también con el desarrollo de la región, al cual están continuamente aportando.



*Participamos de igual a igual junto al resto de las instituciones de educación superior, aportando constantemente con ideas que buscan fortalecer el desarrollo de distintas acciones que van de la mano con la creación de nuevas políticas públicas. Pero no solo eso, también formamos parte de la Subcomisión de Educación Superior del Comité de Integración del paso de Agua Negra, entre otros grandes proyectos que hoy vive la región”.*

**INACAP** nace con el objeto de capacitar a los trabajadores y los obreros de las fábricas y empresas del país. Debido a los cambios del entorno, las necesidades y la evolución de la educación superior en Chile, la Institución poco a poco se fue especializando, transformándose, a través de su Centro de Formación Técnica, Instituto Profesional y Universidad Tecnológica de Chile, en el Sistema Integrado de Educación superior más grande del país.

Para conocer los orígenes de esta institución, su presente y futuro, conversamos con Matías Tromben, vicerrector (I) y María Fernanda Sánchez, directora de vinculación con el medio de la Universidad Tecnológica de Chile INACAP, Sede La Serena. Desde sus inicios, la institución buscó entregar un espacio de capacitación para todos los ciudadanos de nuestro país. En esa línea, María Fernanda Sánchez señaló que “Desde su fundación, INACAP tiene una responsabilidad con Chile, la que se refleja en la búsqueda de una mejor calidad de vida para todos los habitantes del país, a través de la formación y capacitación. Para cumplir con esto, se propone tener una sede en cada región del país”.

Bajo este propósito, nace INACAP La Serena, que comenzó a funcionar como Centro de Formación Técnica el año 1982, en una pequeña sede ubicada en calle Balmaceda, donde su oferta académica estaba compuesta por solo dos carreras y el número de matriculados no superaba los 150 estudiantes.

Fue en el año 1995 cuando la institución da un salto cualitativo al incorporar carreras de nivel profesional, siendo uno de los principales hitos la apertura del área Hotelería, Turismo y Gastronomía, cuyo objetivo fue aprovechar el creciente desarrollo de las actividades más potentes de nuestra zona.

A través de un progresivo crecimiento académico, administrativo y de infraestructura, la institución se ganó rápidamente un espacio importante en el escenario educativo local, basándose principalmente en su prestigio como una institución seria y comprometida con el desarrollo productivo del país.

El aumento en las inversiones y un fuerte desarrollo de sus áreas académicas y de capacitación hicieron



que, en el año 1999, el número de matriculados llegara a 1.733 alumnos, agrupados en 11 carreras técnicas y profesionales, convirtiéndose así en una de las principales alternativas de estudios superiores para los jóvenes y trabajadores de la región.

En línea con este crecimiento, en el año 2001 se colocó la primera piedra del proyecto que inició a las obras de la actual sede, ubicada en Avenida Francisco de Aguirre, a pasos del Faro Monumental de La Serena.

Han pasado ya 17 años, y hoy INACAP La Serena cuenta con casi 7 mil estudiantes de distintas zonas de la región, como también un gran número de jóvenes provenientes de la Región de Atacama, que buscan en La Serena, una oportunidad para desarrollarse en la Educación superior.

En el año 2006, y como una forma de responder a las necesidades de la comunidad, INACAP se integra al quehacer universitario con la Universidad Tecnológica de Chile INACAP. Es en este momento que el directorio de la institución decide impulsar un nuevo propósito, dirigido a fortalecer y potenciar un área fundamental en términos de crecimiento universitario, la Vinculación con el Medio, convirtiéndose así en un actor relevante en el desarrollo de la región.

“Nuestra tercera misión como institución, es contribuir al sector productivo de la Región de Coquimbo, como también a satisfacer sus necesidades sociales y culturales. Hoy tenemos distintas líneas de acción, donde las carreras se involucran para establecer lazos y desarrollar líneas de acción que potencien a pequeñas empresas, al comercio, la gastronomía y los grandes sectores





Av. Fco. de Aguirre 0389, La Serena  
51 2 553500  
laserena@inacap.cl  
www.inacap.cl



“Desde su fundación, INACAP tiene una responsabilidad con Chile, la que se refleja en la búsqueda de una mejor calidad de vida para todos los habitantes del país, a través de la formación y capacitación.”

productivos de la región, es un gran desafío”, explicó Matías Tromben. Para lograr este cometido y contribuir con el desarrollo de su cuerpo académico, desde el mes de enero en sus aulas se desarrolla un Doctorado en Educación Superior, que es el primero en su tipo en la zona norte y que imparte la Universidad Católica de Cuyo, de la Provincia de San Juan, Argentina. Se espera contar con los primeros egresados en 2020.

Por otro lado, María Fernanda Sánchez es enfática en destacar el rol que cumple la universidad, desde los últimos cinco años, a través de su participación en diversas mesas de trabajo que tiene el gobierno regional con las universidades. “Participamos de igual a igual junto al resto de las instituciones de educación superior, aportando constantemente con ideas que buscan fortalecer el desarrollo de distintas

acciones que van de la mano con la creación de nuevas políticas públicas. Pero no solo eso, también formamos parte de la Subcomisión de Educación Superior del Comité de Integración del paso de Agua Negra, entre otros grandes proyectos que hoy vive la región”.

A su vez, la institución cuenta desde 2014 con un Sistema de Apoyo a la Progresión, a fin de apoyar a los estudiantes desde distintos frentes para que no deserten de sus estudios, y además cuenta con evaluaciones diagnósticas que permiten determinar si los alumnos necesitan o no nivelarse, o incluso si pueden convalidar ciertas asignaturas. En 2018 además se aplicó por primera un examen de admisión en

**EN 1982 LA PRIMERA SEDE** estaba ubicada en la calle Balmaceda. Con el aumento progresivo de matrículas en el año 2001 se pudo comenzar a construir el actual edificio ubicado en la Avenida Francisco de Aguirre.

#### Dato

Hoy, INACAP La Serena tiene 3.026 estudiantes en carreras de la Universidad, 2.415 en el Centro de Formación Técnica y 1.491 en el Instituto Profesional.

matemáticas para ciertas carreras.

Respecto a esto, Sánchez concluye que “sería muy simple abrir las puertas y que viniera todo el mundo a matricularse, pero para nosotros es importante que la progresión del estudiante sea óptima, que el estudiante vaya fortaleciendo sus competencias y pueda lograr sus sueños. En este sentido, INACAP viene a responder a una necesidad que tiene el entorno y tiene una responsabilidad con sus alumnos”. Un sistema que aborda desde la responsabilidad y su compromiso con la formación técnica y profesional que Chile necesita, como también un profundo conocimiento de la realidad de nuestros estudiantes.

“Nuestra tercera misión como Institución, es contribuir al sector productivo de la Región de Coquimbo, como también a satisfacer sus necesidades sociales y culturales. Hoy tenemos distintas líneas de acción, donde las carreras se involucran para establecer lazos y desarrollar líneas de acción que potencien a pequeñas empresas, al comercio, la gastronomía y los grandes sectores productivos de la región, es un gran desafío”.



**MATÍAS TROMBEN M.**  
DIRECTOR ACADÉMICO Y  
VICERRECTOR INTERINO



**HOY ESTA SEDE CUENTA** con más de 7 mil estudiantes de la región, como también de Atacama.

#### Hitos

### 1982

**La llegada a la Región de Coquimbo.** INACAP abre sus puertas en una pequeña sede ubicada en calle Balmaceda.

### 2001

**La nueva sede.** Respondiendo a una necesidad detectada en la región, en el año 2001 se inaugura la actual sede, que cuenta con casi 7 mil estudiantes.

### 2006

**Universidad.** INACAP se suma al quehacer universitario con el nacimiento de la Universidad Tecnológica de Chile INACAP, dando paso a nuevos enfoques de trabajo y desafíos, destacando por ejemplo la Vinculación con el Medio.

### 2012

**Presencia en las políticas regionales.** Desde este año la Institución está presente en diversas mesas de trabajo de la región.

### 2018

**Nuevos desafíos.** En la actualidad, la institución ha implementado un nuevo sistema de admisión y está participando junto a la Universidad Católica de Cuyo, de la provincia de San Juan, Argentina, en un Doctorado en Educación único en la zona norte del país.

## ENTREVISTA

## RENCORET

CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA

Con 33 años de historia, Constructora Rencoret ha impulsado grandes proyectos en la zona norte del país. Hoy se consolidan como una de las empresas ligadas al rubro de la construcción más importantes de la región y como referentes a la hora de buscar soluciones constructivas que beneficien la infraestructura de Coquimbo.

# Familia Rencoret: Ligados a la construcción desde 1985

Los inicios de la empresa se dieron en la ciudad de Temuco, para luego en 1989 instalarse en la Región de Coquimbo.



EN 1985, RAIMUNDO RENCORET junto a Jorge Lira, un arquitecto de la Universidad Católica, creó Constructora Lira Rencoret y cía. Ltda, empresa que en sus primeros años se dedicó a obras menores y ampliaciones. Hoy la constructora ha liderado grandes proyectos de la zona norte, entre ellos la Fiscalía Regional de La Serena, Colegio Internacional y el Museo Arqueológico, entre otros.

Pero estos importantes hitos en su portafolio no han sido tarea fácil. En total son 33 años de historia que han permitido a la Familia Rencoret consolidar su empresa, la que hoy forma parte de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) en el cual su líder a ocupado diversos cargos.

Raimundo Rencoret, se sienta en su oficina con cierto encanto. Está feliz de tener la oportunidad de participar en el Aniversario 74 de diario El Día. “Tenemos una relación muy cercana con la familia Puga, pero sobre todo, respetamos mucho el trabajo que ejercen en nuestra región”.

Raimundo se refiere a Coquimbo como su región, pero lo cierto, es que este administrador de empresas, es oriundo de Santiago. Nacido y criado, como se dice coloquialmente. Sin embargo, aclara ser “santiaguino, pero con una intención desde muy pequeño de emprender fuera de la capital”.



No puede ser que ciudades tengan planos reguladores con antigüedades que superan los 30 años, entre ellas La Serena y Coquimbo. Lo anterior no nos permite tener la información para construir la ciudad que todos queremos”.



Rencoret ha liderado proyectos insignes para el norte de Chile, como el Cesfam Fray San Jorge de Ovalle, Edificio de Contraloría en Copiapó e Iquique, Edificio Gemini, entre otros”.

## Diario El Día

Raimundo Rencoret, está feliz de tener la oportunidad de participar en el Aniversario 74 de diario El Día. “Tenemos una relación muy cercana con la familia Puga, pero sobre todo, respetamos mucho el trabajo que ejercen en nuestra región”.

Fue así que inicia su historia. Su esposa con quien lleva 31 años de matrimonio, es de Temuco. Tras sus primeros meses de pololeo, y luego de recibir una interesante oferta laboral en la ciudad de la X región, Raimundo decidió, con la aprobación de su socio, abrir una sucursal de Lira, Rencoret y cía en Temuco, “con más ganas que oportunidades, pero con el gran respaldo de la familia de mi señora. Me quedé en la ciudad durante 7 años donde logramos concretar proyectos de envergadura, entre ellos nuestra primera construcción en altura”. Esta iniciativa abrió una ventana para la compañía para extender sus fronteras fuera de Santiago.

Fronteras, que posteriormente y gracias a la colaboración de su hermano, Manuel Rencoret, arquitecto y actual gerente técnico de la compañía, en 1989 se extendieron a la Región de Coquimbo. La llegada de la compañía a la zona, impulsó cinco años más tarde el traslado a La Serena, cerrar la sucursal de Temuco y comprar el porcentaje de participación de su amigo Jorge Lira, para finalmente iniciar Constructora Rencoret Ltda.

La decisión de concentrar su em-

presa en el norte, tiene relación con una decisión de ambos hermanos quienes, tras analizar sus ventas en las tres sucursales, deciden optar por La Serena. “Con más intuición que una investigación de mercado decidimos trasladarnos”. Decisión, donde además primó el clima, “en esta zona el clima es más favorable para la construcción como también el mercado de la minería que ha estado potenciando las ciudades”, agregó.

Ya consolidados con la llega del siglo XXI, Constructora Rencoret ingresó como empresa socia a la Cámara Chilena de la Construcción, y desde entonces a la fecha, su socio fundador Raimundo Rencoret Ríos, ha ocupado cargos como consejero regional, presidente regional, director nacional zona norte y consejero nacional, siempre preocupado por los intereses del gremio en la región y zona norte del país.

Dentro de su rol como gremialista, asegura que una de sus preocupaciones tanto a nivel regional como nacional son los planos reguladores. Esta herramienta que ha sido objeto de críticas a nivel nacional, es para Raimundo Rencoret, la

principal causa de los problemas que vivimos dentro de la región. “No puede ser que ciudades tengan planos reguladores con antigüedades que superan los 30 años, entre ellas La Serena y Coquimbo. Lo anterior no nos permite tener la información para construir la ciudad que todos queremos y genera que sectores de la ciudad no puedan desarrollarse por la falta de estos documentos”, aseveró.

En esta misma línea agregó que “hoy a nuestra región le falta planificación. Como región no somos previsores de los problemas que van a ocurrir. Hoy día vemos los conflictos viales que tenemos en la zona de Ulriksen con Cuatro esquinas, donde hace muchos años, se debería haber reflexionado sobre cómo la arteria resistiría al gran número de colegios que se instalaron. Con adecuados instrumentos estas cosas no pasan”, aseguró.

En esta línea, y como un referente en temas de construcción, Raimundo es crítico a los problemas de conectividad, los que a su parecer tienen absoluta responsabilidad en los planos reguladores, y asegura “quienes llegan a la región se impresionan lo mucho que ha crecido dentro de los últimos años, pero ha sido un crecimiento más bien inmobiliario. La Serena y Coquimbo son ciudades reconocidas por su turismo, sin embargo, a mí, en lo personal, me da pena el estado de deterioro de la Avenida del Mar.



Los Carpinteros 1260,  
Barrio Industrial, Coquimbo  
51 2 429800  
www.constructorarencoret.cl



**INAUGURACIÓN**  
de la Fiscalía Local  
de Copiapó.

**Hitos**

**1985**

**Constructora Lira, Rencoret y Cía.** Raimundo Rencoret junto a Jorge Lira, un arquitecto de la Universidad Católica, creó Constructora Lira Rencoret y Cía. Ltda, empresa que en sus primeros años se dedicó a obras menores y ampliaciones.

**1989**

**La llegada a Coquimbo.** La compañía decide abrir su primera sede en la región a cargo de Manuel Rencoret, actual gerente técnico de la compañía. El éxito fue inmediato y tras cinco años, deciden trasladar la totalidad de la compañía a la zona.



**RAIMUNDO RENCORET** asegura que a la ciudad le falta mucha planificación, es por esa razón que hoy hay tantos problemas viales.

Ésta debería ser un eje visible de la ciudad que permitiría al turista poder llevarse una buena imagen de la región. Sin embargo, está convertida muchas veces en un basurero. No tenemos ni veredas, y que no cuenta con los estándares mínimos

de calidad”.

En línea con su compromiso con el crecimiento de la región, la constructora desde el año 2012 opera desde el barrio industrial, donde un año más tarde, en 2013 los so-

cios de Constructora Rencoret Ltda. constituyen junto a Inversiones Celta S.A., la Sociedad Inmobiliaria Renval.

El liderazgo de Renval quedó en manos del hijo de Raimundo, Raimundo José, quien comparte con su padre el compromiso de ser una empresa responsable y sostenible en el tiempo. Pero para lograrlo, el Ingeniero Comercial de la Universidad del Desarrollo, utiliza a su padre como un gran apoyo y con quien conversa por cada decisión importante de la empresa.

En su desarrollo, la constructora no ha dejado a sus colaboradores solos, y han extendido su generosidad en diversos programas dirigidos para ellos. Entre los que se destacan la Beca Escolar Constructora Rencoret, para los hijos de sus colaboradores con excelencia académica o los programas de salud ocupacional (revisión anual oftalmológica, campaña de vacunas para el invierno, entre otras).

Hoy Rencoret, junto a Renval, buscan seguir consolidándose dentro de la región y expandiendo fronteras a la zona norte, donde ya han liderado proyectos insignes para el norte de Chile, como el Cesfam Fray San Jorge de Ovalle, Edificio de Contraloría en Copiapó e Iquique, Edificio Gemini, entre otros.



*La Serena y Coquimbo son ciudades reconocidas por su turismo, sin embargo, a mí, en lo personal, me da pena el estado de deterioro de la Avenida del Mar”.*



**RAIMUNDO RENCORET R.**  
GERENTE GENERAL  
CONSTRUCTORA RENCORET

**2000**

**Participación en la CChC.** La compañía ingresó como empresa socia a la Cámara Chilena de la Construcción, y desde entonces a la fecha, su socio fundador Raimundo Rencoret Ríos, ha ocupado cargos como consejero regional, presidente regional, director nacional zona norte y consejero nacional, siempre preocupado por los intereses del gremio en la Región de Coquimbo y zona norte del país.

**2012**

**Expansión.** La empresa opera desde el barrio industrial, donde en 2013 deciden los socios de Constructora Rencoret Ltda. junto a Inversiones Celta S.A., constituir la Sociedad Inmobiliaria Renval.

**2018**

**Desafíos.** Hoy la compañía enfrenta el desafío de seguir consolidándose como la empresa constructora más importante de la zona norte, con un foco en el desarrollo de sus colaboradores y el mejoramiento de la infraestructura de la región.





# FERRETERÍA DABED

RED **MTS**

LOS FERRETEROS DE VERDAD SALUDAMOS A  
LOS PERIODISTAS DE VERDAD  
QUE **elDía aDía** NOS MANTIENEN  
INFORMADOS DEL ACONTECER REGIONAL.

QUE VENGAN LOS  
PRÓXIMOS **74!**

**FERRETERÍA DABED**  
TODO EN MATERIALES  
PARA CONSTRUIR  
**TUS SUEÑOS**  
EN TODA LA 4° REGIÓN

SÍGUENOS EN:

EMPRESAS DABED



## ENTREVISTA

## JUAN BOHON

CENTRO DE FORMACIÓN TÉCNICA

El carácter regional del CFT condiciona su actuar en términos de poseer una fuerte vinculación con el medio laboral y productivo de la región, a través de numerosas acciones que la administración del centro, ha ido desarrollando en el tiempo.



# CFT Juan Bohon: una institución regional con historia y prestigio



**EL CENTRO DE FORMACIÓN TÉCNICA JUAN BOHON** es una Institución de educación superior de carácter regional fundada en 1982, siendo una de las primeras en obtener su autorización de funcionamiento en la zona. En la actualidad forma parte de los 11 CFTs acreditados por la Comisión Nacional de Acreditación.

CFT Juan Bohon además destaca entre sus logros, registrar una retención de un 72%, siendo una de las más altas del país; la obtención de la Autonomía plena en el año 2010; la primera Acreditación Institucional ante la CNA en el año 2014 y la segunda Acreditación por el mismo ente acreditador en el año 2017.

La actual administración de Juan Bohon data del año 1998, ésta desde sus inicios se planteó como meta ser una Institución reconocida por su calidad y excelencia en el servicio educativo.

Gloria Iturra Mardones, rectora del CFT destaca que “el crecimiento sostenido de la matrícula, da cuenta de la validación y aceptación que ha hecho la comunidad de la Región de Coquimbo hacia la Institución”. Tanto así que a la fecha Juan Bohon, posee más de tres mil quinientos titulados que se desempeñan con éxito en distintos lugares del país, con los cuales se mantiene contacto permanente.

Según las palabras de la máxima autoridad del centro, “la labor de formar técnicos competentes que se desempeñen con éxito, es una tarea

difícil y compleja, porque atendemos a un estudiante que es vulnerable, que presenta mayoritariamente un déficit académico de origen y porque la gran mayoría comparte familia, estudios y trabajo. Por lo anterior y para entregar un servicio lo más personalizado posible a cada uno de nuestros jóvenes es que nos hemos comprometido a mantener una matrícula no superior a los 1.200 alumnos regulares”, medida estratégica que ha permitido a esta institución atender las inquietudes de sus estudiantes caso a caso, con un trato familiar y cercano.

Además la Rectora, enfatizó en que Juan Bohon se ha ido complejizando en su estructura organizacional incorporando nuevas unidades que le permitan crecer en calidad, resultados, capacidad de autorregulación y análisis. Además en dotar a sus docentes de todos los recursos necesarios para entregar una formación de calidad a sus estudiantes.

“Si hoy Juan Bohon es lo que es, se lo debemos al esfuerzo diario de toda su comunidad, de lo cual me siento profundamente agradecida”, subraya Gloria Iturra Mardones.

De acuerdo a lo señalado por la Rectora del CFT, es importante destacar los datos entregados por “Mifuturo.cl”, los cuales dejan en evidencia que la formación técnica profesional no solo es una opción vocacional para muchos jóvenes que encuentran en los estudios técnicos las herramientas para desarrollar sus intereses, sino que además es una alternativa de edu-



**COMO ESTRATEGIA** el centro no tiene más de 1.200 matrículas, ya que su objetivo es poder entregar a los alumnos un trato personalizado.



**GLORIA ITURRA MARDONES** es la actual rectora del CFT.



cación con importantes ventajas que puede contribuir a apoyar la competitividad del país. “Hace tres años las estimaciones que realizaban asociaciones gremiales como SOFOFA indicaban que nuestro país tiene un déficit que fluctúa entre los 600.000 y 700.000 técnicos”, sostiene la rectora de Juan Bohon.

Para concluir, también quiso destacar la estrecha relación que el CFT ha mantenido con Diario el Día, considerando que ambas instituciones tienen una gran vocación regional, una en pro de la educación y la otra manteniendo informada a la comunidad desde 1944, sentenció.

## Hitos

1982  
Primera administración.

1988  
Segunda administración.

2010  
Obtención de la plena autonomía.

2017  
CFT Juan Bohon seleccionado por fundación Chile para participar en proyecto ELEVA.

2014 y 2017  
Acreditación en gestión institucional y docencia de pregrado.

## ENTREVISTA

**CELTA**  
FABRICA DE COLCHONES

Con 82 años de historia, su gerencia general, más 2 plantas productivas y un Outlet en Coquimbo, una planta productiva y centro de distribución en Santiago, Colchones CELTA se ha consolidado como una de las fábricas de colchones más importantes del país. Su historia es fruto del esfuerzo de tres generaciones que se inician con el inmigrante español Francisco Sánchez Rumoroso y hoy se consolida con su hijo y su nieto.

# “Hacer empresa en región es hacer patria”

**FERNANDO SÁNCHEZ ACEVEDO** cuenta la historia de cómo su padre abrió las puertas para que Celta entrara con sus productos a otras regiones.

**LA HISTORIA DE CELTA** es una historia familiar que ha trascendido por tres generaciones. Se inicia con la llegada a Chile de Francisco Sánchez Rumoroso, proveniente de un pueblo del norte de España llamado Novalés, Región de Cantabria, llegando a Valparaíso en 1914 a los 14 años. Con el tiempo se traslada a Coquimbo instalando un comercio que se consolidó como Tienda El Ferrocarril, frente a la plaza y parroquia del puerto. El Ferrocarril tempranamente adoptó el formato multitienda por lo que uno de sus rubros fue colchonería, (colchones de algodón, de lana y somieres), artículos complicados de trasladar desde Santiago dado su volumen y lo precario de las rutas por esos años. Fruto de lo anterior este visionario e inquieto empresario decidió iniciar la fabricación de estos productos para comercializarlos en su tienda, corriendo el año 1936. Luego abasteciendo otros comercios de Coquimbo, La Serena y Ovalle. Este emprendimiento comienza en la calle Larrondo del Llano de Coquimbo, lugar que fue su casa habitación y que hoy día ocupa la casa matriz de Celta.

32 años más tarde, ingresa a la empresa su hijo, Fernando Sánchez Alen, quien gracias a su capacidad de negociación y liderazgo abrió las rutas de Celta a nuevas regiones del país, abasteciendo así, a toda la zona norte hasta la ciudad de Arica.

Hoy, la empresa liderada por su hijo y nieto, Fernando Sánchez Acevedo, se ha consolidado como una de las empresas productivas más importantes de la región y de la zona norte del país.

Fernando Sánchez Acevedo, cuenta la historia de su padre como si fuese propia gracias a la estrecha relación, tanto laboral como personal, que tiene con el hijo ilustre de Coquimbo. “Cuando mi padre ingresó a la empresa en 1968, dado el contexto histórico, político y eco-

## desafíos

“Cuando mi padre ingresó a la empresa en 1968, fueron años bastantes difíciles por el contexto histórico que vivía el país. Costaba conseguir materias primas, por lo que el crecimiento requirió de mucho esfuerzo. En los años siguientes costaba mucho ordenar las cosas, no fue hasta 1980 cuando la empresa pudo surgir gracias al esfuerzo de mi padre”.



“El crecimiento anual de Celta ha sido sostenido, por esta razón la compañía se prepara para las nuevas formas de vender y comprar, ya que 17% de sus ventas se realizan a través de internet”.



nómico que vivió el país en la década siguiente, fue muy difícil lograr desarrollar la industria, mantenerse a flote ya era un logro. A fines de la década de 1970 e inicios de los 80's el país ya estaba saliendo de la crisis y con la llegada de la espuma de poliuretano a Chile, materia prima fundamental para enfrentar la nueva etapa de la industria, es que Celta pudo ver un futuro más promisorio y empezar la etapa del desarrollo, abarcando las primeras cuatro regiones del país”.

En 1989, con solo 21 años, Fernando Sánchez hijo, ingresa a la compañía a trabajar codo a codo junto a su padre, trabajando en la gran apues-

## Diario El Día

“Como familia y empresa, entendemos que tenemos una responsabilidad con Coquimbo y con la región. Hoy empresas como Celta, o el mismo diario El Día, cumplen una labor muy importante para la región. Hacer empresa de cobertura nacional en región, es hacer patria”.

ta de ésta, construir una nueva planta de producción más grande y moderna para abastecer el norte de Chile en La Cantera, Coquimbo, lo que se vio materializado en 1994. También cuenta Fernando que la Planta La Cantera, a poco andar, podía producir más allá de la demanda del norte del país, lo que fue una excelente oportunidad para expandirse a nuevas ciudades, co-

menzando con la V región y posteriormente la capital. Es así que en 1996 se construye el primer centro de distribución en Santiago.

La incursión de padre e hijo en el mercado de Santiago no fue fácil, cuenta Fernando Sánchez Acevedo. “Nuestros primeros pasos en la capital se hicieron con mucha ilusión y perseverancia. Nosotros llegá-





Casa Matriz, Larrondo 180, Coquimbo / 51 2 330200  
 Planta Coquimbo, Av. La Cantera 3050, Coquimbo / 51 2 330200  
 Planta Santiago, Juan de la Fuente 784, Lampa / 2 23748400  
 www.celta.cl



**FERNANDO SÁNCHEZ** asegura que gracias a la innovación y capacitación, Celta seguirá creciendo como lo ha venido haciendo hasta ahora.

bamos al retail intentando vender colchones y el retail nos miraba con desconfianza porque éramos de región y no nos conocían. Pero con el paso del tiempo logramos vender nuestros primeros colchones a la entonces Tienda Michaely, una empresa de mediano tamaño con 3 o 4 tiendas en el centro de Santiago”.

“Este fue el puntapié inicial para entrar en el retail en Santiago y así los restantes actores del mercado pudieran vernos y conocer nuestros productos. Para nosotros fue muy importante lograr traer a los ejecutivos del retail para que conocieran nuestras instalaciones y el equipo humano detrás de estas. Así comenzó el desarrollo, generándose las confianzas que permitieron la llegada de clientes como Hites, Polar, Corona, Johnson y otros que hoy día ya no existen. Contando hoy día con presencia en todo el retail nacional y liderando la empresa con una visión de cercanía con sus clientes, priorizando siempre la calidad de sus productos a un precio accesible y con un servicio de primer nivel”.

En esos tiempos, cuenta Fernando, ser una empresa de región no era tarea fácil. Hoy asegura que, si bien continúa siendo un gran desafío, tiene un sabor distinto porque el negocio se ha desarrollado y ha

crecido. “Como familia y empresa, entendemos que tenemos una responsabilidad con Coquimbo y con la región. Hoy empresas como Celta, o el mismo diario El Día, cumplen una labor muy importante para la región. Hacer empresa de cobertura nacional en región, es hacer patria”, reflexionó el ejecutivo.

En esa línea, asegura que la decisión de mantenerse en la zona tiene relación con el orgullo que sienten de ser coquimbano y pertenecer a esta región, considerando que el 70% de la producción se entrega en Santiago, la lógica indicaría trasladarse casi por completo, sin embargo dado lo anterior hoy, de sus colaboradores, 450 son de Coquimbo y 150 de Santiago.

Innovación: Desde el año 1990 ha existido la inquietud por parte de Fernando y su padre de viajar permanentemente a ferias de colchonería, telas, muebles, maquinarias y en general todo lo relacionado con el rubro, de forma de poder aplicar en sus procesos productivos tecnologías y materias primas de primer nivel. Es así como en la década de los 90, viajan permanentemente a EE.UU y Europa, sin embargo a partir del año 2000 descubren China como un gran proveedor de maquinaria y materia prima. Los viajes perma-

**EN SUS INICIOS**, esta pequeña empresa ubicada en la calle Larrondo de Coquimbo, fabricaba los colchones de algodón, lana y somieres.

“**Nuestros primeros pasos en la capital se hicieron con mucha ilusión y perseverancia. Nosotros llegamos al retail intentando vender colchones y el retail nos miraba con desconfianza porque éramos de Coquimbo y no nos conocían”.**



**FERNANDO SÁNCHEZ A.**  
 SUBGERENTE GENERAL  
 EMPRESAS CELTA

nentes al gigante asiático permiten establecer fuertes lazos de confianza con proveedores que a lo largo de los años se han convertido en socios estratégicos, entregando una relación precio calidad óptima además de permanente asesoría y soporte técnico.

En el aspecto comercial a Fernando Sánchez, hijo, le ha tocado liderar una década dinámica para Celta. Hoy, asegura que el 17% de sus ventas se hacen a través de internet del retail y esta es una cifra que crece a diario. “Hoy tenemos un mercado que piensa en la inmediatez. Nuestros clientes compran una cama por internet y esta tiene que estar en sus casas en un máximo de 5 días, lo que significa un esfuerzo importante para la compañía. Pero la clave ha sido contar con colaboradores comprometidos y con la camiseta bien puesta. Porque hoy no solo es necesario contar con la materia prima, maquinarias y clientes, en ese sentido los colaboradores han sido un apoyo concreto para cumplir con éxito la promesa de calidad de Celta”.

Con un crecimiento permanente, la compañía espera seguir manteniendo su éxito dentro de la industria en los próximos años, abasteciendo productos de mediana y alta gama al mercado nacional.

## Hitos

### 1936

**Sus inicios.** En Coquimbo se abrió la primera industria de colchones Celta.

### 1968

**Trazando nuevas rutas.** Ingresó Fernando Sánchez Alen y con él la industria se extendió por toda la zona norte de Chile.

### 1980

**Nuevas tecnologías ingresan a la industria.** La espuma de poliuretano se establece como materia prima e inicia la industrialización de los colchones.

### 1994

**Planta La Cantera: una respuesta a la alta demanda.** Se inaugura moderna planta en barrio industrial de La Cantera, Coquimbo.

### 1996

**La llegada a la capital.** Celta ingresa al mercado retail de Santiago logrando la expansión a nivel nacional.

### 2018

**Celta hoy.** Consolidada como la tercera empresa más importante de colchones del país, logrando hoy un 20% de participación de mercado nacional.

## ENTREVISTA

# PY

INMOBILIARIA

Inmobiliaria PY es parte de un holding de empresas dedicadas a la construcción y a la gestión inmobiliaria. Cuentan con casi 40 años de experiencia, y hoy se han posicionado como una empresa líder en el mercado inmobiliario nacional. Se han destacado por la visión empresarial del directorio y la orientación a la excelencia de sus colaboradores. El principal objetivo ha sido siempre construir viviendas de la mejor calidad, en terrenos ubicados estratégicamente, con innovadores diseños y excelentes terminaciones.

## Inmobiliaria PY prepara la celebración de sus 40 años construyendo barrios y generando calidad de vida

**CARLOS VALDEBENITO**, gerente regional Región de Coquimbo, junto al constructor civil en una de las obras de la región.



**PROYECTO LOS CLARINES IV Y V**, implementado con áreas verdes y juegos infantiles.

“Procuramos que cada una de nuestras iniciativas inmobiliarias cuente con espacios arborizados, dando especial énfasis a las áreas verdes de manera que sean aprovechadas por las familias, en toda su expresión”.

**HACE CASI 40 AÑOS** se iniciaron las operaciones de una de las empresas más importantes de la industria de la construcción. Nos referimos a Inmobiliaria PY, la que durante este periodo ha marcado un sello de gestión a través de productos y servicios de calidad que han sido valorados por miles de familias en el país que han conocido de cerca sus atributos.

Con tesón, profesionalismo, convicción e innovación se ha transformado en el actor líder del mercado inmobiliario, especialmente por su incidencia en varias regiones de Chile: Metropolitana, Atacama, Coquimbo, Valparaíso, O'Higgins y Los Lagos, entre otras. Prueba de ello es que más de 100 mil familias han confiado en sus iniciativas y han alcanzado el sueño de la casa propia.

Entre las razones que llevaron a PY

a consolidar su presencia a lo largo y ancho del país se debe su estrategia de diversificación en segmentos de manera de dar cobertura a través de soluciones asequibles para distintos tipos de familias.

Pese a que el año 2017 fue complejo en materia de inversión por la incertidumbre económica, desde la empresa sacan cuentas alegres gracias a su perfil productivo. Así lo dejó en claro el gerente general de Empresas PY, Francisco Pérez Vargas. “En un periodo de incertidumbres y grandes desafíos podemos decir, con la tranquilidad que da el trabajo bien hecho, que cumplimos con un gran 2017. El trabajo de excelencia de nuestros equipos, unido al compromiso por la innovación, la calidad y el foco en nuestros clientes nos permitieron, considerando obras propias y de terceros, entregar más de 2.500 viviendas el año pasado”, dijo.

### MIRADA LOCAL

Pero la influencia de Inmobiliaria PY no sólo se ha hecho sentir a nivel nacional, sino que también en la Región de Coquimbo donde son más de 20 años que lleva generando viviendas que se apegan a su misión de entregar soluciones habitacionales de calidad, sostenibles y duraderas para sus clientes. De hecho, su mejor carta de presentación son las más de 3.500 viviendas que han construido en el territorio.

En la zona se ha mantenido la lógica de pensar en el cliente y proporcionarle espacios de confort y de un alto estándar, a través de la generación de polos de desarrollo urbano que se han derivado en barrios consolidados que alcanzan rápida plusvalía.

En esa línea, uno de sus logros más importantes fue convertirse en un actor preponderante de las polí-

ticas públicas, especialmente del Ministerio de Vivienda y Urbanismo (Minvu), participando de los distintos programas de apoyo habitacional.

En el año 2015 con el programa DS-116 se entregaron 243 viviendas y a fines del 2016 se dieron a conocer los 17 proyectos seleccionados por el Minvu para ser parte del Programa de Integración Social y Territorial (DS-19) que buscaba entregar soluciones a sectores vulnerables y medios, además de propiciar la reactivación económica regional, a través de empleo e inversión. Los proyectos que propuso PY fueron Los Clarines IV y Los Clarines V, ubicados en el sector oriente de Coquimbo y que sumaron 400 unidades. En tanto, próximamente se sumará Los Clarines VI y VII con 262 unidades.

Así como las dos etapas de Los Cla-





La Serena-Coquimbo  
Las Rojas Poniente 1625, La Serena  
51 222 9815 - 221 7313  
www.py.cl



**DERECHA:** Inauguración entrega proyecto Los Clarines IV, con la asistencia de autoridades, ejecutivos y clientes de Inmobiliaria PY.

**IZQUIERDA:** Celebración de los 39 años.



## Desafíos

*Inmobiliaria PY busca consolidar su posición en el mercado inmobiliario y aumentar su incidencia en otras unidades de negocios. Por ello en Empresas PY se ha estructurado un organigrama que permite otorgar diversos servicios, además de una asesoría comercial personalizada y un completo programa de Post-Venta. Otras Empresas que forman parte del Grupo son: Constructora Carrán S.A., Viacasa S.A. Inmobiliaria, Constructora e Inmobiliaria Proyección S.A., Inmobiliaria Club PY Catalina S.A. entre otras.*

rines, el resto de los proyectos que ha generado Inmobiliaria PY durante estas más de tres décadas en la zona, se distingue claramente un sello distintivo: Buenas terminaciones, cierres materializados y con acceso a servicios básicos, transporte, seguridad y salud. "Esto para asegurar la calidad de vida de sus nuevos residentes", expresó el gerente regional de Inmobiliaria PY, Carlos Valdebenito Ibacache.

Pero no sólo hay una especial responsabilidad en materia de construcción, sino que también por aprovechar los componentes naturales del entorno, generando un factor diferenciador. Es así como los proyectos habitacionales han incorporado las condiciones climáticas existentes en la región, de manera de aprovechar las áreas de esparcimiento para la recreación al aire libre. "Procuramos que cada una de nuestras iniciativas inmobiliarias cuente con espacios arborizados, dando especial énfasis a las áreas verdes de manera que sean aprovechadas por las familias, en toda su

expresión", aseguró Valdebenito.

Así también existe una preocupación para los amantes de los deportes, ya que se cuenta con la infraestructura necesaria para practicar distintas especialidades. Entre ellas existen máquinas biosaludables para ganar capacidad aeróbica, sendas donde se pueden ejecutar rutinas de trote o caminata y multi canchas.

En general cuando un cliente adquiere un producto de Inmobiliaria PY, adquiere un servicio, que se ve representado por los departamentos de post venta, servicio al cliente, ventas y operaciones, que lo acompañará en todo el proceso previo y posterior que implica tener un nuevo hogar.

### NUEVOS DESARROLLOS

El sector oriente de La Serena es uno de los que más ha crecido en materia inmobiliaria en los últimos años, debido a que cuenta con buenos accesos, excelente cobertura de servicios básicos, alto nivel de

“  
Carlos Valdebenito Ibacache es actualmente gerente regional de Inmobiliaria PY. Nació hace 47 años en Copiapó y estudió arquitectura. Lleva seis años en la empresa de los cuales los últimos dos los ha desarrollado en la Región de Coquimbo. Para el ejecutivo, "la idea es seguir consolidando el equipo humano y hacer más fuerte el crecimiento de la empresa en la región. Inmobiliaria PY Tu Hogar, Tu Vida".

**CARLOS VALDEBENITO I.**  
GERENTE REGIONAL  
PY



**PROYECTO LA ARBOLEDA VI ETAPA**, ubicado en el sector Raúl Bitrán, en la ciudad de La Serena.

conectividad y robustos estándares de seguridad. Justamente en esos aspectos pensó Inmobiliaria PY para localizar dos de sus proyectos: Don Guillermo y La Arboleda.

El primero de ellos, es la tercera etapa de Don Guillermo, que se ubica en Avenida Guillermo Ulriksen entre Cuatro Esquinas y Raúl Bitrán, donde aún quedan viviendas para su comercialización, cuya superficie es de 78 metros cuadrados y el precio comienza en las 3.300 UF. "Este conjunto residencial se ubica en un sector constituido donde se puede desarrollar una vida familiar y de barrio. Además, el diseño de las viviendas y el entorno están hechos para brindarle seguridad a los clientes y sus seres queridos, áreas de recreación y desarrollo deportivo", expresó el gerente regional.

El otro proyecto corresponde a la sexta etapa de La Arboleda, instalado en un barrio impulsado y consolidado por PY hace algunos años y que se ubica en Avenida Raúl Bitrán camino a La Florida. Aquí se construirán 88 viviendas de tres

dormitorios con superficies de 63 metros cuadrados, en una nueva versión renovada, cuyo costo parte en las 3.085 UF. "Invitamos a todos quienes deseen consolidar una vida familiar, vivir en un barrio tranquilo, instalarse cerca de los grandes centros comerciales y urbanos, disfrutar de un lugar con altos índices de tranquilidad y con una cercanía a los sitios de atracción turística como el borde costero y el valle de Elqui, que visiten nuestras salas de ventas y puedan asesorarse para hacer realidad el sueño de la casa propia", manifestó Carlos Valdebenito.

Con ello, PY espera seguir incrementando su presencia regional, de manera que más familias conozcan su propuesta residencial la que apuesta por generar condiciones que faciliten la calidad de vida de las familias. "En esa línea queremos saludar a Diario El Día, que ha sido un aliado muy importante desde nuestros inicios en la IV región, por lo que es meritorio estar presentes, al cumplir 74 años de vida", finalizó Valdebenito.

## ENTREVISTA

# COLEGIO ALEMÁN

INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN

En la recepción del Colegio Alemán de La Serena, una adolescente se acerca a la recepcionista y le empieza a hablar en alemán. Tras unos breves minutos de charla, se despiden y la recepcionista vuelve a trabajar en su computador. Pasan pocos segundos y esta vez se acerca una pequeña que no debe superar los 10 años de edad. Nuevamente conversan en alemán, se despiden y la pequeña se vuelve a hablar con su mamá en un coloquial español. Así es el ambiente en este colegio, donde además de fomentar el idioma germano, se preocupan por la multiculturalidad que favorece el aprendizaje de los estudiantes.



## 29 años de historia y 18 generaciones respaldan al Colegio Alemán de La Serena

**ACTUALMENTE EL COLEGIO** tiene un club de gimnasia abierto a la comunidad. Posee 380 m<sup>2</sup> y modernas dependencias e implementaciones de la misma marca que las utilizadas en los Juegos Olímpicos de Río 2016.

**EL COLEGIO ALEMÁN** de La Serena, nace al alero del Jardín Infantil Alemán de Coquimbo, que educaba a los más pequeños de los descendientes de alemanes de la ciudad de La Serena y Coquimbo. Con el objetivo de mantener a sus hijos en un sistema educacional ligado a su país de origen y con un modelo académico de excelente calidad, deciden en 1989, fundar el Colegio Alemán de La Serena. En ese tiempo la institución recibía alumnos de kínder y primero básico con el anhelo de construir un modelo educacional ligado a Alemania, a través de una educación mixta, laica y bicultural. Sus primeros años de historia se escribieron en la calle Pení, en el

centro de La Serena y posteriormente se trasladaron a una antigua casa ubicada en calle Brasil. Con el aumento de la matrícula, en 1994 deciden dar un paso adelante y ponen la primera piedra de la institución que hoy conocemos. Sin embargo, no fue hasta 1996, cuando los 70 alumnos del colegio, junto a sus académicos se trasladaron al Cerro Grande. “En esos tiempos, para muchos era loco venir a instalar un colegio a los pies del Cerro. Cuando nosotros llegamos a acá, solo existía el Colegio El Milagro y lo que hoy conocemos como el barrio de Cerro Grande eran solo hectáreas de terreno. Hoy el sector ha crecido, tenemos un boom inmobiliario y

muchos colegios nos han seguido e instalado en el sector”, cuenta su rector Carlos Gómez. En ese sentido, el líder del colegio es enfático en señalar que son pioneros en este sector de La Serena y que con su instalación contribuyó al desarrollo urbano, hoy ya consolidado. Próximos a cumplir 29 años, este colegio de más de 7.000 m<sup>2</sup> de infraestructura que albergan a 830 alumnos, 120 funcionarios, y que ya cuenta con 18 generaciones de egresados, se ha consolidado como uno de los mejores colegios de la región, gracias a un modelo educacional basado en integridad de los niños desde su primera etapa, donde toman clases de cocina, huerto y en base a la entretención

aprenden sobre la sostenibilidad, entre otras materias. Crecer con esos conocimientos les ha permitido a sus alumnos liderar en los ranking que miden la calidad de la enseñanza y equipamiento al servicio de los alumnos.

El Colegio Alemán de La Serena está construido con tal nivel de detalles que sus instalaciones son armónicas y amigable con el entorno. Además, parte de su infraestructura y acondicionamiento proviene desde Alemania, como las mesas donde los pequeños hacen sus primeros dibujos y los implementos del moderno gimnasio que el colegio inauguró hace pocos años.

Instalaciones que reflejan la preocupación de la Corporación COLEGIO ALEMÁN DE ELQUI, presidida por Gustavo Roll, para que el colegio pueda entregar a sus estudiantes espacios abiertos, amigables que permitan entregar una educación integral en todos sus niveles y que esté a la altura de los mejores colegios. Lo anterior, les ha permitido contar con el reconocimiento y evaluación constante del Gobierno Alemán, quien ha respaldado la solidez del proyecto educativo.

Este último punto es destacado por su rector, quien nos guió por las instalaciones y con orgullo presentó el Club de Gimnasia del

“*Cuando nosotros llegamos a acá (Cerro Grande), solo existía el Colegio El Milagro y lo que hoy conocemos como el barrio de Cerro Grande eran solo hectáreas de terreno. Hoy el sector ha crecido, tenemos un boom inmobiliario y muchas escuelas nos han seguido e instalado en el sector”.*

“*Hoy formamos alumnos en los más altos estándares que se puedan insertar en la sociedad de forma íntegra, con habilidades blandas y técnicas que les permitan ingresar a la educación superior con las herramientas necesarias para posteriormente aportar en el crecimiento productivo de Coquimbo y de Chile”.*



Av Cuatro Esquinas s/n, El Milagro, La Serena  
51 2294703 / 2294704  
Secretaría: +56 9 98215511  
Portería: +56 9 98215632  
Preescolar: +56 9 58635747  
secretaria@dsls.cl



**EN SUS INICIOS**, la institución recibía alumnos para kínder y primer básico. Al principio funcionaron en calle Peni y luego en Brasil, para posteriormente comenzar con su gran proyecto a los pies del Cerro Grande.



**EL RECTOR DEL COLEGIO** destaca que el proyecto educativo aporta a la región formando estudiantes con los más altos estándares, ya que serán los profesionales que se insertarán en el campo laboral local.

Colegio Alemán, un espacio deportivo que se encuentra en el segundo piso del gimnasio del colegio y que está abierto a la comunidad.

El recinto que ocupa el Club de Gimnasia cuenta con 380 m<sup>2</sup>, que permite a los jóvenes de la región acceder a modernas dependencias e implementaciones que en su mayoría son de marca alemana, la misma que fue utilizada en los Juegos Olímpicos de Río 2016.

Lo anterior nace en respuesta a una visión estratégica del colegio, que busca aportar a la comuna de La Serena a través de sus competencias y el deporte, uno de sus pilares fundamentales en el proceso formativo y, que es desde sus inicios una de sus prioridades. Los resultados son exitosos y el 2017 se afiliaron a la Federación Nacional de Gimnasia de Chile, lo que permite que los deportistas que asisten al Club, puedan ser seleccionados por el Comité Olímpico de Chile y con ello representar a nuestro país en competencias internacionales. En esta línea, Carlos Gómez es enfático en invitar a los amantes de esta disciplina a conocer el recinto y participar de sus talleres que iniciaron el pasado 5 de marzo y que reciben a niños desde los 4 años.

De manera simbólica, el rector del colegio se refiere a la institución que lidera como un baluarte para la región de Coquimbo. "Este proyecto integral aporta a la educación y con ello a la región. Hoy formamos alumnos en los más altos estándares que se puedan insertar en la sociedad de forma íntegra, con habilidades blandas y técnicas que les permitan ingresar a la educación superior con las herramientas necesarias para posteriormente aportar en el crecimiento productivo de Coquimbo y de Chile", aseguró.

Sobre este último punto, el rector reflexiona en que "Hoy tenemos que dar un salto cuantitativo y cualitativo con nuestros apoderados que muchas veces desean que sus hijos ingresen a carreras y universidades tradicionales. Hoy la región tiene una oferta importante de instituciones que imparten la educación superior, y si bien tienen que seguir trabajando en sus mallas curriculares y su oferta de carreras, es importante que nuestros jóvenes se queden o regresen para aportar con el desarrollo productivo de la región", finalizó el líder del colegio Alemán de La Serena.

## Diario El Día

Para estrechar lazos con las instituciones educacionales, diario El Día no solo está preocupado de cubrir las noticias y eventos más importantes de cada una de ellas, sino que también de organizar actividades como las Olimpiadas de Actualidad, en la que los estudiantes del Colegio Alemán siempre tienen una participación destacada.



Tenemos que dar un salto cuantitativo y cualitativo con nuestros apoderados que muchas veces desean que sus hijos ingresen a carreras y universidades tradicionales. Hoy la región tiene una oferta importante de instituciones que imparten la educación superior, y si bien tienen que seguir trabajando en sus mallas curriculares y su oferta de carreras, es importante que nuestros jóvenes se queden o regresen para aportar con el desarrollo productivo de la región".



CARLOS GÓMEZ S.  
RECTOR COLEGIO ALEMÁN  
LA SERENA

## Hitos

### 1989

**Creación.** Bajo el alero del Jardín Infantil de Coquimbo, la colonia alemana decide crear el Colegio Alemán de La Serena en la calle Peni, ubicada en el centro de la ciudad.

### 1994

**Construcción de la gran sede.** Se da inicio a la construcción del colegio en Cerro Grande, dos años más tarde se realiza el traslado formal.

### 2016

**Apuesta por sus estudiantes.** El colegio abre una Beca para estudiar pedagogía en alemán en la Universidad de Talca, a través del Instituto Chileno Alemán, donde los egresados tienen una plaza de trabajo en el establecimiento.

### 2017

**El deporte abre las puertas a la comunidad.** Con una inversión de 300 millones, el Colegio construye el Club Alemán de Gimnasia abierto a toda la región, con talleres para niños desde los 4 años.

### 2018

**Desafíos futuros.** Hoy la institución busca seguir creando espacios de esparcimiento para la comunidad ligados al deporte. A su vez, continuar con su legado a través de una educación de calidad para los habitantes de la IV región.



Para lograr el desarrollo integral del norte de la región de Coquimbo es imperativo compatibilizar responsablemente la sostenibilidad social y ambiental con el desarrollo productivo.



NUEVA MINERÍA



Y este es **nuestro desafío**  
Esto es Dominga

## ENTREVISTA

## EMPRESAS SERENA

CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA

Empresas Serena, nació como una constructora hace 32 años atrás. Hoy el grupo de empresas se han consolidado en su rubro, pero también ha expandido sus esfuerzos en la implementación de dos colegios en la Región de Coquimbo, el que a través de un innovador sistema apuestan por una educación de calidad a través del pensamiento crítico de los más pequeños.



**ISMAEL ARAYA** fue quien creó Constructora Serena, empresa que hoy se ha ampliado y cuenta con más de 30 años de experiencia en el rubro inmobiliario y de construcción.

## Empresas Serena 32 años aportando en el desarrollo de la región



**JULIO ARAYA** destaca el trabajo de su padre y señala que junto a su hermano Mauricio lograron que la empresa se pudiera proyectar en el tiempo.

**EN 1985, DON ISMAEL** como le dicen sus conocidos, decidió independizarse de una antigua constructora e iniciar un proyecto propio. Dos años más tarde creó la Constructora Serena. Lo que partió como un emprendimiento familiar ha construido más de 6 mil viviendas sociales, y otras 8.000 más, destinadas a la clase media emergente de nuestra región.

El nombre de Constructora Serena, es en honor y agradecimiento a la ciudad que lo vio nacer y a la que desde sus inicios tenía ganas de aportar. Fue en esa misma línea que inició su labor para la construcción de viviendas con subsidios de la mano del Municipio, siendo responsable de emblemáticos proyectos inmobiliarios de la región.

Uno de los sectores donde más proyectos se han desarrollado es en Sindempart, que se inició como una población para el Sindicato de Empleados Particulares y que hoy se consolida como uno de los barrios residenciales más importantes de la zona oriente de la región. Este proyecto, es un gran hito para Empresas Serena, donde construyeron un barrio que incluye colegio, su-



*Nuestra llegada marca un hito muy importante para empresas Serena, pues da el punta pie inicial para que esta compañía se pueda proyectar en el tiempo y no sea solo una aventura de mi padre, y con la seguridad de se puedan conservar los valores familiares que inculcó mi padre desde sus orígenes”.*

### Diario El Día

*“Coquimbo tiene varias familias importantes que han decidido emprender en diversos rubros. En ese sentido, Empresas Serena, se parece mucho a ellas, como por ejemplo con el diario El Día, con quienes compartimos una vocación regional, donde nos preocupa el crecimiento de la ciudad y de nuestros vecinos”.*

permercado y donde decidieron de manera voluntaria donar un retén de Carabineros al barrio y dar inicio a la construcción en 1990, de uno de sus legados más importantes: Saint Mary School.

Saint Mary School, es una de las ramas de empresas Serena más desconocida. Nació en 1992 con la esperanza de Ismael Araya de entregarle a su esposa, María Pastén, un espacio donde desarrollarse y cumplir con su sueño de formar a personas a través de la educación. Fue así como se creó la primera escuela que hoy ya cuenta con 18 generaciones de egresados y que desde el año 2016 exploran un nuevo modelo de educación innovador en su tipo llamado “vida equilibrada con sentido y sabiduría (VESS)”.

El modelo, entre otras cosas, “se traduce en que los niños se con-

viertan en actores de su propio aprendizaje a través de un proceso investigativo, creativo, de autocrítica y trabajo colaborativo, que permita al niño desarrollarse de manera autónoma”, explicó Julio Araya, quien junto a su hermano Mauricio, forman parte de la segunda generación de la familia Araya en liderar Empresas Serena. Este modelo, que tiene sus orígenes en Colombia y se ha expandido a diversos rincones del mundo ha sembrado el éxito en Saint Mary School, quien fue el primero en incorporarlo en la Región de Coquimbo.

En esta entrevista Julio Araya, se refiere con mucho cariño a este proyecto educacional liderado por su madre, pero es certero al señalar que es solo una pequeña parte de Empresas Serena.

Los primeros años de la construc-

tora fueron de mucho crecimiento, sin embargo, con la llegada de la década del 90 se inició con fuerza la competencia dentro de la industria regional y por sobretodo llegaron grandes desafíos, contó Julio. “Hasta el año 1998, la industria de la construcción era bastante tranquila, ya que el gran porcentaje de los proyectos eran desarrollados por inmobiliarias de la región. Sin embargo, desde ese año empiezan a llegar inmobiliarias desde Santiago, con mayores recursos, con procesos más establecidos y depurados. Ese ha sido un desafío que todas las empresas regionales, no solo ligadas a la construcción, hemos tenido que enfrentar y competir con otras herramientas ventajosas, como por ejemplo en nuestro rubro, el conocimiento de la ciudad. Pero no ha sido fácil, y muchas empresas e incluso rubros de la región han quedado atrás. Hoy el mundo se globalizó y uno tiene que aprender a competir en ese mundo”, analizó Julio.

Con la expansión de Coquimbo y el crecimiento acelerado de la ciudad de La Serena, en 2005, deciden crear Constructora MAP Limitada, que fue una respuesta a la necesi-





Constructora Serena Ltda.  
 Constructora MAP Ltda.  
 Inmobiliaria Serena  
 Inmobiliaria Nueva Serena  
 Inmobiliaria Triple A  
 Los Carrera 110, La Serena / 51 2 224744 / 2221543



**SAINT MARY SCHOOL** es el legado más importante que Ismael Araya dejó a su esposa María Pastén. Son dos colegios, uno en El Milagro y otro en Sindempart.

## Hitos

### 1986

**Nacimiento.** Nace Constructora Serena con el objetivo de participar en viviendas sociales.

### 1990

**Emprende como Inmobiliaria.** Este año, decide expandirse como inmobiliaria y comprar terrenos en emblemáticos sectores de la región.

### 1992

**El sueño de María Pastén.** Ismael Araya decide cumplir el sueño de su esposa, y crea los colegios Saint Mary School que hoy cuenta con dos sedes en la región y 18 generaciones egresadas.

### 2000

**La llegada de los hermanos Araya.** Para el cambio de siglo, Mauricio y Julio ingresan a la compañía. Con ello el legado de su padre trasciende y se proyecta en el tiempo.

### 2005 - 2008

**Años difíciles.** La compañía vive momentos complicados al sobre invertir en terrenos, junto con la llegada de nuevas constructoras de la región metropolitana.

### 2018

**Las nuevas apuestas.** En la actualidad, la compañía busca seguir contribuyendo al desarrollo de la región, a través de un foco familiar y regional relacionándose con sus clientes de forma cercana pero también utilizando las nuevas tecnologías y teniendo en el centro de su trabajo al cliente.

dad de especializar la actividad de la construcción. En esa época, Mauricio Araya -que estudió Ingeniería Civil en la Universidad Católica- ya estaba a cargo del área de construcción de Empresas Serena, posteriormente sería el turno de Julio, ingeniero comercial de la misma casa de estudios, quien se dedicó a la parte inmobiliaria. "Nuestra llegada marca un hito muy importante para Empresas Serena, pues da el punta pie inicial para que esta compañía se pueda proyectar en el tiempo y no sea solo una aventura de mi padre, con la seguridad de que se puedan conservar los valores familiares que él inculcó desde sus orígenes".

Tras las llegada de Julio a la empresa, en 2006 se decidió transformar su estructura, separando la construcción de la gestión inmobiliaria, constituyéndose Inmobiliaria Serena S.A., encargada de comercializar y gestionar los proyectos inmobiliarios.

Pero su llegada a la empresa no fue nada de fácil, pues ingresó en uno de los momentos más complicados, cuando la empresa contaba con un stock muy alto de terrenos pero no de proyectos en construcción, lo

que significó importantes ajustes en toda la organización y complicados momentos financieros. Lo anterior para Julio marca uno de los hitos más difíciles de la compañía, sin embargo, destaca el apoyo que le entregaron diversas empresas de la región, entre ellas el diario El Día, que a pesar de sus negativos resultados siguieron trabajando con ellos. "Ahí se nota la diferencia de una empresa regional familiar, donde tienes el beneficio de conocer no solo a las empresas, sino a las personas que están tras de ellas. No es como con empresas mas grandes, donde si los resultados no se cumplen no hay nada que conversar".

Julio Araya, es enfático en destacar que esta empresa tiene un carácter familiar y regional, en ese sentido asegura que cada acción que realizan está alineada a esos valores. "Coquimbo tiene varias familias importantes que han decidido emprender en diversos rubros. En ese sentido, Empresas Serena, se parece mucho a ellas, como por ejemplo con el diario El Día, con quienes compartimos una vocación regional, donde nos preocupa el crecimiento de la ciudad y de nuestros vecinos. Cada vez que tenemos un

proyecto, nos preocupa dónde estamos construyendo, quiénes van a vivir ahí y cómo este proyecto va a beneficiar a la región, ¿nos gustaría vivir en ese sector? ¿en esta casa? y con esas disyuntivas trabajamos para entregarle lo mejor a nuestros clientes, que son finalmente nuestros vecinos, que nos conocen y conocen la historia de la empresa".

Hoy la compañía, busca adaptarse a los nuevos procesos que vive el mercado y el nuevo tipo de cliente que vive en la región. Para lo anterior, han adaptado su metodología de negocios a través de una moderna plataforma virtual, fuerte presencia en redes sociales, contacto directo con el cliente vía whatsapp, además los clientes pueden conocer el proceso de avance de las obras en línea, hacer consultas y revisar los próximos proyectos de la compañía. El futuro para empresas serena es lograr ser un referente en los rubros en los que incursiones, en la parte Inmobiliaria estamos preocupados desde el primer contacto del cliente, tal como asegura Julio Araya, para nosotros lo más importante es nuestro cliente, por eso nuestra frase "lo más importante eres tú".



**Sindempart es un gran hito para empresas Serena, donde construyeron un barrio que incluye colegios, supermercados y, tras el cierre de las obras, decidieron de manera voluntaria donar un retén de Carabineros al barrio y dar inicio a la construcción en 1990, de uno de sus legados más importantes: Saint Mary School".**



**JULIO ARAYA P.**  
 GERENTE  
 EMPRESAS SERENA

## ENTREVISTA

## AGROPLASTIC

DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS PLÁSTICOS

En julio 1992, Rubén Rivera tomó una importante decisión para su vida. Era pleno invierno cuando junto a un ayudante abrió las puertas de Agroplastic, en ese entonces un pequeño local ubicado en la calle Vicente Zorrilla, a pocos metros de la Recova. Hoy con 26 años de historia ya cuenta con tres tiendas consolidadas, una a pocos meses de abrir en Ovalle, más de 100 colaboradores y una prometedora expansión a diversas ciudades de la zona norte.

## Cercanía y colaboración: la clave del éxito de Agroplastic

**DUEÑO DE AGROPLASTIC, RUBÉN RIVERA**, junto a sus trabajadoras. Estas últimas están en contacto permanente con los clientes para conocer sus necesidades.



**POR AÑOS, RUBÉN RIVERA**, uno de los comerciantes más importantes de la Región de Coquimbo trabajó en una molinera junto a su hermano. Sin embargo, asegura que siempre tuvo la idea de tener un negocio, sin pensarlo mucho, decidió junto a su familia iniciar un camino ligado al emprendimiento. Fue así como un 22 de julio, y con la ayuda de una conocida en la ciudad de Ovalle, abrió Agroplastic en una pequeña tienda que hoy utiliza como bodega.

En sus inicios la tienda se dedicaba a la comercialización de bolsas plásticas, gracias a la estrecha relación con la Sociedad de Plásticos Limarí, uno de los proveedores más importantes de plástico de Ovalle, quienes le entregaban la materia prima a un bajo costo.

En esos tiempos sus hijos, Julio y Nicolás, no superaban los 10 años de edad y los veía poco. “Eran tiempos difíciles porque yo salía muy temprano de mi casa, al amanecer, cuando ellos todavía estaban durmiendo y volvía cuando ya se habían acostado”, recuerda. Por ende, su relación se daba cuando ellos lo visitaban en la tienda y lo ayudaban a ordenar las cientos de bolsas



*Yo siempre he sido un agradecido de la vida y de Dios y creo que cuando hay, y se pueda compartir, hay que hacerlo. Con ello, se crea una conciencia de cooperación, una constancia para que el local se mantenga ordenado, que el cliente sea bien atendido y convertir al colaborador en responsable de esta empresa”.*

.....



*En búsqueda de productos amigables con el medio ambiente, es que decidimos importar productos de primera calidad directamente desde China”.*

que recibía semana a semana desde Ovalle. En ese sentido, Rubén es enfático en señalar que Agroplastic se inició con mucho esfuerzo, en un ambiente familiar, con el cariño propio de un padre a sus dos hijos.

El crecimiento de la tienda fue acelerado, por lo que ya en 1995 decidió dar un paso adelante y comprar la tienda vecina. Cuando le preguntamos si lo imaginaba, se ríe y asegura que no.

Pero el éxito no ha sido un camino fácil y es enfático en señalar que hay solo un secreto: la cercanía con sus clientes. Cercanía que cultiva desde sus inicios. Don Rubén, como se refieren todos los colaboradores de Agroplastic a Rubén Rivera de 64 años, cuenta que se dedicaba a escuchar a cada comprador que pisaba la tienda. “Yo consideraba importante que mis clientes me ayudaran a entender cuáles eran sus necesidades y cómo podíamos ayudarlos a mejorar su trabajo, fue así como me di cuenta que el rubro abarcaba mucho más de lo que es el plástico y empecé trayendo nuevos productos”. Su meta era, ofrecerle un punto de venta al cliente en línea con sus necesidades, des-

### Diario El Día

.....

*“El diario El Día, ha tenido una función muy importante para nuestra compañía. Nosotros tenemos muchos programas con nuestros vecinos y día a día una mejor oferta para nuestros clientes. En ese contexto el diario ha sido un gran apoyo para dar a conocer el quehacer de la compañía”.*

de la materia prima hasta las maquinarias que utilizaban.

Fue así como viajó hasta Santiago para buscar distribuidores del rubro comercial. A la fecha son más de 100 proveedores quien en una relación de confianza han decidido ser representados por Agroplastic en la región de Coquimbo.

La voz se corrió rápido, y al poco tiempo más y más clientes llegaban hasta las tiendas de Agroplastic, e incluso, muchos de ellos desde otras regiones del país, en su mayoría de la ciudad de Copiapó. Fue así y en línea a su visión corporativa ligada al bienestar de quienes a diario lo prefieren, desde el 2013 la empresa inició un sistema de despacho a región, donde cada semana vendedores de la compañía salen a terreno, conversan con los clientes, para posteriormente enviar los pro-

ductos a domicilio. Es así como todos los meses, dos camiones salen desde las bodegas de Agroplastic con destino al interior de la región, Ovalle y la región de Atacama, a más de 500 clientes.

El éxito sostenido de Agroplastic y la perseverancia de Rubén Rivera por entregar productos de calidad a todos sus clientes, les permitió en 2016, darle un giro importante a su metodología de negocios. “En línea con la municipalidad y en búsqueda de productos biodegradables amigables con el medio ambiente, es que decidimos importar productos de primera calidad directamente desde China”, pero es enfático en señalar que “no todo se puede traer de China y en ese sentido siempre tendremos un vínculo importante con nuestros proveedores de Santiago”.





Vicente Zorrilla 835, La Serena / 51 2 222189  
 Cotillón Brasil 301, La Serena / 51 2 226729  
 Antofagasta 331, Ovalle / 53 2 621967  
 www.agroplastic.cl



Para esta entrevista conocimos a varios colaboradores de Agroplastic, que sorprenden por su buena atención y una sonrisa permanente aun cuando la tienda está llena de clientes. Se refieren a Rubén Rivera con cariño y respeto, gracias a una relación empleador/colaborador basada en la confianza, y una generosidad poco inusual en el mundo empresarial. Lo anterior, ya que la compañía ha impulsado una metodología de remuneraciones para quienes tienen más de 5 años dentro de la empresa, compartiendo parte de las utilidades de ésta dos veces en el año. Hoy son 15 los colaboradores que acceden a este beneficio, el que Rubén asegura tiene mucho que ver con sus valores católicos. Pero no solo eso, cumpleaños, aniversarios, créditos

sin intereses para acceder a una vivienda o un auto, y hasta clases de zumba, entre otros beneficios para sus trabajadores.

“Yo siempre he sido un agradecido de la vida y de Dios y creo que cuando hay, y se pueda compartir, hay que hacerlo. Con ello, se crea una consciencia de cooperación, una constancia para que el local se mantenga ordenado, que el cliente sea bien atendido y convertir al colaborador en responsable de esta empresa”. Fórmula que ha funcionado y a la que día a día se le suman nuevos beneficios que están ligados a su visión familiar de Agroplastic. “Aquí somos una familia y tratamos de cuidar eso, si a alguien le pasa algo o necesita algo, todos estamos ahí para ayudar en lo que

necesita. Eso es lo que hace bonito esta empresa, aunque seamos más de 100 colaboradores tratamos de cuidarnos como una familia”.

En esta línea, Rubén es enfático en señalar que mientras la empresa siga creciendo y siendo rentable “vamos a seguir aportando a nuestros colaboradores, ayudándolos a crecer y mejorar su vida”.

Una historia de éxito que ha sido constante en el tiempo y que asegura ha estado bendecida con la ayuda de muchos actores de la región. Entre ellos, el diario El Día, quienes lo han apoyado a lo largo del tiempo y le han permitido llegar a cientos de lectores, donde a través de sus páginas han conocido Agroplastic y los productos disponibles para los clientes. “El diario ha tenido una función muy importante para nuestra compañía. Nosotros tenemos muchos programas con nuestros vecinos y día a día una mejor oferta para nuestros clientes. En ese contexto el diario ha sido una ventana para dar a conocer el quehacer de Agroplastic”, concluyó.

Este 2018, las noticias son venideras para Rubén, quien está a pocos meses de inaugurar una nueva tienda en la ciudad de Ovalle, la que podrá apoyar a la actual, que asegura es de mucho menor tamaño que la demanda de la ciudad. Serán aproximadamente 8 meses de construcción que darán fruto a uno de los locales más modernos de la compañía. Una apuesta que está en línea con el crecimiento de Agroplastic y con la generosidad de sus trabajadores.



*Yo consideraba importante que mis clientes me ayudarán a entender cuáles eran sus necesidades y cómo podíamos ayudarlos a mejorar su trabajo, fue así como me di cuenta que el rubro abarcaba mucho más de lo que es el plástico y empecé trayendo nuevos productos”.*



**RUBÉN RIVERA**  
 DUEÑO DE  
 AGROPLASTIC

**ESTE 2018 EL DUEÑO DE AGROPLASTIC** está enfocado en construir una nueva tienda para Ovalle, la que deberá estar lista en 8 meses aproximadamente.

#### Hitos

**1992**

*Cumplir un sueño. Rubén decide junto a su familia abrir Agroplastic.*

**1995**

*Vamos creciendo. Años más tarde, la compañía abrió su segunda tienda en el local vecino.*

**2013**

*Colaborador como socio estratégico de Agroplastic. Impulsan una metodología de remuneraciones en beneficio de los colaboradores con más de 5 años dentro de la empresa.*

**2016**

*Nuevas fronteras. En línea con el cuidado del medio ambiente, deciden importar nuevos productos desde China. Paralelamente, inician sus despachos a la región de Atacama.*

**2018**

*Seguimos creciendo. Este año abrirán una nueva tienda en Ovalle, que espera seguir consolidando Agroplastic en la región.*



## ENTREVISTA

UCN

UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL NORTE

En 1956 se creó la Universidad del Norte, hoy consolidada como la Universidad Católica del Norte. La institución se inició en el contexto de un Chile totalmente diferente al que conocemos hoy donde fue la octava universidad del país y la tercera católica.

# UCN 62 años comprometida con el desarrollo regional

**EL VICERRECTOR DE LA SEDE COQUIMBO, FRANCISCO CORREA,** señala que para ellos es importante que sus estudiantes se transformen en profesionales preocupados por su entorno.



## PROFESIONALES COMPROMETIDOS

con su entorno y con el bien común. Ese es el ideal que ha guiado por casi 62 años a la Universidad Católica del Norte (UCN) y así lo subraya el Vicerrector de la Sede Coquimbo, Francisco Correa Sch-nake, al reflexionar sobre el rol que cumplen las universidades regionales. “Nosotros tenemos que formar profesionales que entiendan que su profesión no es solo a beneficio personal. El profesional no puede estar desligado de lo que ocurre en el entorno y su responsabilidad con éste y con el bien común, y ese es el trabajo al que día a día nos comprometemos”.

En esa línea, la UCN enmarca su docencia en un proyecto educativo que apunta tanto a la integración laboral como al fortalecimiento de la vocación social entre sus estudiantes, quienes participan en iniciativas como las clínicas jurídicas, que en 2017 reunieron a más de 70 estudiantes de Derecho prestando servicios y asesorías legales gratuitas a comunidades y agrupaciones de la región.

Similar experiencia viven los alumnos de Nutrición, Enfermería y Ki-



*El desarrollo de la Universidad Católica del Norte, no solo es fruto de sus rectores y sus líderes, también es el resultado del trabajo de la comunidad que ha protegido la institución, lo que ha permitido ser un actor relevante para el norte del país”.*



*Los diversos voluntariados que impulsa la UCN otorgan asimismo la oportunidad para que los jóvenes encuentren un espacio para desarrollar su vocación social”.*

*“Los egresados de la UCN permanecen en su mayoría en la zona, aportando así al desarrollo de la misma, en los ámbitos de la salud, la educación y la producción”.*

nesiología, que llevan a la práctica los conocimientos adquiridos en su formación, por medio de intervenciones comunitarias Corporación de Deportes de Coquimbo, Organización de Fomento del Barrio Almagro de La Serena, y adultos mayores de la ciudad puerto.

Por otra parte, las prácticas básicas e internados de los futuros profesionales de la salud han generado significativos aportes a la comunidad. Así, por ejemplo, en 2016 el Cesfam Juan Pablo II de La Serena registró 880 evaluaciones individuales de adulto mayor y similar número de consultas nutricionales; los jóvenes implementaron ese mismo año un mapa epidemiológico del Cesfam Dr. Sergio Aguilar de Coquimbo. En este mismo centro funciona el proyecto de Clínica de Lactancia Materna, abierto a toda la comuna. Y en el marco de un convenio de colaboración entre la Facultad de Medicina y el Club Deportivo y Cultural Coquimbo Unido, se están

efectuando evaluaciones antropométricas, encuestas y una serie de mediciones físicas a las divisiones de Fútbol Joven.

Los diversos voluntariados que impulsa la UCN otorgan asimismo la oportunidad para que los jóvenes encuentren un espacio para desarrollar su vocación social. Ejemplo de ello son los cerca de 200 estudiantes que participan en los diversos voluntariados dependientes de Pastoral, incluyendo la ruta nocturna que atiende a personas en situación de calle, visitas a hogares de ancianos, centros de menores, cárceles y campamentos.

Si bien la UCN cumplirá 62 años en mayo próximo, su historia en la región de Coquimbo se inició en 1968, dando respuesta a la necesidad de formar profesores de educación general básica y técnicos vinculados con la educación. Desde entonces, el Campus Guayacán, ubicado junto a la hermosa bahía de La Herradu-

ra, ha crecido y se ha modernizado tanto en infraestructura como en recursos humanos.

De esta manera, lo que empezó en Coquimbo con 4 carreras, hoy se ha extendido a 14 carreras, 10 programas de postgrado y 8 especialidades médicas.

El desarrollo de la Universidad Católica del Norte, aclara el Vicerrector Correa, “no solo es fruto de sus rectores y sus líderes, también es el resultado del trabajo de la comunidad que ha protegido la institución, lo que ha permitido ser un actor relevante para el norte del país”.

En este contexto, valora que los egresados de la UCN permanecen en su mayoría en la zona, aportando así al desarrollo de la misma, en los ámbitos de la salud, la educación y la producción.

Respecto de este último, el directivo destaca la labor en Ciencias del Mar, que, además de formar a profesionales y postgraduados, ha desarrollado por más de tres décadas un programa de capacitación y transferencia tecnológica a becarios de toda Latinoamérica. Clave



Angamos 0610, Antofagasta / 55 2355000  
Larrondo 1281, Coquimbo / 51 2209891  
Calle Gustavo Le Paige 380, San Pedro de Atacama / 55 2851002  
Av. Libertador Bernardo O'Higgins 292, Of. 22, Santiago / 2 22226216  
www.ucn.cl



en este proceso fue la donación por parte de Japón, en 1985, del Centro Costero de Acuicultura y de Investigaciones Marinas, el más importante de Chile y Latinoamérica en cuanto a cultivo de moluscos.

En el ámbito local y nacional, los expertos de la UCN ostentan una consolidada trayectoria en materia de conservación y repoblamiento del ecosistema marino, y diversificación de la actividad acuícola. De hecho, hace solo unas semanas fueron sembradas en la bahía de Tongoy un total de 25.000 semillas de ostras japonesas, tarea que estuvo a cargo de pescadores artesanales de lugar y del equipo técnico del Programa Acuicultura en Áreas de Manejo de la UCN.

Con una mirada amplia y más allá de lo inmediato, la casa de estudios otorga en su quehacer de investigación un lugar especial a problemas que afectan a la población regional. Ello ha llevado, por ejemplo, a un trabajo colaborativo con en las comunidades agrícolas de Majada Blanca, Lorenzo Peralta de Punilla, Peral Ojos de Agua y Los Tomes, en Limarí, destinado a promover el uso de la tecnología de atrapanieblas como alternativa hídrica, frente a la persistente sequía. En la misma línea, a comienzos de este año finalizó un proyecto dedicado a la operación y gestión de un sistema automatizado piloto de conducción del recurso hídrico, especialmente destinado a la Asociación de Canalistas del Embalse Recoleta.

En el ámbito de la salud, en tanto, la Facultad de Medicina continúa una línea de investigación dedicada a generar técnicas de estudio no invasivas para detectar precozmente el cáncer gástrico, un problema de salud relevante en esta región.

Esta responsabilidad social y una constante búsqueda por la excelencia permitieron a la Universidad Católica del Norte ser acreditada por 6 años y en todas sus áreas por parte de la Comisión Nacional de Acreditación (CNA), convirtiéndose así en la única universidad de la macro zona norte del país acreditada por ese periodo.

Con esa validación, afirma Francisco Correa, la UCN se ha consolidado como una de las mejores universidades de la región, participando en diversas mesas del gobierno regional, como un actor relevante a la



**25.000 semillas de ostras japonesas** fueron sembradas en la bahía de Tongoy.

hora de tomar decisiones.

“Hoy, la universidad cumple un importante rol como centro de investigación y desarrollo para aportar antecedentes y visiones que permitan un análisis lo más objetivo posible, para que nuestras autoridades decidan informados”, afirma Correa. Es así como la institución ha enfocado sus energías en la investigación aplicada para resolver problemas de la región. Ejemplo de ello es lo que ocurre con el corredor bioceánico del Paso de Agua Negra, tema al que la universidad ha apor-

tado desde los inicios información objetiva sobre sus beneficios y consecuencias para la IV región.

Consciente de las exigencias de un mundo globalizado, hoy la UCN orienta su quehacer a desarrollar y posicionar un “proyecto educativo distintivo” de una universidad tradicional, pública y regional, que permita a sus estudiantes generar competencias, habilidades y destrezas, apoyadas en plataformas tecnológicas que le faciliten la integración laboral y, reconocidos por su vocación social.



*Nosotros tenemos que formar a profesionales que entiendan que su profesión no es solo a beneficio personal. El profesional no puede estar desligado a lo que ocurre en el entorno y su responsabilidad con éste, él debe ser preocupado por el bien común de la región”.*



**FRANCISCO CORREA S.**  
VICERRECTOR SEDE  
UCN COQUIMBO

**EVALUACIONES ANTROPOMÉTRICAS**, encuestas y mediciones físicas a las divisiones de Fútbol Joven.

## Hitos

**La llegada a la región.** Tras su fundación, en 1968 deciden abrir el primer campus en Coquimbo para formar profesores de educación general básica y técnicos vinculados con la educación.

**Donación del Centro Costero.** En 1985, el Gobierno de Japón dona a la UCN el Centro Costero de Acuicultura y de Investigaciones Marinas, el más importante de Chile y Latinoamérica en cuanto a cultivo de moluscos.

**El futuro de la UCN.** Con un modelo pedagógico que sirva a la región y la comunidad, la universidad potencia sus esfuerzos en las áreas de investigación científica y aplicada para con ello contribuir en el desarrollo de Coquimbo y el norte del país.



## ENTREVISTA

# CEDUC - UCN

INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR

En 19 años la entidad educacional se ha transformado en la primera opción para muchos jóvenes del país, lo que se refleja actualmente en un exitoso cierre de matrículas para el año en curso.

## El rol de CEDUC UCN en la educación técnica del país

**CEDUC UCN** partió con 4 carreras y 89 estudiantes, hoy cuenta con 5 sedes y más de 4.300 alumnos a lo largo del país.



### CUANDO CHILE TODAVÍA SE DIVIDÍA POR PROVINCIAS

y la de Coquimbo era una de las más pobres del país, el Obispo de Copiapó de ese entonces, Francisco Fresno, decidió abrir una sede de la Universidad Católica del Norte en la región de Coquimbo, enfocada en carreras técnicas ligadas al sector agropecuario y que entregaran a la provincia un lugar para capacitarse en un sector de relevancia histórica para la zona. Con el tiempo, lo que nació como una universidad ligada a las carreras técnicas, se transformó en lo que hoy conocemos: líder en investigación de la zona norte y con una amplia oferta de carreras universitarias. Con su crecimiento se fue perdiendo la idea que dio origen a la sede, por lo que en 1990, la universidad decide crear un Centro de Formación Técnica con el objetivo de contribuir con la movilidad social de la región dando origen así a CEDUC UCN.

En ese entonces, un grupo de profesionales ligados a la universidad iniciaron una serie de investigaciones que involucró a las más importantes empresas de la región, donde se concluyó que ya en la década del 90, el país tenía una necesidad



*En ese entonces, el diagnóstico del Banco Mundial, era muy parecido al que veníamos trabajando como CEDUC UCN, donde la entidad mundial solicitó al país que con esta inversión fortalecieran la educación superior y con ello, mucho más a la educación técnica, que tenía menor valoración para los demandantes de educación del país y al contrario era altamente demandada por el sector productivo”.*

urgente de profesionales técnicos que aportarían en su desarrollo productivo y estuvieran en línea con tales requerimientos. Entre ellos estaba Carlos Sainz, Director Ejecutivo de CEDUC UCN, quien tuvo la oportunidad de redactar este proyecto y tras 20 años de historia continúa en la senda de este centro de formación, que hoy ha expandido sus fronteras a la zona sur llegando hasta Lebu y Hualpén.

CEDUC UCN partió con 4 carreras y 89 estudiantes, hoy cuenta con 5 sedes y más de 4.300 alumnos a lo largo del país. Pero su crecimiento no fue tarea fácil y menos rápida. En el año 2000, Chile se adjudicó un préstamo de 200 millones de dólares de parte del Banco Mundial, “En ese entonces, el diagnóstico del Banco Mundial, era muy parecido al que veníamos trabajando como CEDUC UCN, donde la entidad mundial solicitó al país que con esta inversión fortalecieran la educación superior y con ello, mucho más a la educación técnica, que tenía menor valoración para los demandantes de educación del país y al contrario era altamente demandada por el sector productivo”, contó el Director Ejecutivo. Fue así que, y en

### Diario El Día

*Comprometidos con la educación técnica regional, diario El Día se ha preocupado por ser una plataforma para cubrir las actividades más importantes de CEDUC UCN durante su trayectoria.*

línea con esos nuevos fondos para la educación, el Centro de Formación Técnica se adjudicó dos grandes proyectos que dieron pie a la construcción de la sede que vemos hoy a un costado de la Ruta 5, en Coquimbo”.

Con el sueño de tener una institución que marcara tendencia a nivel nacional, en 2007, el Centro Educativo decide dar un gran salto y se instala en Antofagasta, dando su primer paso para la expansión.

Un año más tarde, tras el cierre de las minas de carbón en Chile, Corfo llamó a centros de formación técnica y otros organismos a licitación, para el desarrollo de un programa que lograra reconvertir a la población dedicada al carbón, y con ello, reactivar la actividad laboral en Lebu. Ese proyecto adjudicado por CEDUC UCN, marca un gran hito para la institución al establecer su primera sede lejos de la zona norte

y poner la primera piedra en la región del Biobío. “Adjudicamos este proyecto gracias al trabajo realizado en Coquimbo, donde habíamos demostrado con mucho esfuerzo y perseverancia que podíamos desarrollar la movilidad social y la formación de personas sobre todo de población vulnerable y de reconversión”.

Esta adjudicación dejó en una vitrina a CEDUC UCN, llamando la atención de grandes empresas de la zona. Una de ellas, la Empresa Nacional de Petróleo, ENAP, que tras conocer su trabajo en Lebu, en 2016 firmó un convenio junto al Ministerio de Energía para abrir la segunda sede en la región, esta vez en Hualpén, dedicada al desarrollo de carreras técnicas ligadas a la energía. En la actualidad, la institución cuenta con más de 650 alumnos y construye un gran campus que podrá atender a los habitantes del Gran Concepción.



Miraflores N° 475, Coquimbo  
51 2547003 - 2547016  
www.ceduc.cl



**ANGELINA CASANOVA**, ingresó en el año 2010 a estudiar en CEDUC UCN la carrera Mecánica de Equipo Pesado.

En 2016, CEDUC UCN se transformó en el quinto instituto a nivel nacional en adscribirse a la Gratuidad de la educación superior, y el único en la zona norte, lo que permitió que jóvenes provenientes de los hogares pertenecientes al 50% de menores ingresos, accedieran al nivel terciario sin tener que pagar ni la matrícula ni el arancel por la duración formal de sus carreras.

En el mes de marzo abrió las puertas a alumnos de la provincia del Choapa con su nueva sede en Los Vilos. El nuevo establecimiento se construyó bajo un acuerdo colaborativo con Antofagasta Minerals. CEDUC Choapa es el primer centro de formación técnica en la provincia y permite que 300 alumnos accedan a la educación.

Carlos Sainz, señala que “la apertura de la educación técnica a diversas zonas del país es un tremendo aporte y una muy buena noticia para el sector productivo”. Además, es entusiasta y espera que siga creciendo a otros rincones del país. “Por muchos años, una de las mayores dificultades que teníamos que afrontar como centro de for-

mación, tenía relación con la valoración de los técnicos. Durante décadas, las familias han creído que las carreras técnicas están ligadas a los niños con mala conducta o con bajas calificaciones. Hoy debemos despejar esa idea, ya que las carreras técnicas están articuladas en el sistema de educación y un chico que parte en una carrera técnica puede perfectamente después tener un grado de doctor y hacer una carrera bien remunerada”. Con respecto a este último punto, Carlos recuerda los difíciles años que vivía el instituto en sus inicios y contó, “durante mucho tiempo, nosotros teníamos que esperar que las Universidades cerraran sus procesos de matrícula, para recibir a los alumnos “rezagados”. Hoy la cara ha cambiado, y ejemplo de ello es que en 2017 ya teníamos cerradas las matrículas en el mes de noviembre”.

Para concluir, el Director Ejecutivo aprovecha la instancia para hacer una invitación a las empresas. “Hoy el mejoramiento de la educación técnica no solo está en manos de los centros que la imparten, también necesitamos que las empresas asuman su rol en la sociedad y sean capaces de



*Hoy el mejoramiento de la educación técnica no solo está en manos de los centros que la imparten, también necesitamos que las empresas asuman su rol en la sociedad y sean capaces de compartir las necesidades que ellas tienen en sus operaciones, dando espacio a que instituciones como la nuestra puedan entrar a sus faenas para identificar cuáles son las competencias que hoy el mercado necesita”.*



*En Coquimbo, habíamos demostrado con mucho esfuerzo y perseverancia que podíamos desarrollar la movilidad social y la formación de personas sobre todo de población vulnerable y de reconversión”.*



**CARLOS SAINZ L.**  
DIRECTOR EJECUTIVO  
CEDUC UCN



**LA ENTIDAD ACLARA** que un estudiante que parte en una carrera técnica puede perfectamente después tener un grado de doctor y hacer una carrera bien remunerada.

compartir las necesidades que ellas tienen en sus operaciones, dando espacio a que instituciones como la nuestra puedan entrar a sus faenas para identificar cuáles son las competencias que hoy el mercado necesita”, concluyó.

**Egresados, el mejor Testimonio**

Angelina Casanova, ingresó en el año 2010 a estudiar en CEDUC UCN la carrera Mecánica de Equipo Pesado después de haber realizado un curso de operación de maquinaria pesada y soldadura en la misma institución. Luego de su excelente desempeño como alumna ingresó como Técnico de Nivel Superior a Cerro Colorado, trabajó por 5 años en Minera Escondida, y hoy se destaca como la primera mantenedora mecánica del taller de camiones de Minera Centinela.

“Mi experiencia en CEDUC fue bastante buena, destaco los profesores cercanos a los estudiantes, dispuestos a apoyar y entregando confianza. La formación que recibí me sirvió completamente en la gran minería, me hizo sentido todos los ramos que vi en el CFT”.

“Siempre recomiendo dónde estudié; en todos partes saben que me formó CEDUC UCN. Estoy muy agradecida con el legado que me dieron porque la carrera que estudié me ha dado todo; con 27 años tengo lo que deseé y me cambió la vida. Ahora estoy emprendiendo en mi propia empresa. Estudiar te abre la mente, es la puerta para lograr tus metas”.

**Hitos**

**1989**

**Volver a sus orígenes.** La Universidad Católica del Norte decide abrir un centro de formación técnica que rescatara la importancia de las carreras técnicas dentro de la región.

**2000**

**El Banco Mundial de su lado.** El Banco Mundial entrega a Chile 200 millones de dólares en préstamo para fortalecer la educación superior, haciendo énfasis en la educación técnica. Con esos fondos, CEDUC UCN se adjudica dos proyectos que dan origen a su actual sede Coquimbo.

**2006**

**Nuevas fronteras.** Desde el año 2006, CEDUC UCN ha extendido sus fronteras llegando a ciudades como Antofagasta (2006), Lebu (2007), Hualpén (2008) y este mes de marzo Los Vilos, donde son el primer centro de formación técnica de la provincia del Choapa.

**2017**

**Primer CFT en acceder a la gratuidad en la zona norte.** Con la expansión de la gratuidad a centro de formación técnica, CEDUC UCN es el primer CFT de la zona norte en adscribirse, permitiendo a las familias pertenecientes al 50% con menores ingresos acceder a la educación.

**2018**

**Los desafíos continúan.** Hoy el CFT busca seguir consolidando la educación técnica en nuestro país de la mano de las empresas y a través de una estrategia que busca extender sus fronteras hasta las zonas más alejadas.

## ENTREVISTA

## CAMAL MUSALEM

AUTOMOTRIZ

En una de las esquinas de Avenida de Aguirre, a pocos metros de la ruta 5, se encuentra Camal Musalem, una de las empresas automotrices más exitosas del país y que justamente forma parte de los emblemáticos emprendimientos de nuestra región.

# El taller mecánico ovalino que triunfó en el mercado automotriz

“

En 1986 cuando se convierten en el Concesionario Oficial de Toyota, lo que los consolida en la región como representante de la marca”.

**AL INGRESAR A CAMAL MUSALEM,** una serie de ejecutivos te saludan y te invitan de inmediato a recorrer el lugar. Conversan con cierta amabilidad propia de los vendedores de autos. Su atención es eficiente y en pocos minutos, sus clientes pueden acceder a una novedosa y moderna oferta de vehículos.

La empresa Camal Musalem, se formó en el año 1968, cuando el empresario del mismo nombre formó un taller mecánico en la ciudad de Ovalle. A poco andar, con la llegada de los clientes, el negocio creció lo que permitió posteriormente la penetración en el rubro automotriz en las ciudades de Ovalle y La Serena.

El gran hito que marca el desarrollo de esta empresa, es en 1986 cuando se convierten en el Concesionario Oficial de Toyota, lo que los consolida en la región como representantes de la marca. Gracias a esta expansión, se integran oficinas de ventas de automóviles y ventas de repuestos emplazándose en Avenida Francisco de Aguirre 350, La Serena.

En un periodo posterior se instalan sucursales de Servicio Técnico autorizadas en dichas ciudades. Trabajando desde sus inicios con tres tipos de elementos, herramientas, maquinarias e insumos. Su excelencia les permitió en el año 1994 abrir una sucursal adicional, exclusiva para Servicio Técnico en Avenida Francisco de Aguirre 0124, La Serena.

Posteriormente el año 2009 se inaugura el centro integral que vemos



hoy, donde se entregan los servicios de ventas de vehículos nuevos, ventas de repuestos, y servicio técnico, todos en la misma sucursal.

A lo largo de su historia, la empresa ha recibido diversos reconocimientos por parte de Toyota Chile, entre ellos en 2011, fueron destacados por su preocupación con el medio ambiente, controlando y tratando los residuos peligrosos, tanto para las aguas de uso común como para los contaminantes (refrigerantes, aceites, baterías, etc.). Posteriormente en 2014, recibieron el 1er lugar a nivel zonal, por la zona norte, en el Programa de Excelencia Concesionarios, otorgado al mejor Concesionario Toyota en atención de post venta.

La empresa cuenta con todas las normas y condiciones de seguridad

y funcionalidad que contribuye el buen desarrollo de sus labores y evalúa el cumplimiento de las tareas a realizar, vale decir, que esté dentro de lo estipulado por las normas que despliega el Distribuidor TOYOTA CHILE S.A.

A lo largo de su trayectoria como centro integral de Toyota, el concesionario se ha distinguido a nivel zonal como el mejor en servicio y atención al cliente. Es así como desde 1998, junto a Toyota Chile impulsan con éxito autos que estén en línea con las necesidades medioambientales de nuestro país. Es así como a través de la empresa japonesa, impulsaron dentro de la región la tecnología híbrida, que entre otras cosas, ha evitado que se generen más de 50 millones de toneladas de CO2.

## Hitos

## 1968

**De taller mercánico a distribuidor administrativo.** La empresa Camal Musalem, se formó en el año 1968, cuando el empresario de homónimo formó un taller mecánico en la ciudad de Ovalle.

## 1986

**Toyota.** Se convierten en el Concesionario Oficial de Toyota Chile, lo que los consolida en la región la primera automotriz en representar la marca.

## 1994

**Nueva infraestructura.** Su excelencia les permitió en el año 1994 abrir una sucursal adicional, exclusiva para Servicio Técnico en Avenida Francisco de Aguirre 0124, La Serena. Posteriormente el año 2009 se inaugura el centro integral que vemos hoy.

## 2011

**Destacados por Toyota.** A lo largo de los años, la empresa ha sido en diversas ocasiones destacados por la marca Toyota, entre ellos el 2011 por su compromiso con el medio ambiente y posteriormente en 2014 por su trabajo en post venta.

## 2015

**Fallecimiento de Camal Musalem.** A los 72 años de historia, en 2015, falleció el empresario ovalino, que dejó como legado a la región y su familia la automotriz Camal Musalem, que expande fronteras por todo el norte de Chile y ya se consolida como la mejor concesionaria de Toyota dentro de la región.



Av. Francisco de Aguirre 070, la Serena / 51 2543775  
 Ariztía 358, Ovalle / 53 2433222  
 cmusalem@camalmusalem.cl  
 www.camalmusalem.cl



Consciente de lo relevante de este aporte, Camal Musalem, confirmó su compromiso con la estrategia de Toyota Chile que busca para el año 2050, contar con el 100% de sus autos amigables con el medio ambiente. En línea con este ambicioso proyecto la compañía realizó el lanzamiento de All New Prius, un automóvil de bajas emisiones y alto rendimiento de combustible, modelo que ya se encuentra disponible dentro de nuestra región y al que se puede acceder con llamativas ofertas.

Según los datos del Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones, este auto combina y optimiza las operaciones entre un motor a gasolina altamente eficiente y un potente motor eléctrico en base a las condiciones de conducción, de esta forma se logra entregar una excelente aceleración de bajas emisiones y mucha eficiencia. Logrando

un consumo de 41,7 kilómetros por litro, y con emisiones que no superan los 91 gramos de CO2 por kilómetro.

En el pasado mes de marzo, la compañía lideró interesantes ofertas para acceder a un automóvil. Entre ellas los "bonos marzo" que pueden llegar hasta 2 millones de pesos. Pero eso no es todo, la compañía lidera una campaña sobre el uso del Prius C de Toyota, para lo anterior se han reunido con el gremio de colectiveros de nuestra región para impulsar el uso de tecnologías más inteligentes y sostenibles en los medios de transportes de Coquimbo.

Tras una larga carrera de éxito, el destacado empresario ovalino, don Camal Musalem, como lo conocen dentro de la región, falleció el 1 de junio de 2015, con 72 años de edad.

“A través de la empresa japonesa, impulsaron dentro de la región la tecnología híbrida, que entre otras cosas, ha evitado que se generen más de 50 millones de toneladas de CO2”.



**EL MUNDO TIENE OTRO CAMINO**  
**PRIUS**

HYBRID SYNERGY DRIVE

AIRBAGS DE RODILLA DE SERIE

VSC DE SERIE CONTROL DE ESTABILIDAD

(ABS) ABS + ERD + BA

TOYOTA

Av. Francisco de Aguirre 070 La Serena

Ventas (51) 2 546791

camalmusalem.cl

## ENTREVISTA

## SANTO TOMÁS

UNIVERSIDAD E INSTITUTO PROFESIONAL

A un costado de la Ruta 5, una imponente sede educacional llama la atención de quienes se trasladan por la conurbación de Coquimbo – La Serena, y al norte del país. Se trata de la sede de la Universidad Santo Tomás, que alberga a más de 5 mil estudiantes y que hoy se consolida como una de las más grandes a nivel nacional y direcciona sus esfuerzos para contribuir a la región a través de la educación.

# Santo Tomás: Universidad suma más de 5 mil estudiantes de la región

Actualmente Santo Tomás cuenta con más de 2 mil estudiantes universitarios en La Serena.

CON 22 SEDES A NIVEL NACIONAL, tanto de CFT, IP y universidades, Santo Tomás se ha consolidado como uno de los grupos de educación con mayor alcance del país, contando con más de 92 mil estudiantes en sus tres formatos.

La llegada de Santo Tomás a la región data de 1980, con la creación de sus primeras sedes dedicadas al fortalecimiento de la educación técnica de nuestra región. En ese entonces, ubicadas en el centro de La Serena, la universidad albergaba a 200 estudiantes divididos en 7 carreras técnicas.

Años más tarde, en 2004 se da inicio al funcionamiento de Universidad Santo Tomás en la Región de Coquimbo, y desde esa fecha, ha sido piedra angular de la educación de miles de jóvenes que hoy desarrollan una labor destacable en las diversas disciplinas en las cuales se desempeñan, tanto en la región como en el país. En esa línea, su oferta se ha diversificado y ya alcanzan los 5 mil estudiantes en sus sedes de la región, donde 2.060 son estudiantes universitarios y el resto se divide entre en el Centro de Formación Técnica y el Instituto Profesional.

En 2006, la universidad se trasladó al edificio de ruta 5, que en ese entonces contaba con 5.000 m<sup>2</sup> construidos. Más tarde, en 2011, se inauguró el campus completo que vemos hoy, el que cuenta con 11 mil m<sup>2</sup> y una infraestructura con cómodas salas de clases, bibliotecas, auditoriums, aulas de computación y cafeterías; además de talleres con tecnología de punta y acordes a las necesidades de todas las carreras que se imparten.



*Hoy nuestra universidad cuenta con un gran número de estudiantes que provienen de los sectores más vulnerables de Coquimbo, con quienes trabajamos de la mano a becas y a través del CAE al que acceden el 75% de nuestros estudiantes. El acceso a la gratuidad, si bien sería un beneficio muy importante para nuestros alumnos, no ha sido obstáculo para la universidad”.*



*Sus índices de deserción no superan el 10%, siendo lo anterior motivo de orgullo para quienes día a día trabajan en Santo Tomás.*



Posteriormente en 2014, se construyó el campus Libertad, que trasladó a las carreras del Centro de Formación Técnica y el Instituto Profesional, que antes se agrupaban en la sede de Balmaceda. Actualmente las carreras de administración, trabajo social y educación se van al campus de Libertad, mientras que el resto que necesita de mayor infraestructura, con por ejemplo laboratorios, se agrupan en el campus de Ruta 5.

Para el conglomerado educacional, ha sido primordial crear carreras que sean compatibles con las necesidades de la región, tanto a nivel profesional como técnico. Frente a esto su rector Ramiro Truco, es enfático en señalar que la universidad trabaja al alero de la región y las

carreras con que cuentan sus sedes están destinadas a contribuir con su desarrollo.

A la fecha tanto la universidad, como el CFT e Ip, se encuentran acreditados por 3 años gracias a su compromiso con la excelencia. Sin embargo, esta acreditación no les permitió en el año 2017 acceder a la gratuidad, dado que uno de los requisitos solicitados es contar con más de 4 años. Pero esta situación, para su rector no ha sido obstáculo para continuar su labor con los estudiantes más vulnerables de la región. “Hoy nuestra universidad cuenta con un gran número de estudiantes que provienen de los sectores más vulnerables de Coquimbo, con quienes trabajamos de la mano a becas y a través del CAE al que ac-

ceden el 75% de nuestros estudiantes. El acceso a la gratuidad, si bien sería un beneficio muy importante para nuestros alumnos, no ha sido obstáculo para la universidad, que en noviembre del 2017, ocupó todas sus plazas disponibles”.

Frente a esto, uno de las mayores dificultades que enfrenta la universidad, tiene relación con las herramientas con que cuentan sus alumnos al ingresar a la institución, las que presentan falencias. “Hoy nos encontramos con alumnos con deficiencias graves en matemáticas, que no entienden lo que leen y que no tienen metodologías de estudio”, aseguró el rector. Para lo anterior, han creado un programa que busca hacer seguimiento a los jóvenes que ingresan a la universidad con pocas herramientas. “Antes de in-





Ruta 5 Norte 1068, La Serena  
51 2473200  
Libertad 579, La Serena  
51 2553300  
ipcft.santotomas.cl



**EN SUS INICIOS** esta institución funcionaba en el centro de La Serena con 200 estudiantes.



**HOY GRACIAS A UN TRABAJO INTEGRAL**, Santo Tomás cuenta con un 90% de retención de estudiantes, cifra que es excelente en relación al promedio nacional.

rior motivo de orgullo para quienes día a día trabajan en Santo Tomás.

La instauración de sólidas relaciones con instituciones públicas y privadas, con intereses comunes en diversas disciplinas del conocimiento, ha logrado establecer diversas acciones de cooperación que han permitido aportar al desarrollo eficaz e integral de los estudiantes; hecho que les permite enfrentar con éxito el ámbito laboral en el cual se desempeñan. Pero no solo eso, la institución se ha preocupado por ser un aporte para la comunidad, creando espacios para la capacitación, seminarios y charlas dirigidas a los pequeños y grandes empresarios de la región. Es así como gracias a un proyecto de la UST La Serena, pequeños emprendedores agroalimentarios de toda la región están conociendo la filosofía del comercio justo y el camino para llegar a certificar sus productos e instalarlos en sofisticadas vitrinas del mundo.

Hoy la institución, trabaja fuertemente en el desarrollo de infraes-

tructura más accesible e inclusiva para todos los estudiantes, donde la casa de estudios contará con un/a docente especialista, un/a psicólogo/a y tutores para apoyar a todos los jóvenes en situación de discapacidad durante sus años de estudio. Un esfuerzo mancomunado con Senadis, que permitirá seguir abriendo las puertas de Santo Tomás a todos los estudiantes del país, sin perjuicio de sus condiciones físicas e intelectuales.

Las acreditaciones institucionales y de carreras logradas por la UST, unidas a la excelencia académica de los participantes de este proyecto educativo Santo Tomás, permiten robustecer la misión formadora que aporta conocimientos, habilidades, aptitudes, eficiencia, creatividad y responsabilidad social a los estudiantes; contribuyendo así al desarrollo de la familia, la región y el país.



**PARA NIVELAR A LOS ESTUDIANTES**, la institución ofrece talleres de diferentes asignaturas como matemáticas y lenguaje.

“*Hoy la institución, trabaja fuertemente en el desarrollo de infraestructura más accesible e inclusiva para todos los estudiantes, donde la casa de estudios cuenta con docentes especialistas, psicólogos y tutores para apoyar a todos los jóvenes en situación de discapacidad durante sus años de estudio.*”



**Ramiro Truco**  
RECTOR UNIVERSIDAD  
SANTO TOMÁS

## Hitos

### 1980

**Llegada a la región.** La llegada de Santo Tomás data de 1980, en ese entonces, ubicada en el centro de La Serena, la universidad albergaba a 200 estudiantes divididos en 7 carreras técnicas.

### 2004

**Universidad.** En 2004 se da inicio al funcionamiento de Universidad Santo Tomás en la Región de Coquimbo, y desde esa fecha, ha sido piedra angular de la educación de miles de jóvenes que hoy desarrollan una labor destacable en las diversas disciplinas en las cuales se desempeña.

### 2006

**Nuevos campus.** La universidad invierte en infraestructura trasladando su campus de Balmaceda a la sede actual en ruta 5. En 2011 terminan su construcción que alcanza los 11.000 m<sup>2</sup>.

**Camino a la acreditación.** Por tercera vez, la universidad fue acreditada por el organismo CNA, que validó su labor ligada a la excelencia con 3 años de acreditación.

### 2018

**Desafíos.** La universidad hoy busca seguir consolidándose dentro de la región con una oferta de carreras que buscan contribuir con el desarrollo de Coquimbo y la formación de profesionales que cuiden y colaboren con el entorno.



gresar a sus respectivas carreras en Santo Tomás, le dedicamos mucho tiempo para nivelar los conocimientos que traen del colegio. En ese sentido, nuestra labor es hacernos cargos de los alumnos y no dejarlos solos en su proceso formativo”.

Talleres de matemáticas, de escritura y lenguaje, son algunas de las opciones que tienen los alumnos para nivelar sus conocimientos a través del Centro de Aprendizaje. Este centro trabaja con profesores con máximo 5 o 6 alumnos que les permite adquirir el conocimiento de forma cercana y focalizada.

Además, este programa les ha permitido tener cifras positivas de retención en comparación al promedio nacional. En esa línea, sus índices son del 90%, siendo lo ante-

REPORTAJE



AVISO PUBLICITARIO TIENDA LA CASTELLANA, 1944.

# La vertiginosa evolución del diseño gráfico publicitario

**LA PRENSA ES EL MÁS ANTIGUO** y uno de los más importantes medios de comunicación masivos. Para la mayoría de los consumidores, sean o no sus lectores habituales, es el medio más respetado, ya sea por su herencia histórica o por su implicación política.

“**Quienes conocimos y trabajamos en la vieja escuela del diseño de la época de los '90, utilizando papel couché, cemento caucho, rápido grafy letras transferibles, hemos sido testigo de la evolución de la publicidad en la prensa escrita. Con la llegada de la era digital, los tiempos se optimizaron, además de tener más recursos gráficos y herramientas para entregar trabajos de mejor calidad. Ahora, diario El Día, va acorde a los tiempos para poder competir en igualdad de condiciones.**”

**CARLOS ZARRICUETA R.**  
JEFE DEL DEPARTAMENTO DE ARTE DE DIARIO EL DÍA

Al mismo tiempo, la publicidad es el principal medio de financiación de ésta, sin ella la prensa no podría subsistir económicamente. De hecho, todas las publicaciones periódicas se financian gracias a la publicidad y es una relación en la que ambas partes salen ganando.

La publicidad porque en la prensa un medio indispensable, un soporte duradero y, en muchos casos diario, que permite al publicitario dirigirse a un público (target) concreto. Además, en los últimos años se ha producido un fenómeno de especialización de las revistas que permite a los anunciantes llevar su mensaje a grupos de población muy definidos. En el caso de los medios locales o las ediciones locales de los periódicos nacionales facilitan el llevar el mensaje a los consumidores de una localidad específica. Por su parte, como ya se dijo, la prensa sin publicidad sería económicamente inviable.

Pero más allá de ser una relación consolidada, la gráfica publicitaria y el diseño de avisaje en la prensa convencional han experimentado en las últimas décadas importantes transformaciones, impulsadas tanto

**SI EN LOS '70 EL CAMBIO RADICAL** se explicó por la irrupción de la conceptualización, en los '80 se empieza a sentir los coletazos de la revolución digital provocada por Macintosh y los primeros softwares especializados, a lo que en los años 90 se suma el surgimiento de internet, que alcanzó su peak en el año 2000 con el auge de las redes sociales y la web 2.0. Desde entonces el diseño ha invadido nuestra vida diaria y ha hecho de la globalización una realidad.





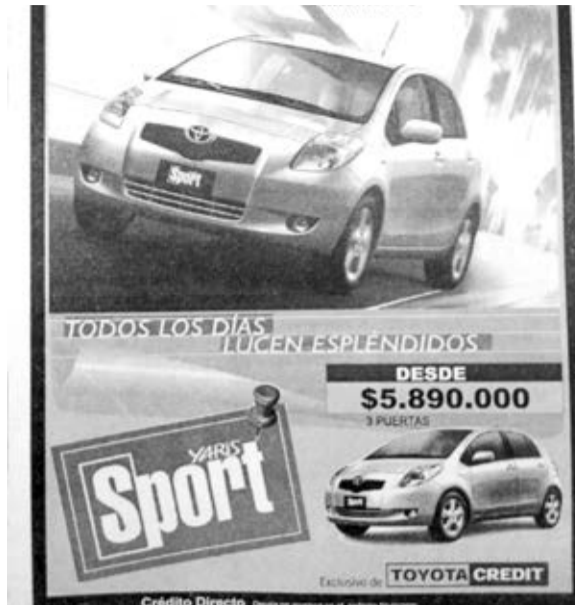
**FRANCISCO VALENZUELA,** coordinador y docente del área de diseño en Inacap.

por la irrupción de nuevas tendencias como por las nuevas tecnologías de la información y la comunicación que revolucionaron las áreas de impresión y de elaboración de contenidos de los periódicos.

Porque hasta que quedaron atrás los linotipos, la publicidad más popular en los diarios nacionales era el uso de tipografías de imprenta, muy clásicas y sin ilustraciones. So-

lamente poseían algunos rasgos de estilo, en las letras cursivas, negritas, y con efectos simples. Hacia la década de 1950 se empiezan a incluir pequeños diagramas y fotografías, pero siempre de manera muy artesanal, y en las décadas posteriores va modernizando y profesionalizando el avisaje, llegando desde fines de la década de los '80 a una verdadera revolución digital.

Francisco Valenzuela, coordinador y docente del Área de Diseño & Comunicación Inacap La Serena, confirma



que publicidad gráfica nacional ha ido evolucionando de una manera significativa, y establece la década del '70 como el punto de inflexión.

“Hasta fines de la década de los '60 y principios de los '70 podíamos apreciar en los avisos de revistas como Paula y Eva que junto con mostrar una imagen de corte vivencial existía una narración. Entonces, por ejemplo, en el caso de Coca Cola, aparecía una familia sentada alrededor de la mesa y al centro una bebida, debajo de la imagen



La evolución del diseño publicitario yo puedo definirlo en dos partes. Una que es la parte técnica, antes todo se hacía a mano, con mucho dibujo, letra a letra, lo que con la llegada de la computación sufre un vuelco total. Asimismo, aumentan las oportunidades gráficas, porque si antes las letras se dibujaban, el computador hoy permite agrandar, achicar, deformar y abre un mundo de posibilidades. Si antes había 20 tipografías, hoy son prácticamente infinitas. El otro gran cambio, que es un poco más de concepto, tiene que ver con la capacidad para dirigir el mensaje publicitario, porque ahora las audiencias son infinitas y están bombardeadas de información, lo que representa un desafío para los diseñadores y publicistas porque antes se intentaba de que el aviso fuera entretenido, pero ahora tiene que tener un mensaje claro y directo, del que se miden los retornos, las audiencias, los famosos KPI, todo se mide”.

**JAVIER ROJAS D.** DISEÑADOR DIARIO EL DÍA

un gran párrafo señalando: Para poder disfrutar de esos momentos en familia no olvide tomar Coca Cola, que refresca y etc. Era un mensaje muy literal”, explica.

Y agrega que fue por esos años cuando se produjo un gran cambio en la publicidad, ya que el trabajo conjunto de diseñadores y publicistas subvierte la dinámica tradicional del Modelo de Comunicación de Lasswell (Emisor – Menaje – Receptor) apostando por la conceptualización. “Volviendo al ejemplo de

# FELIZ ANIVERSARIO N°74 DIARIO EL DÍA

# NOVA

## INMOBILIARIA S.A.



Promoción! Gastos Operacionales gratis y Bono Inmobiliario 10% **DESDE 2.122 UF.**



Casas en Condominio **GRAN OFERTA! Últimas unidades DESDE 7.900 UF.**



Nova Hacienda VII **DESDE 1.960 UF.**

Nova Hacienda VI Bono Inmobiliario 10% **DESDE 2.777 UF.**

Casas en Loteo Gran Promoción! Últimas casas **DESDE 5.500 UF + Bono Inmobiliario de 10%**

REPORTAJE



*Nosotros cuando llegamos a trabajar acá en el diario todavía se trabajaba a mano alzada, se dibujaba todavía el rostro o el auto, se utilizaban letras adhesivas, eso fue en la década de los '90. Acercándose al año 2000 el diario pasó a ser a color y ahí ya hubo un cambio fuerte en la publicidad local en que se incorporaron fotos, llegó incluso un momento a nivel local en que se abusó de la fotografía para aprovechar el color, lo mismo pasó después con el Photoshop y los recursos que ofrecía. En general, para desmarcarse se dejó completamente atrás lo bonito y bien hecho de la ilustración y el diseño más artesanal, lo conceptual y creativo de esto. Pero con el tiempo ha habido una recuperación de la importancia del mensaje, más que de la imagen, un volver al buen uso de la palabra o de los llamados, pero persiste aún una tendencia a la estandarización como queda en evidencia en el avisaje de la industria inmobiliaria, falta originalidad y creatividad sobre todo a nivel local".*

**HECTOR LEYTON A.**  
EDITOR DE DISEÑO  
DIARIO EL DÍA

Coca Cola, con la conceptualización pasamos de la imagen de la familia y el texto acompañando, a ver directamente el producto, un vaso bebida, con mucho hielo y burbujeante, que simplemente decía "Toma Coca Cola", ilustra Valenzuela.

**Aviso Casino Coquimbo 1973.**

El académico agrega que empezaron a aparecer los eslogan y el trabajo de branding o de construcción

de imagen de marcas, que "en el caso chileno se puede graficar en la conceptualización de los nombres; la Línea Aérea del Cobre pasó a llamarse Ladeco y la Línea Aérea Nacional ahora era Lan, lo que ayuda también a empezar a vender los productos como concepto, asociado a una experiencia".

Según Francisco Valenzuela, si en los '70 el cambio radical se explica por la conceptualización, en los '80 se empieza a sentir en el país los coletazos de la revolución digital a través de la influencia extranjera, mientras que en los '90 la transformación fue mucho más radical porque empezaron a instalarse los Mall aquí en nuestro país, las marcas internacionales empiezan a tener una mayor presencia en la parte gráfica comercial y surge la internet, todos elementos que conllevan a que hoy en día vivimos en una globalización total.

**LA IRRUPCIÓN DE LA ERA DIGITAL**

A nivel mundial el comienzo de la revolución digital en el ámbito del diseño se produjo en la década de los '80. Con el nacimiento de Macintosh y la aparición de los primeros softwares especializados como



*Un afectuosamente saludo a ésta prestigiosa casa periodística en su 74º Aniversario, destacar su reconocida labor periodística en nuestra región, como es la de mantener informada a toda la comunidad, destacándose siempre por la objetividad de sus páginas.*

**Lucía Pinto Ramírez**  
Intendenta Región de Coquimbo

[www.gorecoquimbo.gob.cl](http://www.gorecoquimbo.gob.cl) / [www.corecoquimbo.cl](http://www.corecoquimbo.cl)

Freehand, Quark e Illustrator, aparece el diseño digital, que desplaza a métodos más tradicionales como la serigrafía, el collage y la ilustración manual. Esta digitalización permite al diseñador realizar variaciones rápidas y efectivas en su trabajo y centrarse en su proceso creativo, mientras para los clientes se optimizan los tiempos y mejora la calidad del producto final.

Con el surgimiento de Internet y su consolidación en los años '90, el diseño comienza a invadir la vida diaria, permitiendo la conexión entre distintas partes del mundo y dando origen al diseño web, que llegará a su peak en el siglo XXI con el auge de las redes sociales y la web 2.0. Esta sobresaturación de información visual hace que las tendencias de diseño evolucionen desde el posmodernismo al minimalismo.

“Las generaciones han ido cambiando, antiguamente lo que se compraba era el producto, hoy lo que se vende son expectativas de lo que un producto o una marca representa, hoy día el consumidor apuesta a las experiencias, qué atributos le otorga, que dice de ti si prefieres Nike o Adidas, por ejemplo. Lo mismo vemos en el retail con tiendas

**PLAN TOTAL**

**HASTA UN 15% DE DCTO. MAYORES DE 50 AÑOS.**

PLAN TOTAL	PLAN TOTAL	PLAN TOTAL
15% DESCUENTO	10% DESCUENTO	10% DESCUENTO
CHILENA CONSOLIDADA Deduc. UF 1	CRUZ DEL SUR Deduc. UF 10	PRIVISION Sin Deducible
<del>\$22.361</del>	<del>\$14.907</del>	<del>\$28.324</del>
DCTO. ESPECIAL DESDE \$19.007*	DCTO. ESPECIAL DESDE \$13.416*	DCTO. ESPECIAL DESDE \$25.492*
AL MES	AL MES	AL MES

**Cobertura Seguro Automotriz**

- Daños físicos al automóvil hasta un 100% del valor comercial.
- Daños a terceros (daños emergentes) hasta \$ 7.453.579\* (UF 500).
- Daños al automóvil por hurto, incendio, actos maliciosos, riesgo de la naturaleza, sismo y granizo.
- Robo del vehículo y accesorios, y Asistencia total.

**Aviso Seguros Falabella 1995.**

como H&M, Forever 21 o Zara, en que no se apuesta precisamente por la calidad del producto”, explica Francisco Valenzuela.

El coordinador y docente del Área de Diseño y Comunicaciones de Inacap La Serena agrega que en la

industria gráfica esto ha significado llevar la conceptualización al extremo, “a lo que denominamos flat design, el ‘menos es más’. Hoy basta con poner solo un logo, un eslogan o un rostro reconocible. La industria gráfica publicitaria se ha ido minimizando cada día más. Los consu-

midores por su parte están cada día mejor informados y se sociabiliza mucho el consumo”.

**UNIFORMIDAD Y OPORTUNIDADES PERDIDAS**

Entre las desventajas de estas nuevas tendencias, Francisco Valen-



Felicitamos al Diario El Día y todo su equipo de profesionales, que por 74 años han contribuido a desarrollar el periodismo de la Región de Coquimbo.





*Por los años recorridos  
y por los que vendrán...*

*West Rent a Car saluda afectuosamente  
a Diario el Día en su 74° Aniversario*



**west**<sup>®</sup>  
**RENTA CAR**



**RENT A CAR / ARRIENDO DE FLOTAS / LEASING OPERATIVO**

RESERVAS  
**600 300 2777**  
[www.westrentacar.cl](http://www.westrentacar.cl)

**IQUIQUE**  
Aeropuerto  
Díez de Reyes  
Tel: +56 9 1418 2752  
Cel: +56 9 1437 7471

**ANTOFAGASTA**  
Las 8146  
Tel: +56 9 9988 1177  
Aeropuerto Andrés Bello  
Tel: +56 9 9198 9228

**CALAMA**  
Aeropuerto El Gas  
Carretera Antofagasta s/n  
Tel: +56 9 7478 0341  
Oficina Ciudad  
Calle Pío IX 1038, Talama  
Tel: +56 9 4238 3882

**SAN PEDRO DE ATACAMA**  
Calle 475  
Tel: +56 9 1418 2752

**COPIAPO**  
Calle 229  
Tel: +56 9 3398 0225  
Aeropuerto Baños  
de Atacama  
Tel: +56 9 4772 0021  
Cel: +56 9 7898 4288

**VALLÉNAR**  
Ruta 5 Norte  
Daza Velasco Huancu  
Tel: +56 51 2 71 7130

**LA SERENA**  
Av. 100 de Agosto 0225  
Tel: +56 51 2 22 8171  
Aeropuerto La Florida  
Tel: +56 51 2 21 1524

**SALAMANCA**  
Avenida del Camino  
según Ruta 810  
Tel: +56 52 2 52 3487

**SANTIAGO**  
Av. Mariposas Sur 802  
Las Condes  
Tel: +56 2 221 2013  
Tel: +56 2 221 3810

**CONCEPCIÓN**  
Av. Los Cameros 77  
Tel: +56 41 2 252 582  
Aeropuerto Carlos III  
Tel: +56 41 2 242 0167  
Tel: +56 9 4222 987

**TEMUCO**  
San Martín 766  
Tel: +56 9 9222 8116

**PUERTO MONTT**  
Sirena 122  
Tel: +56 65 227 8994  
Aeropuerto El Tepual  
Tel: +56 65 227 8923

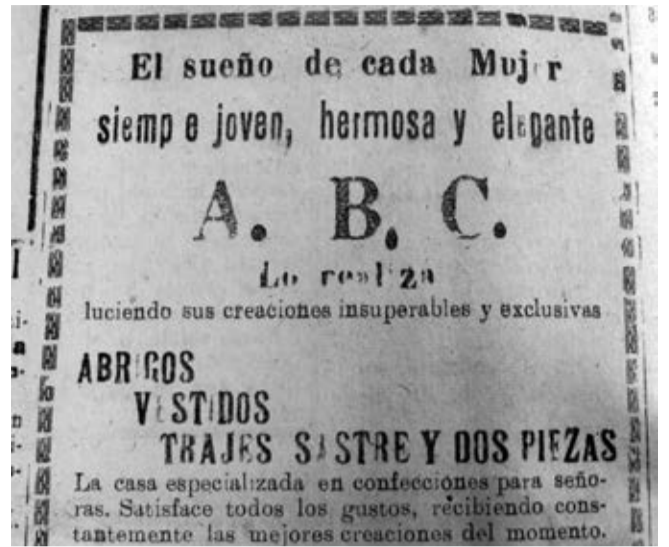
**CHILOÉ**  
Aeropuerto Mocopulli  
Tel: +56 9 0870 4288



zuela, se pregunta cuanto de ello ha impactado a la publicidad de la prensa escrita nacional y cita la uniformidad y falta de riesgo. "Hoy en día uno abre El Mercurio o El Día o cualquier diario y son todos iguales, hay una mimetización, un encasillamiento en el tema publicitario, lo que es muy evidente con las empresas inmobiliarias, en que no se diferencian los productos, aquí en la región no importa si el departamento está en Cerro Grande o la Avenida del Mar, todos publicitan la playa. Lo mismo con las marcas o nombres, todos son Altos de, Cumbres de, etc.", comenta.

En la misma línea, Javier Rojas, diseñador diario El Día, señala que "cuando se sigue la moda por seguir, sin contenidos, se pierde una oportunidad. Un publicista o un gráfico debe ofrecerle al cliente algo que lo diferencie de su competencia, no que se parezca al resto".

Para Javier Rojas otro problema frecuente es la centralización de la producción de los avisos. "Los que llegan de Santiago siguen poniendo al Faro Monumental como el gran hito de la ciudad, pero para el serenense no es un ícono, hay ahí un ejemplo de falta de sintonía con las audiencias. Para que el mensaje sea efectivo debe ser directo y focalizado para la audiencia específica", indica.



Equipos para Construcción, Obras Civiles, Minería.

**ENVIA UN CORDIAL SALUDO A DIARIO EL DIA AL CONMEMORAR SUS 74 AÑOS**

**ANDAMIOS - ALZAPRIMAS  
BETONERAS - PRENSAS  
BRAZO ARTICULADO - MOLDAJE**

LOS CARPINTEROS 1070  
FONOS: (51) 2 487150 - (51) 2 226196  
BARRIO INDUSTRIAL - COQUIMBO [www.armaqsubiri.cl](http://www.armaqsubiri.cl)

Saludamos a Diario El Día en su 74 Aniversario

**PAPELES BIO BIO**

Papeles para Diarios.  
Papeles blanqueados para suplementos.

Papel para embalaje de frutas.  
Papel base mural.

Y sus nuevos productos:  
**Book Eco Bio**  
para libros.

**Semikraft**  
para bolsas de papel.

Av. Pedro Aguirre Cerca 1054, Fono 41- 2500 000 San Pedro de la Paz  
[www.papelesbiobio.cl](http://www.papelesbiobio.cl)



En nuestros 65 años  
fábrica de Muebles La Alpina  
saluda a toda la familia de  
Diario EL DÍA al conmemorar  
sus 74 años de vida.

**¡FELIZ CUMPLEAÑOS!**

LIVING - COMEDORES  
MURALES - SITIALES  
DOMITORIOS

FABRICA DE MUEBLES

**LA ALPINA** <sup>MR</sup>

**DESDE 1952**



## REPORTAJE

# Las mil y una historias de Waldo Olivares

**CON 82 AÑOS A CUESTAS** y la ventaja de haberse desempeñado en todas las labores del periódico, el funcionario más antiguo de diario El Día desclasifica algunas de las anécdotas más sabrosas que ha vivido en su largo paso por este tradicional periódico.

**WALDO EUGENIO OLIVARES GALLARDO** nació en La Serena en 1935, tiene actualmente 82 años y gran parte de su vida la ha realizado ligado a las comunicaciones, primero en el diario El Serenense, que funcionaba en calle O'Higgins y era propiedad de los radicales, y posterior a su cierre, 57 años como funcionario de diario El Día.

Llegó al periódico dirigido por don Antonio Puga Rodríguez a los 25 años, con otros trabajadores que emigraron en la misma dirección, una que le era familiar, puesto que cuando niño llegaba hasta las dependencias ubicadas en la esquina de las calles

Los Carrera y Brasil, a esperar a su padre, Julio Olivares, que fue también prensista en la casa periodística, que entonces se llamaba El Diario.

Partió desde abajo, limpiando el taller, desarmaba el diario una vez impreso, lavando los tipos y luego distribuyéndolos todos en sus respectivas cajas, mayúsculas, minúsculas, cursivas, y botar todo lo demás, porque se fundía.

Waldo Olivares ha ocupado todos los oficios: fundidor, regente de turno diurno, titulero, sacador de pruebas de composiciones de linotipias y lue-



SALIDAMOS CON ORGULLO A DIARIO EL DÍA, CASA QUE NOS VIO CRECER, AL CONMEMORAR UN NUEVO ANIVERSARIO. FELIZ 74 AÑOS.

**Avisos Económicos | elDía**

PUBLIQUE SUS AVISOS ECONÓMICOS EN:

**LA SERENA**  
Calle Brasil 431  
Fono: 51-2200426

**STAND**  
Mall Puerta del Mar  
Fono: 965887344

**COQUIMBO**  
Calle Aldunate 943  
Fono: 51-2546740

**OVALLE**  
Calle Miguel Aguirre 109  
Fono: 53-2448271

Publique sus avisos online: [www.diarioeldia.cl](http://www.diarioeldia.cl)



## Día a Día con la pesca

En este nuevo aniversario saludamos afectuosamente a Diario El Día, agradeciendo su compromiso con el pluralismo y el desarrollo regional, como también su constante apoyo en la construcción de un sector pesquero-acuícola fortalecido y preocupado por la sustentabilidad.



Unidos por una #PescaConFuturo

“*A fines de agosto de 2016, Waldo Olivares se engalanó especialmente para recibir la medalla “Ciudad de La Serena”, que la Municipalidad otorga a destacados ciudadanos ilustres de la capital regional, que han dejado una huella y han sido un aporte para el desarrollo y la historia de la ciudad de los campanarios. Para entonces, ‘Waldito’ como lo apodan afectuosamente en el diario, sumaba 55 años trabajando en el medio escrito, por lo que se le reconoció por su aporte a las comunicaciones. “Es un orgullo para mí. No lo esperaba, recibir esta inmensa distinción. Me siento muy orgulloso, al igual que mi familia. Mi papá y un tío también lo recibieron. Hay mucho cariño. Yo hice tantas notas sociales en su época, creo fui un aporte para la ciudad, y mis compañeros se sienten orgullosos”, afirmó en la oportunidad el valorado y querido funcionario, que también es miembro honorario del Cuerpo de Bomberos La Serena. Fue una jornada especialmente emotiva, porque se hizo entrega también de una medalla póstuma a Francisco Puga Vergara, exdirector de diario El Día, que había fallecido recientemente y que recibió con orgullo su familia”.*

go compaginador.

#### PIEZA CLAVE O COMODÍN

“Me llamaban para reemplazar a cualquier persona que faltara. Si no venía el titular, Waldo lo reemplazaba, los mismos al chonguero, era un verdadero comodín. Incluso al jefe de taller”, precisa. Por ese entonces, cuando llegaba don Antonio (Puga Rodríguez, director del diario) por las noches al taller y veía que había algún atraso, enseguida preguntaba por mí, y si yo no estaba, porque siempre andaba en movimiento, nunca estaba estático, preguntaba “¿Waldo dónde está?”. “Está de descansando, don Antonio”, le decían. “Hay que ir a buscarlo a su domicilio”, respondía y le preguntaba a algún compañero que supiera donde vivía e iba el mismo a buscarme. “No es que fuera importante, pero él consideraba que yo era pieza clave y llegue a ocupar todos los puestos: chonguero, fundidor, titular, diagramador, incluso jefe de taller. Y no es que trabajara tanto por temor, sino porque me gustaba”, afirma el querido funcionario.

Con cariño recuerda de esa época, que no faltaba el compañero bromista que mientras limpiaba los grandes mesones metálicos de tintas y otras impurezas del taller con un guaípe impregnado en bencina, le lanzaba un fosforo encendido, provocándole gran alarma y obligándole a retroceder de un salto y botar el paño. “Como en ese tiempo la bencina era de optima calidad, correteaban alegres las llamitas azuladas sobre la superficie, quedando todo limpio y seco”, concluye entre risas. “El orgullo más grande era el de llevar a casa el diario recién impreso en el bolsillo con el característico olor a tinta y papel. En las bohémias arreglábamos el mundo con los buenos mostos”.

Con el paso de los años, Waldo fue designado a la sección de Redacción del diario, como periodista de mesón. Entre las anécdotas de este periodo, destaca que le tocaba atender público, sobre todo los avisos fúnebres y obituarios, “y cuando a la gente no le alcanzaba para pagar o no tenían, yo les confeccionaba un parrafito y debo decir que fueron cientos. Me siento muy satisfecho que en ese momento de dolor pude ayudarlos, incluso si les faltaba para el pasaje, yo les pasaba, y por años lo hice solidariamente”.

También recuerda, que había un periodista que se enojaba mucho porque ‘Waldito’ se colaba en la oficina del director del diario para ocupar la máquina de escribir de don Antonio Puga. “Era para avanzar más rápido, por trabajo, no por patudez”, precisa.

Asimismo, formó un archivo de fotografías y clisés de materias y personajes, hasta llegó a convertirse en



**WALDO RECIBÍA CON MUCHO HUMOR** a las pequeñas visitas que llegaban a diario El Día.

columnista del diario, “De todo un poco” se llamaba su sección semanal, donde reflexionaba del quehacer deportivo y otras yerbas, lo que le permitió hacer un aporte a la sociedad local en distintos temas y buscando soluciones a los problemas.

Después de ahí lo pasaron a turno nocturno, al Taller y llegó a la jefatura, ya no solo como reemplazo. También se hizo cargo de las informaciones que llegaban por los teletipos y llegó a ocupar un puesto clave, como el de diagramador.



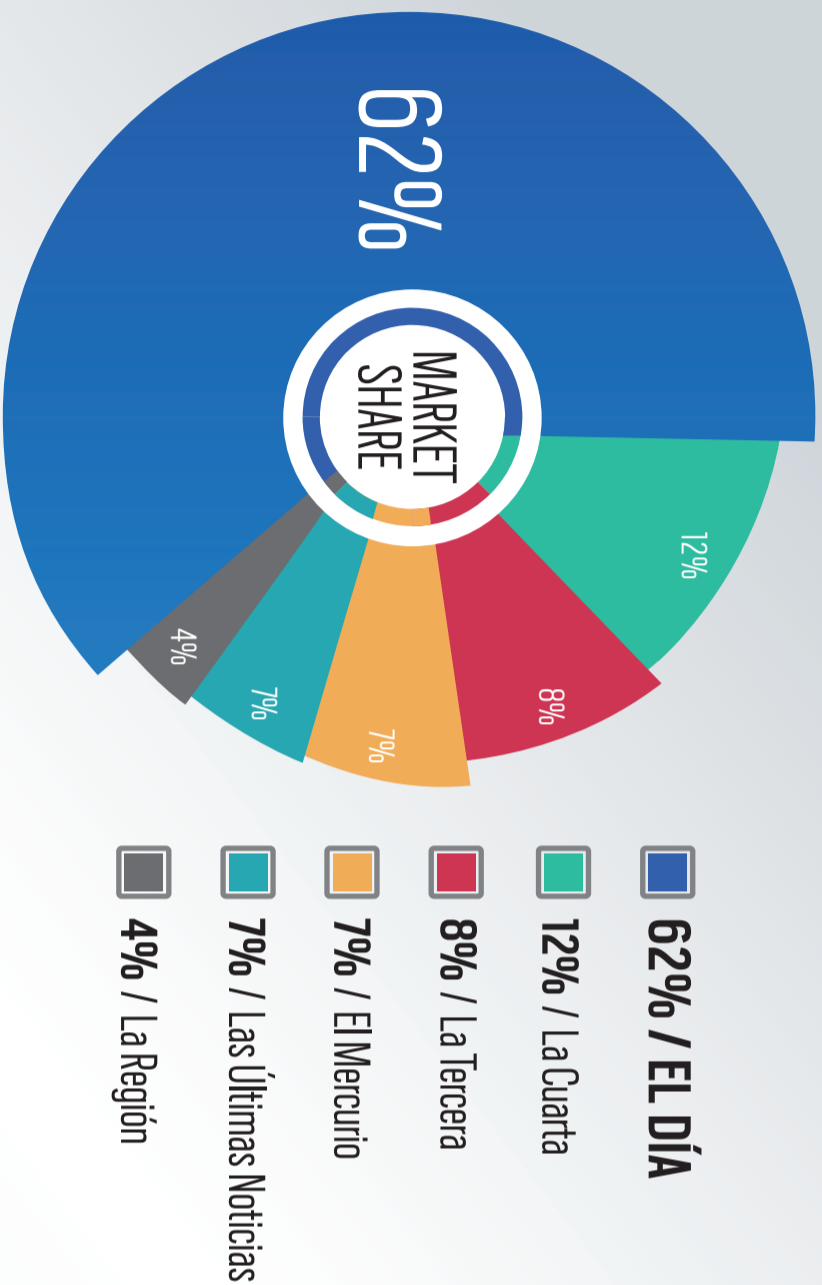



FELIZ ANIVERSARIO

MAL PASO ES UN PISCO PREMIUM ELABORADO CON UNA SELECTIVA MEZCLA DE UVAS MOSCATEL PRODUCIDAS EN VIÑEDOS PROPIOS Y ENVASADO EN ORIGEN EN EL FUNDO HUAMALATA, OVALLE, VALLE DEL LIMARÍ, IV REGIÓN DE COQUIMBO, CHILE.

RESPETUE CON RESPALDADO - PRODUCTO PARA MAJORES DE 18 AÑOS

Porque vamos por más, estamos siempre contigo.



**Lectoría total**  
**87.307**

DIGITAL IMPRESO

Agradecemos a los más de **87.307** lectores que nos eligen día a día.



siempre contigo

## REPORTAJE

“Yo diagramaba a la pinta mía, pero siempre con sentido periodístico, también decidiendo qué salía mañana o qué quedaba para después. En un mesón grande recibía textos de los periodistas, porque todos querían sus historias para mañana, pero no todo podía ir. Me pasaban un montón de carillas que yo separaba por áreas: crónicas, policial, deporte y fotografías, y de ahí con regla en mano definía a cuantas columnas irían y el de la foto, me acostumbré a hacerlo rápido y me quedaba bien ordenadito. Los títulos los consultaba con un periodista antiguo, Arturo Palma (Palmita). ¿Cómo está el cabeza de palo?, le preguntaba por el titular de portada”, cuenta el octogenario.

Un par de anécdotas que destacan de este periodo, son la aparición alrededor de las 10 de la mañana, cuando ya estaban desarmadas las páginas, gritando desaforado, levantando los brazos y gesticulado nervioso llegaba un funcionario del cine, el Peladito Segovia, “Paren las prensas, paren las prensas”, decía. El alboroto tal se debía a que los prensistas al sacar y levantar los clisés de los cines Centenario y Teatro Nacional, para darles una mejor impresión poniendo cartones debajo, colocaron cambiadas las fotografías de los famosos artistas y temas de la cinta, la del Nacional al Centenario. Pero,

ya no había caso, era tarde para darle solución al desaguado.

Otra metida de patas que recuerda Waldo Olivares es la oportunidad en que para mejorar una página que llevaba dos títulos casi juntos, se procedió a desarmarla completa, sacando todo el columnaje y los clisés de fotografía. En ésta iba una entrevista al embajador de Canadá y una crónica con la programación de los festejos de las empleadas de casas particulares y otras de carácter educacional. Sin embargo, con el apuro de subsanar el asunto, un pequeño trozo de lectura de linotipias de las asesoras del hogar quedo intercalado con la entrevista al diplomático. “Al otro día saqué suave tirón de orejas por el pastelito, pero no hubo mayor repercusión del señor embajador y mis jefes. ¡Fiuuuu!”, puntualiza.

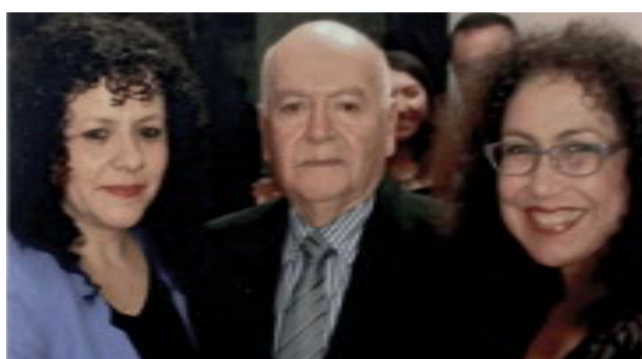
### AMBIENTE MÁS FAMILIAR

Es que Waldo Olivares no puede dejar pasar la oportunidad para recordar a quién fuera su jefe por tantos años, don Antonio Puga Rodríguez, el que “nunca tuvo una mala palabra con su personal, fue siempre respetuoso y tolerante”, sostiene.

Respecto del ambiente de trabajo, el histórico funcionario no duda en se-



EN 2016, WALDO OLIVARES RECIBIÓ LA MEDALLA “CIUDAD DE LA SERENA”, que la Municipalidad otorga a destacados ciudadanos ilustres de la capital regional.



WALDO OLIVARES compartiendo junto a sus compañeras de trabajo, Nora Araya y Sandra María Toro.

ñalar que antes había un clima más familiar, que las nuevas tecnologías han disminuido los tiempos y las oportunidades para compartir.

“Antes había un cuarto para la choca o la colación, y ahí nos sentábamos todos, compartíamos con un buen sándwich que nos regalaba la empresa, con cecina y café para los que querían y conversábamos, era un ambiente más familiar, nos sentíamos como hermanos, porque pasábamos muchas horas juntos”, explica.

Y agrega: “Era como una familia, en los tiempos difíciles del diario se trabajaba igual, nadie decía que no laboraba porque no había plata, porque entendíamos que de eso dependía de que siguiera funcionando el diario. Era un muy buen equipo. Cuando hubo tiempos muy difíciles que soslayar, el fuerte empuje y perseverancia de la dirección, la familia Puga y sus leales trabajadores se pudo salir a flote y arribar a resguardado puerto económico con sus materias primas básicas para no faltarle a los lectores con las ediciones diarias”.

No solo fueron tiempos complicados por motivos económicos sino también por falta de materiales, sobre todos cuando llovía mucho y se

EDIFICIO  
**FRANCISCO DE AGUIRRE 097**

Edificio  
**Cerro Oriente**  
San Joaquín

CONDOMINIO  
**Barrio Universitario**

Serena Oriente  
CONDOMINIO

Un afectuoso saludo de Inmobiliaria ELQUI a diario El Día en su 74 años entregando información, entretención, aportando al desarrollo y forjando nuestra identidad regional.

## Francisco Eguiguren DIPUTADO

Felicidades a diario El DÍA en sus 74 años, liderando la dimensión comunicacional del desarrollo en la Región de Coquimbo.

Comprometido con el programa y la estrategia de la región para su desarrollo y proyección.

Un abrazo Francisco Eguiguren

## PERSONAJE

cortaban los caminos y escaseaban lo suministros, que se debían traer en camiones y a veces pasar las rutas cortadas en helicópteros con las bobinas, para que no faltara el papel.

En la actualidad y con 82 años, Waldo Olivares se ha hecho cargo de resguardar el patrimonio de diario El Día, y pese a estar jubilado, continúa colaborando en el cargo del archivo periodístico físico y de las fotografías que permanecen en papel, y también, en paralelo recibe avisos fúnebres, que redacta en un computador a su servicio.

**DEL DIABLO Y OTRAS PRESENCIAS**

El edificio donde actualmente operan las oficinas de prensa y comercial de diario El Día, entró en funciones a propósito del cincuentenario de la publicación, y corresponde a una antigua y gran casona que fue remodelada y solo mantuvo su frontis destacando el antetecho que sobre el entablamiento corre a lo largo de toda la fachada. Este tipo de antetecho es propio de La Serena y se puede ver en otras construcciones de la ciudad, razón por la cual en agosto de 2010 fue declarado "Un lugar valioso y de tradición para La Serena".

Pero como edificio antiguo, alberga



**"WALDITO"** se mantiene de forma activa apoyando en las diferentes labores en diario El Día.

su buena porción de historias de apariciones paranormales. "Sobre penaduras, puedo contarte que cuando nos cambiamos a estas oficinas, llegó primero una máquina fotograbadora, por lo que tuvo que venir un funcionario desde el edificio de Los Carrera con Brasil, el fotograbador llegó allá de vuelta muy pálido y asustado, desde entonces no trabajaba si no venía alguien a acompañarlo. Nelson Rosa-

les, se llamaba, que decía que sentía que alguien se le paraba detrás o al lado de él y que las máquinas empezaban a correr", cuenta Olivares.

El mismo 'Waldito' experimentaría algo parecido. "Una de tantas veces que me tocó venir solo por los avisos que se hacían aquí. Siempre se les quedaba alguno y tenía que partir yo a buscarlo. Le pedía llave a don

Antonio y desde el momento que entré sentía como que te estaban observando desde las ventanas de las oficinas. A medida que iba avanzando iba prendiendo las luces, pero todo el tiempo me sentí observado y al ir saliendo sentí que me venía siguiendo, era como una persona, pero no me atreví a mirar para atrás. Al llegar a la puerta no quería ni levantar la mano para apagar el switch de las luces, porque pensaba que me iban a agarrar. Y lo mismo que todos decían, las sombras y ruidos de las máquinas", agrega.

Y no fue una única vez, ya instalados en las nuevas dependencias, cuando Olivares se ponía a ordenar las fotos, tranquilo en la noche, "me abrían la puerta y me miraban, uno siente la sensación, y yo ni tonto ni me movía, me daba escalofríos y sentía como se me paraba el pelo que en ese entonces tenía. Al rato iba y cerraba la puerta, pero no había nadie, ni una corriente de aire. Después me acostumbre y en las madrugadas me sentía acompañado", finaliza.

Actualmente en las noches y madrugadas, en las cámaras de los guardias se ve a veces a una persona en el descanso de la escalera y una silueta de niño al final del pasillo principal.

Desde 1944,  
todo **El Día** informando.

La Serena los saluda  
en su 74 aniversario.

**Roberto Jacob Jure**  
Alcalde de La Serena  
y Concejo Comunal

REPORTAJE

# De la Linotipia a la era digital: Siempre a la vanguardia tecnológica

En la prensa escrita se han producido más cambios en los últimos 40 años que en los últimos 5 siglos y diario El Día ha hecho de su capacidad de adaptarse a ellos un verdadero sello, entendiendo que ahí está la clave para sobrevivir en una industria que día a día ve morir a más medios convencionales.

“Renovarse o morir”, la conocida frase de Miguel de Unamuno parece ser el leitmotiv de diario El Día durante sus 74 años de existencia.

“Poder adquirir maquinarias que permitan mejorar la presentación del diario fue un sueño meta que siempre me fijé. Al principio no contaba con los medios necesarios para comprar tecnología de nivel, pero a partir de la década de los noventa logramos adquirir máquinas fotográficas avanzadas, computadores, impresoras, nuevas piezas para la prensa, escáner, sistema de internet, servicios UPI, France Press. Con la adquisición de estos elementos hemos avanzado bastante, lo cual como empresa regional nos tiene muy conformes, porque cada vez



**AUNQUE A LAS NUEVAS GENERACIONES** les cueste entender, antes todo en diario El Día se hacía a mano.

estamos acortando más la distancia con los diarios de la capital”, afirmó Antonio Puga en una entrevista concedida a un grupo de tesis de Periodismo de la Universidad de La Serena y reproducida en la Edición Especial del Septuagésimo Aniversario de diario El Día.

Un sentimiento que fue recogido fielmente por su sucesión, conformada por su viuda Victoria Vergara e hijos, que en un primer momento designó un directorio provisional, encabezado por Sergio Barraza Lazo hasta 2001, cuando asumió Francisco Puga Vergara como director del diario, cargo que tras el trágico fallecimiento de éste en abril de 2016, ha pasado a desempeñar su hermano Ricardo Puga Vergara, hasta entonces gerente general de la empresa, posición que hoy ocupa el hijo del primero, Francisco Puga Medina.

Como empresa familiar, en todo momento se han extremado cuidados para velar por el legado de don Antonio: la independencia periodística y el desarrollo tecnológico del medio. Lo que confirma Ricardo Puga. “Los medios de comunicación escritos como los diarios han tenido que soportar grandes desafíos en los últimos tiempos. En las últimas décadas esta industria ha experimentado un



**COLEGIO SANTA FAMILIA**  
PADRE GUILLERMO STEENHOF  
*"Formar, educar y crecer con activa participación de la familia"*










**COLEGIO SANTA FAMILIA**  
**SOCIEDAD EDUCACIONAL SAN GUILLERMO LTDA.**  
Y TODA LA COMUNIDAD DEL COLEGIO SANTA FAMILIA  
SALUDA A DIARIO EL DÍA AL CONMEMORAR SUS 74º ANIVERSARIO

**Eduardo Mallea 601 - Sindempart - Coquimbo**  
Fonos 2 266516 - 2 264609 / e-mail: santafamilia@terra.cl / www.colegiosantafamilia.cl

**SERGIO**  
**GAHONA**  
DIPUTADO



**“FELIZ 74 AÑOS DIARIO EL DÍA”**

Un afectuoso saludo a diario El Día al conmemorar 74 años de labor al servicio de la comunidad. Reciban nuestras felicitaciones todos quienes forman parte de este medio de comunicación, que han permitido continuar ampliando el horizonte de la labor informativa que se desarrolla desde la Región de Coquimbo.



## TECNOLOGÍA &amp; IMPRESIÓN

avance vertiginoso. Recuerdo cuando partimos, con las linotipias donde había que hacer montajes letra por letra, que era un trabajo muy lento, que para un medio pequeño como éramos nosotros no permitía efectuar muchas páginas, comparado con lo que tenemos hoy es un salto realmente importante y grande, porque hemos logrados tener sistemas de encadenamiento desde que se genera una noticia hasta que sale impresa en la madrugada del día siguiente”, señala el ejecutivo. Y precisa: “Esta empresa requiere estar muy flexible y abierto a los cambios, porque éstos son continuos y constantes, todos los días sucede algo”.

Es que actualmente las 32 páginas del diario se envían completamente terminadas, en formato digital (PDF), de manera remota, vía Internet, desde las oficinas en calle Brasil, en La Serena, al centro impresor ubicado en el Barrio Industrial de Coquimbo, proceso imprescindible hace 70 años, e incluso inconcebible hace 30 años.

Esto, porque se han producido más cambios en los últimos 30 años que en los últimos 5 siglos y se espera que el ritmo no se detenga en el futuro y siga evolucionando a pasos agigantados.

**EVALUACIÓN POR ÁREAS**

No hay que olvidar, que hasta los albores de la década de los '80 los periodistas del diario El Día seguían utilizando lápiz y papel para escribir sus crónicas, las que eran entregadas a digitadoras que pasaban esos textos a las máquinas de escribir eléctricas, los que posteriormente, por medios manuales y fotomecánicos eran trasladados a las planchas de impresión, lo que podía demorar varias horas.

Por su parte, los fotógrafos seguían pegados en el romanticismo del blanco y negro y los cuartos oscuros, para lentamente pasar al revelado a color, y recién con el cambio de siglo, a las imágenes digitales.

En el área del arte, publicidad y diseño, solo en la década de los '90 llegaron los primeros computadores de marca Apple, los Mac 512, que permitieron diseñar y diagramar digitalmente, revolucionando positivamente el área gráfica, que hasta entonces trabajaba de manera completamente artesanal.

Hoy por hoy, el Área de Diagramación, recibe toda la información, fotografía y textos, y en sus computadores componen las páginas del diario de acuerdo con estructuras y formatos



preestablecidos para, al finalizar, enviar un archivo PDF a la CTP del centro de impresión.

En el área de la impresión, en tanto, la primera revolución de El Día se produjo con la llegada del Offset en 1982. Se trataba de una rotativa pequeña, mixta, que imprimía cuatro páginas y la misma máquina cortaba. El offset

**LA LLEGADA DE LOS PRIMEROS COMPUTADORES** revolucionó la forma de hacer prensa escrita.

permitió incorporar más imágenes, con mayor detalle y nitidez. La rotativa grande llegó en 1993, segunda revolución que permitió finalmente cumplir el sueño de imprimir full color.

Alejandro Vielma, encargado de producción de diario El Día, explica que hoy con la rotativa King Press, en funciones desde el año 2012, ha llegado a tal punto la tecnología que todo el proceso se hace por medio de estas máquinas CTP, “computer to plate”, lo que significa literalmente del computador a la plancha. “Esto permite separar fácilmente los colores en amarillo, magenta, cian y negro, y sacar cuatro planchas diferentes, las cuales se montan en nuestras rotativas y durante el proceso de impresión, por medio de los operarios o prensistas, se logran los colores deseados y el producto final”, señala.

Respecto a los desafíos futuros, indica que la meta es imprimir las 32 páginas a full color, porque actualmente 24 de las 32 lo son. Para ello, advierte, se requieren algunas inversiones y trabajo en conjunto con las otras áreas, “especialmente las más allegadas como son diagramación y arte”. “La meta es un diario full color, pero también queremos seguir mejorando en el color y el calce”, puntualiza.

**MINERÍA REGIONAL, MINERÍA RESPONSABLE**

Felicidades a diario El Día y a todo su equipo de trabajo en este nuevo aniversario.

Es el saludo de Minera San Gerónimo, agregando valor sustentable a la Región de Coquimbo

**MINERA SAN GERÓNIMO**  
minería regional minería responsable

**FELIZ 74 AÑOS DIARIO EL DÍA**

Juan Manuel  
**FUENZALIDA**

**DIPUTADO**

f Juan Manuel Fuenzalida Cobo @jmfuenzalida



# Transelec, comprometida con el desarrollo de las energías renovables en Chile.

En los últimos 5 años hemos  
conectado el 64% de la energía  
renovable instalada en el  
Sistema Eléctrico Nacional.

Transelec, Uniendo a Chile con Energía.



[www.transelec.cl](http://www.transelec.cl)  
@Transelec



BEST PLACE TO  
INNOVATE

