

Entre América Latina y Asia Pacífico

Huawei entrega estudio de pre-factibilidad técnica para explorar despliegue de cable transoceánico

- Iniciativa interoceánica implica un despliegue de 20.000 a 24.000 kilómetros de infraestructura óptica, una inversión cercana a los US\$650 millones y donde una de las rutas sugeridas va desde Punta Arenas a Auckland y conexión en Shangai.

“Hoy, toda la conexión de red pasa por el hemisferio norte. Allí están los mayores generadores de contenidos, porque tienen a la mano todas las condiciones de infraestructura para ello”. Así puso en contexto esta semana el subsecretario de Telecomunicaciones (Subtel), Rodrigo Ramírez, la importancia que tendrá para nuestro país y el cono sur de América

no sólo el proyecto de “Fibra Óptica Austral” -en proceso de licitación-, sino también a la ambiciosa iniciativa que esperan consolidar Chile y China: contar con un Cable Transpacífico Asia-Latinoamérica.

Al respecto, el personero indicó que el estudio de pre-factibilidad técnica, a cargo de la compañía tecnológica Huawei -suscrito a mediados de abril-, ya fue recibido por la Subtel, lo que permitirá

analizar preliminarmente las opciones que existen para desarrollar una conexión directa entre China y Chile.

El documento técnico fue recibido por el titular de la subsecretaría de manos de los representantes de la compañía asiática, encabezados por el vicepresidente de la firma en Chile, Dong Xiaozhou. En él se concluye que los gobiernos de ambas naciones comenzarán -en los próximos meses- a

explorar las posibilidades de desplegar un cable de fibra óptica transoceánico entre América Latina y Asia Pacífico.

Punta Arenas, ruta cada vez más cerca

La iniciativa interoceánica contempla el despliegue de 20.000 a 24.000 kilómetros de infraestructura óptica, con una inversión cercana a los US\$650 millones, y sugiere -en el mencionado estudio

técnico-, en definitiva tres rutas posibles. Una se iniciaría en Valparaíso, con enlaces en Juan Fernández, Isla de Pascua, Auckland (Nueva Zelanda) y Sydney (Australia), para llegar a Shangai. Otra opción plantea también desde Valparaíso, con enlaces en Juan Fernández, Isla de Pascua, Tahiti (Polinesia francesa) hasta Shanghai, mientras que la tercera propuesta es desde Punta Arenas a Auckland y

conexión en Shangai. “Hoy día, China, a propósito de toda esta ola proteccionista, dice: quiero vínculos, quiero relaciones, quiero unirme con África, con Europa y, también, quiero tener un punto de conexión con América del Sur. Con la construcción de este cable Transpacífico, Chile se convertiría en la puerta de entrada digital entre Asia y Latinoamérica”, comentó Ramírez.

Ley de Inclusión Laboral fue promulgada el jueves por la Presidenta Bachelet

Empleadores con más de 100 trabajadores deberán incorporar personas con capacidades diferentes

Tras ser anunciada durante el año 2016, la Presidenta Michelle Bachelet promulgó el jueves pasado la Ley de Inclusión Laboral, acto que en síntesis implica que las empresas con más de 100 trabajadores deberán incorporar a personas con discapacidad en su fuerza de trabajo, representando al menos el 1% de la dotación total.

En Magallanes son 800 los empleadores que deberán cumplir con la normativa, lo que en palabras del seremi del Trabajo y Previsión Social, Carlos Abarzúa, se traduce

en un avance significativo en eliminar cualquier tipo de discriminación para los trabajadores con discapacidad. “Esto es, por ejemplo, que se le pague una remuneración menor al sueldo mínimo o al cargo que ejecuta. Por otro lado, en lo que respecta al sector público, la ley prohíbe expresamente la exclusión por motivos de discapacidad del Estatuto Administrativo, lo cual constituye un avance sin precedentes en materia de inclusión”, señaló.

A su vez, la directora regional de Senadis, María Milena



Gentileza seremi del Trabajo

Tras la promulgación y posterior publicación en el diario oficial, existe un plazo máximo de seis meses para dictar los reglamentos para el sector público y privado.

Yankovic, expuso que “más allá de la obligación de incorporar a personas con discapacidad, lo que se busca es que los empleadores comprendan los beneficios que esto trae para las llamadas empresas inclusivas, como es una mayor motivación de los trabajadores, un mejor clima laboral, una mejor reputación y mayor productividad”.

En complemento, el seremi de Hacienda y Economía, Fomento y Turismo, Christian García, consignó que la mentada exigencia considera ade-

más posteriores procesos de fiscalización a su cumplimiento en el ámbito público y privado.

Las empresas de 100 y hasta 199 trabajadores estarán sujetas a esta obligación a partir del término del primer año contado desde la entrada en vigencia de la presente ley. Al tercer año de ello, se evaluará el impacto de la norma para generar una propuesta respecto de la mantención o aumento de lo estipulado. También se deberán evaluar los efectos en las empresas sujetas a esta obligación.

Sábado abierto
de 09:00 a 13:00 hrs.
y de 15:00 a 19:00 hrs.

El ahorro es para todos!!

Galleta Vainilla Grande 800 Grs.

1x
\$1.390

Precio unitario por caja **\$1.290**
4 Unidades

Precio normal: \$1.450

Carne Vacuno Molido 1 Kg.

1x
\$3.290

Precio unitario por caja **\$3.190**
3 Unidades

Precio normal: \$3.370

Bebida Energética Mr. Big 1,5 Lts

1x
\$2.390

Precio unitario por caja **\$2.190**
4 Unidades

Precio normal: \$3.220

Alimento Humedo Perro Dog chow 100 Grs. (Variedades)

3x
\$990

Precio normal: \$1.260

Ofertas válidas entre el miércoles 07 y el martes 13 de junio.

Av. Presidente Carlos Ibañez del Campo 05765

HORARIOS
Lunes a viernes 09:00 hrs. a 13:00 hrs. y de 14:30 a 19:00 hrs.
Sábados de 09:00 a 13:00 hrs. y de 15:00 a 19:00 hrs.

SERVICIO AL CLIENTE 2740158

siguenos en:

Publicista colombiano se lució en 2º Encuentro Regional del Comercio Detallista

“No hay una segunda oportunidad para causar una primera buena impresión”

- Jorge Restrepo expresó esta frase, que engloba el punto más fuerte contenido en las 5 estrategias para crecer a nivel de pequeños comerciantes, recetas que compartió en nuestra ciudad con representantes de ese sector en la zona .

Crecer más en los negocios, implica tener en cuenta tantas variables, que ante la sola idea de ver cómo avanzar, muchos comerciantes desisten, no se motivan. Con eso en mente, Jorge Alberto Restrepo, publicista colombiano, especializado en comunicación y marketing estratégico, se presentó ante pequeños y micro empresarios de toda la región, ‘Las 5 Estrategias Claves para Crecer en el Comercio Detallista’, actividad que tuvo lugar en el salón Magdalena del Hotel Dreams del Estrecho, en el marco del 2º Encuentro Regional del Comercio Detallista ‘Crecer Más’, organizado por el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec) y la Cámara de Comercio Detallista y de Turismo de Punta Arenas, con el apoyo del gobierno regional

Ante un público expectante,

Restrepo presentó en detalle cada uno de los 5 consejos que en sus años de experiencia, permiten garantizar un crecimiento. Esto último claro, si se hace bien.

Vitrinas

La primera de las variables dice relación con el ‘Vitrinaje’, precepto en que basa la frase ‘todo entra por los ojos’ y donde el mensaje es que una buena exhibición es parte importante de la venta, por lo que tener una vitrina atractiva es fundamental.

Distribución

Igualmente importante es para el publicista, procurar tener una adecuada distribución de los productos, por tipo, calidad y que estén al alcance de la mano.

Higiene

Un tercer elemento dice relación con los ‘Factores Higiénicos’. “Nos gustan los lugares



Jorge Alberto Restrepo, publicista colombiano especializado en comunicación y marketing estratégico, presentó ante pequeños empresarios ‘Las 5 Estrategias Claves para Crecer en el Comercio Detallista’.

claros y amplios, con precios exhibidos”, es su frase certera, que insta a generar un sector iluminado en que se destaquen los productos y costos respectivos.

Pago fácil

Para Jorge Restrepo, nada más fundamental que brindar a los clientes las máximas alternativas

para pago y en ello valoró opciones como el pago electrónico que según expresó, se traducen automáticamente en un aumento notable en las ventas.

Buena atención

En marketing y comunicación, bien sabe el especialista que todo lo anterior no es suficiente,

si ello no va de la mano de un buen trato y atención hacia el comprador. Por ello, el cierre de su exposición cifró una de sus premisas favoritas y sin duda la que engloba el factor más importante de fortalecer a la hora de vender: “No hay una segunda oportunidad para causar una primera buena impresión”. En esta línea, sostuvo que una atención personalizada hará la diferencia entre un cliente que compra un mismo tipo de producto donde sea o bien, preferirá ante todo, ir siempre al negocio que ‘lo conquistó’.

Desarrollo de competencias

El encuentro es parte del programa Arriba Comercio, de Sercotec, que busca entregar las herramientas necesarias para potenciar el trabajo del sector detallista.

Al respecto, el gerente general, Bernardo Troncoso enfatizó

que “lo que procuramos es traer herramientas para el desarrollo de competencias que les permitan mejorar sus negocios, como son los programas ‘Barrios Comerciales’ y ‘Almacenes de Chile’”.

“San Guatón de la Fruta”

Luego de la exposición de Restrepo, fue el turno de compartir su experiencia con los asistentes, del actor Gustavo Becerra, más conocido como ‘el Guatón de la fruta’ -en un comercial de jugos-, quien a través de un monólogo con alto contenido humorístico, representó el largo tránsito que ha debido recorrer hasta llegar no sólo a la televisión, sino también a emprender diversas actividades en las que hoy destaca. El mensaje se centró en demostrar que “la actitud y el prepararse constantemente, son los ingredientes que forjan un emprendimiento y más”.

DREAMS
PUNTA ARENAS

30% DSCTO. EN PREVENTAS HASTA EL 30 DE MAYO

Rapis .EN VIVO.

DOMINGO 25 JUNIO

ENTRADAS DESDE \$10.000 22:00 HRS.

REGISTRATE PERSONA PERSONA VENTA ENTRADAS

MADE IN CHILE MIMA PRODUCE LOBO TICKETPRO CASINO DREAMS

Restaurant Panorámico

VIERNES Y SABADO

Gran Buffet Internacional

Carnes, pescados, mariscos, ensaladas y deliciosos postres artesanales

Además de nuestro excelente Servicio a la Carta

BEST WESTERN finis Terrae
**** Paraguanó - Chile

Av. Colón 766 • Piso 6 • Fono 612 209101
gerencia@hotelfinisterrae.cl

Eduardo Cárcamo

PELUQUERO EXPERTO SALÓN DE BELLEZA

- Herramientas
- Línea de tratamientos y coloración
- Moda y tendencia de peluquería: estilos clásicos y modernos
- Color y peinados. Balayage y más
- Depilación, manicure-pedicure
- Masaje y tratamiento para caída cabello
- Todo para el profesional de la belleza
- Lanzamientos de productos de vanguardia
- Cursos de peluquería

ATENDEMOS LUNES A SABADO DE 10 A 20 HORAS HORARIO CONTINUADO

Lautaro Navarro 1125
Fono 612222222 peluqueroexperto@hotmail.com

Nuestro objetivo, garantizar el producto adecuado.