

Juzgado del Trabajo falló a favor de sindicatos que demandaron a minera por práctica Multi-Rut

- Resolución del pasado jueves 23 de marzo señala que todas las empresas que conforman el Grupo Mina Invierno subyacen a una razón social única, lo que implica, entre otros aspectos, que deben aplicarse las mismas condiciones y beneficios a todos quienes ahí se desempeñan.

El jueves 23 recién pasado, el Juzgado del Trabajo de Punta Arenas acogió la demanda laboral que trabajadores y dirigentes sindicales de Mina Invierno, presentaron contra la empresa el 10 de agosto de 2016 por prácticas de Multi-Rut, determinándose que todas las empresas que conforman Grupo Mina Invierno subyacen a una razón social única, lo que implica entre, otros aspectos, que deben aplicarse las mismas condiciones y beneficios-laborales y previsionales- a todos quienes ahí se desempeñan.

A saber, los sindicatos demandantes representaron a los trabajadores que laboran para las empresas Producción y Servicios Mineros Limitada y Equipos Mineros Río Grande Limitada, los que desarrollan sus funciones en Estancia Mina Invierno, ubicada en isla Riesco.

Como demandadas, figuraron a raíz de ello las empresas 'Minera Invierno S.A.': planificación y control de ejecución de la explotación del yacimiento minero; 'Equipos Mineros Río Grande Limitada': equipos mineros y mantención de la flota; 'Producción y Servicios Mineros Ltda.': suministro de personal especializado en operaciones de equipos mineros; Portuaria

Otway Ltda.': transformación de materia prima en producto final para la venta y embarque del producto; 'Rentas y Construcción Fitz Roy Limitada': inmuebles y servicios generales, tales como mantención de inmuebles, alimentación y transporte; Mina Invierno S.A.: administración y finanzas, logística y personal. Por cierto, las demás firmas realizan funciones complementarias a la actividad extractiva de carbón, tales como reforestación y cría de ganado.

Asimismo, se indicó que las empresas demandadas utilizan la misma infraestructura en las instalaciones de la obra o faena; registran el mismo domicilio legal en Ignacio Carrera Pinto N°185, Punta Arenas; utilizan una misma imagen corporativa correspondiente a la infraestructura. Vale decir, vestuario, logos de correos electrónicos, vehículos, documentos internos -entre otros- y que dicen relación con Mina Invierno S.A.

Resolución del Juzgado

Finalmente y con antecedentes en mano proporcionados por la contraparte, el Juzgado del Trabajo acogió la demanda interpuesta por Miguel Angel Bravo Chicuy, José Manuel Pisani Cárdenas y Javier Andrés Reyes Alvarado, en representa-



Fue acogida la demanda laboral que trabajadores y dirigentes sindicales de Mina Invierno, presentaron contra la empresa el 10 de agosto de 2016 por prácticas de Multi-Rut.

ción del "Sindicato de Empresa Producción y Servicios Mineros Limitada"; Mauricio Mancilla y Ricardo Ojeda García, en representación del "Sindicato de Empresa Equipos Mineros Río Grande Limitada", en contra de Mina Invierno S.A., Minera Invierno S.A., Rentas y Construcción Fitz Roy Limitada, Productos y Servicios Mineros Limitada, Portuaria Otway Limitada, Equipos Mineros Río Grande Limitada, Minera Geleen S.A., Compañía Minera Invierno S.A., Inversiones

Laguna Blanca S.A., Eléctrica Río Pérez Ltda. y Forestal y Ganadera Estancia Invierno S.A., "todas ellas representadas legalmente por Sebastián Gil Clasen, sólo en cuanto se declara que las empresas Mina Invierno S.A., Minera Invierno S.A., Rentas y Construcción Fitz Roy Limitada, Productos y Servicios Mineros Limitada, Portuaria Otway Limitada y Equipos Mineros Río Grande Limitada, constituyen un solo empleador para efectos laborales y previsionales conforme

lo previene el artículo 3 inciso 4 del Código del Trabajo".

Y agrega finalmente el fallo que "a consecuencia de la declaración antedicha, las empresas respecto de las cuales se ha acogido el libelo en lo sucesivo serán solidariamente responsables de las obligaciones laborales y previsionales de sus trabajadores, los cuales además quedan habilitados para obrar conforme lo indica el inciso octavo del artículo 3 del Código del Trabajo, es decir, aquellos contratados por cualquiera de las razones sociales

en comento, pueden conformar en conjunto y cumpliendo los demás requisitos legales un sindicato de empresa; y además los sindicatos ya constituidos en cualquiera de estas razones sociales pueden afiliarse a trabajadores contratados por cualquiera de ellas, indistintamente".

La minera

Al respecto, la minera emitió un comunicado, donde indica que ayer tomaron conocimiento de la resolución del Juzgado de Letras del Trabajo de Punta Arenas que establece que algunas de las empresas del grupo Mina Invierno constituyen un solo empleador para efectos laborales y previsionales.

En tal sentido, precisaron que "con motivo de lo anterior, se considerarán solidariamente responsables de las obligaciones laborales y previsionales de sus trabajadores. Además, los trabajadores podrán afiliarse a cualquiera de los sindicatos existentes o formar un sindicato en conjunto. Si bien lo declarado por el tribunal es adecuado ya que flexibiliza el ejercicio del derecho a la sindicalización, es importante señalar que en el grupo de empresas Mina Invierno ya existen 6 sindicatos con una participación sindical que alcanza poco más de un 70% de nuestros trabajadores".

GRAN
VENTA
DE
BODEGA

HASTA 80%
Productos con detalle y descontinuados

CROSUR
 Esteban Guic y Cia. Ltda. MTS
 visítenos en www.crosur.cl

SABADO
 LOCAL ZONA FRANCA (POR BODEGA)

STOCK
LIMITADO

1 DE ABRIL

HORARIO CONTINUADO / 10:00 a 17:00hrs.

Entre el 21 y 22 de marzo, Sernatur promovió el destino, servicios y ofertas turísticas magallánicas

Magallanes busca reforzar la conquista de Brasil y presenta Temporada de turismo invernal 2017

- La participación de nuestra región tuvo lugar en destacado Workshop realizado en Sao Paulo, ciudad que concentra el 85% de las operadoras de turismo en dicha nación y alberga más de 8 mil agencias de viajes.

Cuando se trata de promover el turismo regional, una premisa está más que clara para la directora regional de Sernatur, Lorena Araya: "El mercado emisivo brasileño se encuentra dentro de nuestros mercados prioritarios". Con esto, graficó su parecer respecto de la necesidad de seguir atrayendo con nuevas alternativas a este potente mercado que es por cierto de alto gasto y tiene especial interés en el turismo de invierno.

Claro está, lo último aterriza de plano en una de las dificultades que en nuestra región se quiere erradicar y que es justamente la estacionalidad. De ahí que la participación de Magallanes en el Workshop Sao Paulo, desarrollado entre el 21 y 22 de marzo en la gran metrópolis de más de 12 millones de habitantes, constituyó la vitrina ideal para que

Sernatur lanzara la Temporada de turismo de invierno.

La urbe anfitriona es la principal ciudad de negocios de Brasil y concentra el 85% de las operadoras de turismo de Brasil y alberga más de 8 mil agencias de viajes. De ahí la importancia de haber aprovechado esta oportunidad, en la que fue posible para nuestra región reunirse con el canal de comercialización de dicho país, para así promover el destino y presentar los servicios y oferta turística local a más de 100 contactos de esa nación, entre los cuales se encuentran proveedores de turismo, agencias de viajes, tour operadores y profesionales del turismo.

Gran instancia

Al respecto, Lorena Araya manifestó que la participación en este evento, representa una gran instancia para la industria turística local, espe-



Lorena Araya (a la izquierda) manifestó que el haber participado en este evento, representa una gran instancia para la industria turística magallánica.

cialmente para las más de mil empresas que son parte del

Registro de Prestadores de Servicios Turísticos regionales

de Sernatur. Esto porque con ello se logra instalar una estra-

tegia de desestacionalización de la temporada turística en la zona. "A lo anterior se debe agregar que este año será muy importante para trabajar en el mercado brasileño pues hay 11 feriados en total, y para nuestro país -por ser un país próximo- se torna una opción para escapadas de feriados. Este lanzamiento es el marco inicial de 2017 para posicionarnos como destino de invierno y atractivo para viajes de corta duración", señaló.

Sao Paulo es uno de los estados brasileños conocido como centro financiero, corporativo y mercantil de América del Sur, siendo sede de 63% de las multinacionales establecidas en este país, responsable por 28% de la producción científica nacional, y más del 40% de las patentes producidas, y además es una de las ciudades más populares de Brasil y del continente americano.

Buscan reactivar Zonal de Arquitectos de Magallanes

Con el firme propósito de promover el progreso, protección y prestigio de su profesión en la región, el pasado jueves tuvo lugar en dependencias de la Empresa Portuaria Austral la tercera jornada para la Refundación de la Delegación Zonal de Ar-

quitectos en Magallanes, oportunidad en la cual los profesionales regionales establecieron su directiva provisoria, calendario de actividades y temáticas a tratar en las reuniones venideras.

La actividad contó con la participación de más de

20 arquitectos, quienes fueron testigos de la firma de documentos oficiales para la puesta en marcha de la delegación, aspecto que permitirá resguardar el correcto ejercicio de esta profesión, a través de la capacitación, bienestar y prerrogativas de sus colegiados, en miras de un proyecto más comprometido con el desarrollo urbanístico de la región.

Convenios entre el Sence y cuatro municipalidades regionales

Omil incorporará más de 500 personas al mercado laboral

Este año, la Oficina Municipal de Intermediación Laboral (Omil) de Magallanes espera gestionar más de 500 puestos laborales en la región, ello como parte de su programa de fortalecimiento establecido para 2017 y que considera en esa línea sellar convenios entre el Sence y las municipalidades de Punta Arenas, Natales, Porvenir y Cabo

de Hornos, para desarrollar acciones que permitan generar puestos de trabajo.

En los casos de Punta Arenas y Natales se entregarán recursos a los municipios para fortalecer su gestión, a través de la contratación de profesionales e implementar de mejor forma sus Omil.

La directora regional del Sence, Carolina Saldivia Andrade, indicó que este programa es un aporte muy relevante para el empleo regional, ya que se implementan una serie de medidas que posibilitan que personas que ya han estado por varios meses desempleadas,

puedan reinsertarse en un trabajo formal.

"Se propende hacer una unión entre la oferta y la demanda laboral. La meta inicial que se ha propuesto para este 2017 fue de 490 personas colocadas en un empleo por al menos 3 meses con un contrato regido bajo el Código del Trabajo, cifra que esperamos superar con más de 500 colocaciones", indicó Saldivia.

Para la ejecución del año 2017 se considera una inversión de \$30.110.000 millones distribuidos en las comunas de Punta Arenas y Natales.

ROSEN
PUNTA ARENAS

DESCUENTOS HASTA
36%

BOX SPRING - COLCHONES
DIVAN CAMA - CAMAS

PEDRO MONTT 998 ESQ. O'HIGGINS
FONO 612229073 - PUNTA ARENAS

Rosen Punta Arenas

Dra. Heidi Canelo Barra
Médico Pediatra

Miembro de Sociedad Chilena de Pediatría
Registro en Superintendencia de Salud
Convenios Isapres - Dipreca - Particulares

Martes y jueves 10,00 a 12,00
Miércoles y viernes 15,00 a 18,00 hrs.

Av. Bulnes 01448 • Mesa Central 2207200
dra.heidi.canelo@gmail.com

FERRETERIA EL AGUILA SPA
NECESITA CONTRATAR

- Jefe de Sala
(orientado a la venta, deseable experiencia en manejo de equipo, retail)
- Asistente Comercial
(orientado a la venta)

Enviar CV, con pretensiones de renta a:
rrhh@aguila.cl,
indicando en el asunto cargo al que postula

Tema a tratar en seminario a realizarse el martes 28 de marzo

“Productores buscarán convertir a Magallanes en un proveedor de lanas de calidad confiable a nivel mundial”

- Actividad impulsada por Agropampa en conjunto con Corfo se realizará desde las 14,30 horas, en Hotel Dreams y contará con la participación de expertos especializados en la temática, tanto nacionales, como de Uruguay, Argentina y Australia.

“Sabido es que la lana producida en Magallanes posee cualidades reconocidas a nivel mundial, otorgadas principalmente por dos características; su blancura y el cumplimiento de altos estándares de bienestar animal durante el proceso de producción”.

De esta manera, la firma de Servicios Ganaderos agropampa, a través de su gerente, el ingeniero Agrónomo, Daniel Groves, introduce la invitación a la comunidad a presenciar el próximo martes 28 de marzo el denominado ‘Seminario de Lanzamiento Nodo Lanero’, actividad a realizarse desde las 14,30 horas, en Hotel Dreams.

Se trata de una iniciativa enmarcada en la ejecución del Nodo: “Profesionalización de la Industria Lanera en Magallanes”, cofinanciado por Corfo y que durante su socialización la próxima semana, contará con la presencia de diversas autoridades regionales, junto a la participación de expertos especializados en la temática a desarrollar por el Nodo, tanto nacionales, como de Uruguay, Argentina y Australia.

Los hitos a considerar

De acuerdo a lo señalado por Agropampa, actualmente existen importantes diferencias en el precio pagado por la lana al productor, dado principalmente por dos factores; la heterogeneidad de ésta en su producción



Profesionalizar la industria lanera no es fácil pero iniciativas como la Agropampa proyectan que, haciendo un buen trabajo, se pueda llegar a aumentar la rentabilidad y competitividad de las empresas del rubro de la región.

y la escasa información a la cual tienen acceso los productores respecto a las características de su demanda, por parte de los compradores.

Lo anterior, asegura el organizador, genera una alta incertidumbre al momento de comercializar la lana, en quien la desea adquirir. “Adicionalmente y a diferencia de otros países laneros, no existe una entidad encargada de articular medidas entre productores y comercializadores con el objetivo de mejorar la calidad de la lana, sumado a la mínima competencia producida por un escaso número de compradores y exportadores de lana en la región”.

Nodo profesionalización

De ahí que resultara fundamental que mediante el cofinanciamiento entre Corfo y Agropampa se generara un Nodo Profesionalización de la Industria Lanera en Magallanes, teniendo como principal

objetivo generar redes entre las empresas del rubro, permitiéndoles trabajar en forma colaborativa en el mejoramiento de la presentación de la lana producida. Así, las comercializadoras por defecto, lograrán acceder a mejores precios y a información clave sobre los requerimientos del mercado.

Magallanes proveedor de lanas

Agropampa señaló que con estos pasos, el resultado esperado es convertir a Magallanes en un proveedor de lanas de calidad confiable a nivel mundial lo que llevará a aumentar la rentabilidad y competitividad de las empresas laneras de la región.

El programa

La actividad comenzará a las 14,30 con las acreditaciones, tras lo cual a las 14,50 se dirigirá a los asistentes el director regional Corfo, Roberto Vargas.

A las 15 horas, será el turno del ingeniero químico

argentino de Inta-Prolana, Mario Elvira, con el tema “Programa para el mejoramiento de la calidad de la lana y Sistema de información de Precios y Mercados”.

A las 15,40 horas, será el turno del ingeniero agrónomo uruguayo, Facundo Ruvira, con la exposición “El impacto en los precios y en el acceso a mercados de la clasificación y certificación de lana en Uruguay. Grifa Verde: Un sistema impulsado por la Industria Lanera”.

Sigue a las 16,20 horas la ingeniera civil industrial de Agropat Chile, Cecilia Cavada, quien abordará el tema “Preparación y presentación de la lana-Una visión desde la industria”.

En tanto, a las 17,30 horas se dará a conocer el tema, “Aumentos y descuentos en los precios de Lana en Australia y su influencia sobre lanas de Chile”, a cargo del consultor australiano, Michael Blake.

A las 18,10 horas el ingeniero forestal, Rodrigo Fernández, expondrá respecto de la “Certificación de lana: Una herramienta fundamental en la comercialización del siglo XXI”.

Posteriormente, a las 18,50 horas, el ingeniero agrónomo uruguayo, Ignacio Abella, dirigirá a los asistentes la ponencia: “Evolución de la presentación de lotes de lana: la experiencia de Uruguay”.

Finalmente, a las 19,30 horas dirigirá las palabras de cierre y clausura el ingeniero agrónomo de Agropampa, Chile, Daniel Groves.



Cimientos

Por JAN GYSLING BRINKMANN
PRESIDENTE CChC SOCIAL PUNTA ARENAS



En tiempos de campaña abundan los discursos y las promesas acerca de la delincuencia. Es lógico. Es un problema real, es grave y es importante para la sociedad. Sin embargo, a pesar de que estas tres características deberían mantener el asunto en el centro de las preocupaciones y acciones de cualquier gobierno en ejercicio en forma permanente, por algún motivo no se avanza. El diagnóstico compartido por todo el espectro político cada cuatro años es básicamente el mismo: estamos perdiendo la batalla.

El año 2009 en Santiago, la Otic (Organismo Técnico Intermedio de Capacitación) de la Cámara Chilena de la Construcción puso en marcha el primer piloto de un programa de habilitación y capacitación para personas infractoras de ley llamado “Cimientos”. Diseñado para usuarios con beneficio de salida y realizado fuera de los recintos penitenciarios, el programa contempla una evaluación psicosocial, 170 horas de capacitación, inserción laboral y seguimiento. En la capacitación se abordan habilidades blandas, tales como leyes laborales, temas parentales y resolución de conflictos, además “aprender haciendo” oficios tales como carpintería y albañilería de obra gruesa y terminaciones. Para la inserción laboral se solicitan cupos de trabajo en empresas del rubro.

Desde sus inicios, el programa Cimientos ha contado con el apoyo entusiasta de empresas socias de la CChC, lo que ha contribuido significativamente al éxito de la iniciativa. Desde el año 2009 más de 1.300 personas han completado el proceso y, de ellos, el 75% entró a trabajar en el sector construcción al terminar el programa. A fines de 2016, sobre el 50% seguía trabajando en construcción y sólo el 30% había reincidido. Normalmente comienzan como jornales y, después de un mes, son evaluados para optar a otros cargos. La Otic mantiene contacto permanente con los administradores de las obras en las que se desempeñan los egresados.

El nivel de éxito logrado por el programa lo ha llevado a evolucionar

de distintas maneras. El año 2011 se expandió a Concepción y luego a otras ciudades. En 2016 llegó a Punta Arenas. Hoy existe un Cimientos II, que se desarrolla intramuros para las personas que no cuentan con beneficio de salida. En este caso los internos utilizan las habilidades adquiridas a través del programa para realizar mejoras en los espacios que ocupan. Cimientos III, que también funciona intramuros, consistió en la habilitación de una fábrica de pallets en la cárcel de Rancagua, la cual fue íntegramente financiada por la CChC. Finalmente, Cimientos IV es una iniciativa destinada a mejorar las competencias para la empleabilidad de los ex alumnos de Cimientos I.

El financiamiento de las componentes de capacitación de las distintas versiones se logra a través de los excedentes de los montos aportados por las empresas a la Otic, con la participación del Sence en la asignación de los recursos. Por su parte, la CChC contribuye con personal dedicado a la administración y gestión de los programas, además de la ejecución directa de las etapas de evaluación, inserción laboral y seguimiento.

Esta alianza entre organismos públicos que dependen de distintos ministerios (Gendarmería y Sence) y privados (entidades y socios de la CChC) ha trascendido gobiernos de distintos colores demostrando, más allá de toda duda, que la cooperación es posible y que, cuando se pone la mirada y la voluntad en los objetivos comunes, se logran frutos maravillosos a pesar de las legítimas diferencias. Busquemos, entonces, la forma de cooperar en los distintos temas que nuestro país tiene pendientes. Construir un Chile mejor es obra de todos.

Empresa Nova Austral reforzó presencia de salmón premium en Estados Unidos

Como ya se ha indicado anteriormente, Nova Austral ha socializado el hecho de que es la única empresa en el país que cultiva el 100% de su producción sin antibióticos ni pesticidas, a lo que se suma que un alto porcentaje de su producción se encuentra certificado bajo estándares ASC.

Por lo anterior, no ha de ex-

trañar que la firma continuará con el posicionamiento de su salmón, al estar presente en el pabellón que Prochile tuvo dispuesto en el Expo Seafood North America, uno de los encuentros más importantes del año para productores acuícolas, realizado en Boston entre el 19 y 21 de marzo recién pasado.

Según señaló el gerente

general de la compañía, Nicos Nicolaidis, en conversación con Salmonexpert, “el mercado norteamericano es un objetivo muy importante, especialmente porque los consumidores aprecian los atributos especiales de sus productos”, indicó, junto con agregar que la industria local trabaja de manera permanente

con los consumidores de Estados Unidos. “Un ejemplo de esto, es que permanentemente estamos recibiendo visitas de estos clientes en Punta Arenas y Tierra del Fuego. Lo de Boston es un importante paso más para mantener estrechos lazos con nuestros clientes”, indicó previo a la realización del evento.

Empresa de Ingeniería en Telecomunicaciones requiere contratar en PORVENIR a Técnico y/o Especialista en sitios de telefonía celular con conocimientos en MMOO/TX/RF. Experiencia mínima un año comprobable. Interesados enviar C.V. a postulaciones@icetel.cl

Sumará a empresas de todas las provincias de Magallanes

Patagonia Bureau busca crear asociación gremial para potenciar el turismo de incentivos

- A modo de ejemplo, diversas gestiones en esta materia, ya han propiciado que Torres del Paine sea sede del lanzamiento de la "Semana de Prevención del Glaucoma", evento que se desarrollará entre el 31 de marzo y el 2 de abril este año.

Mostrar el destino, la infraestructura y los servicios con los que cuenta la región para albergar a los visitantes, es lo que tuvo como propósito el encuentro que Patagonia Bureau, junto a representantes de empresas asociadas sostuvo recientemente con los principales operadores, productores de congresos y viajes de incentivos de Chile.

La instancia permitió que se concretaran diversas iniciativas, importantes para el sector, como el viaje de familiarización al destino (Magallanes), realizado por el director general de Producciones Unidas, Germán Weitzel, y el doctor Leonidas Traipe, presidente de la Sociedad Médica de Glaucoma Chile, quienes

luego del viaje, acordaron que Torres del Paine sea la sede del lanzamiento de la "Semana de Prevención del Glaucoma". El evento, al que asistirán médicos, atletas paralímpicos con ceguera total y parcial y rostros de medios de comunicación, se desarrollará entre el 31 de marzo y el 2 de abril de este año, teniendo como objetivo generar conciencia en las personas de la existencia de esta enfermedad. Asimismo, anunciaron que durante 2019 en Torres del Paine se realizará el Congreso médico internacional que traerá cerca de 300 personas a la Octava Maravilla del Mundo.

Otro de los acuerdos concretados es que en mayo de este año, un grupo de 40 científicos de la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas de la Universidad de Chile, miembros del Centro



Patagonia Bureau está trabajando en la creación de una asociación gremial.

de Ciencia del Clima y la Resiliencia (CR)2, materializarán su reunión anual en Torres del Paine.

Logrando el objetivo

Al respecto, el director regional de Corfo, Roberto Vargas, expuso que "con el Programa Patagonia Bureau, que estamos desarrollan-

do con empresas turísticas de Torres del Paine estamos logrando el objetivo. Hoy nos preparamos para recibir a tres convenciones a nivel regional, lo que demuestra que está funcionando este proyecto, y esperamos que nos posicionemos como una alternativa para transformar a la región en un destino para el turismo de

convenciones".

Reforzar el trabajo y reducir la estacionalidad

Junto a estos logros, la gerente de Patagonia Bureau, Andrea Téllez, indicó que en virtud del trabajo realizado con los socios y el apoyo de Corfo, se han logrado concretar actividades que propenden a posicionar a la Patagonia Chilena y especialmente a la Región de Magallanes y Antártica Chilena, como un destino para turismo de reuniones. "Esto además nos ha permitido reforzar el trabajo con los socios, y para ello hemos planificado un taller que le permitirá a los gerentes y representantes de las empresas que forman parte de Patagonia Bureau generar productos asociados al turismo de incentivos aprovechando

las ventajas que tiene nuestro destino. Generando este tipo de actividades en la región, podemos reducir la estacionalidad, elevar el gasto promedio de los visitantes, fidelizar a los viajeros a las ciudades y mejorar la imagen del destino".

Asociación gremial

Finalmente, Téllez destacó que Patagonia Bureau está trabajando en la creación de una asociación gremial, que sumará a empresas de todas las provincias de Magallanes. La tentativa es que cuente con un directorio y un plan de acción a tres años, de manera tal de seguir con la promoción de este tipo de turismo específico a largo plazo, y abordando los nichos de mercado que buscan los 3 tipos de productos: congresos, turismo de incentivo y team building.

Propietario de Distribuidora de Aluminios Seimag

"Las claves de un emprendimiento son crecer al alero del cliente, preocuparse de sus problemas"

- Manuel Muñoz Guineo está tranquilo por cómo lleva su negocio familiar, creado en 2011 y que avanza firme hacia los temidos 10 años, que es el umbral en que según dice, muchas iniciativas caen.

"Todo surgió de una anécdota, empecé a buscar aluminio, el cual necesitaba para hacer un trabajo, ya que me dedicaba a las obras civiles. Pero no había en Punta Arenas y nadie quería traer. Y llegó un momento en que busqué a un amigo especialista en el tema, lo invité a Santiago, volvimos con unos 30 ítem de diferentes perfiles y hoy estamos con un poco más de 700".

Así resumió orgulloso, Manuel Muñoz Guineo, propietario

de Distribuidora de Aluminios Seimag (Servicios Integrales Magallanes), las circunstancias que lo llevaron a levantar uno de los emprendimientos familiares magallánicos que desde su creación en 2011, se mantiene sólido y creciendo cautamente, algo que no todos los empresarios de la zona pueden decir, ya que como bien señaló, no todos superan la temida barrera de los primeros 10 años de vigencia y en ese sentido, siente que va

bien encaminado.

Pareciera no existir clave en ello, pero Muñoz tiene desde su experiencia, una visión que bien puede ser un ejemplo sencillo de cómo perseverar en los negocios. Antes que todo, detectó un nicho, identificó y creó la necesidad. Lo demás claro, vino solo.

- En su experiencia, ¿Cómo ha logrado mantener este negocio en pie firme?

- "Las claves son crecer al alero del cliente, preocuparse de sus problemas y darle ante todo una buena atención. Pero también hay que tener curiosidad y astucia en el negocio. Yo partí instalándome una semana de cada mes en Santiago, buscando proveedores, nuevos productos y abasteciéndome de la capital. Hoy estoy importando directamente desde China y lo que no llega a tiempo desde allá, lo adquiero en la zona central".

"Y otro punto, que es repetitivo decir, es que el emprendedor se apasiona. Yo me levanto todos los días muy contento de ver cómo todo esto se ha ido desarrollando. Una máxima de la administración es 'No abarques más de lo que puedes controlar'. En esto es



Desde su origen y hasta la fecha, Manuel Muñoz Guineo avalúa en unos \$400 millones, lo invertido para consolidar lo que hoy tiene junto a su familia.

importante contar siempre con stock, nosotros tenemos permanentemente mucho material".

- Este es un rubro poco conocido en la región, a pesar de que todos en algún momento requieren aluminio. ¿Quiénes son los principales clientes para ustedes en esta ciudad?

- "Sin duda, relevante es el maestro que hace puertas, ventanas y trabaja con estructuras, es la base de nuestro negocio. Actualmente estamos abasteciendo no sólo a Punta Arenas, sino también a Puerto Natales, con un sistema que hemos ido

construyendo en el día a día. Por ejemplo, tomamos un pedido por teléfono, lo preparamos, el cliente nos deposita y los enviamos por bus, ese mismo día lo recibe".

"También las empresas constructoras, son buenos clientes del aluminio, el que se ha ido masificando en la medida que más se conoce".

- En el ámbito constructivo, en nuestra ciudad, ¿cuáles son los ítem que hoy tienen mayor demanda a nivel de edificios, por ejemplo?

- "Actualmente, en todo lo que tiene que ver con diferentes

tipos de ventana, de diferentes colores de aluminio, puertas y ya entramos también en el tema estructural, con algunos perfiles que traemos a la zona, como el denominado 'muro cortina', que son paredes de vidrio".

"El aluminio se ha posicionado muy bien, siendo que hoy en día el PVC, por un tema de aislamiento térmico tiene cierta ventaja. Pero el primero no va a desaparecer, se va a mantener dadas sus propiedades y seguirá como un elemento estructural relevante. El aluminio es eterno".

- Ustedes tienen la empresa en el mismo sitio donde habitan. ¿Tiene algún proyecto de ampliación en su espacio y de diversificación del negocio?

- "Este es el año de Seimag, porque estamos partiendo con la construcción de una pequeña planta a las afueras de la ciudad, que va a servir para bodegaje y también para dimensionar aluminio. Será un ala fuerte de nuestro negocio, con una inversión inicial de \$60 millones, que forma parte claro, de un proyecto a futuro que podría ser muchísimo más grande. Pero en eso, hay que ir paso a paso".

Patagonian Robertson Merino, recuerda a Ud., confirmar por los reproductores para la presente temporada a través de la misma Estancia Tres Hnos., o al celular 977673643, o al correo: juanrobertson@live.com