

Past & Panhe

Feliz
DÍA MAMÁ

¡A LA MEJOR!

Nº 944

Abril
MMXIX

EasyWet

Moliner
San Cristóbal. 

NUEVA
LÍNEA

NUEVOS PRODUCTOS "LISTOS PARA USAR"
para panadería y pastelería



- ✓ Relleno Crema Pastelera
- ✓ Relleno Pie de Limón
- ✓ Relleno Crema Kuchen
- ✓ Brillo en Frío
- ✓ Remojo
- ✓ Desmoldante
- ✓ Doblador
- ✓ Base Concentrada para Hallullas

CONSULTAS Y ASESORÍA TÉCNICA:



bajo licencia de:
 **Zeelandia**
HOLANDA

Moliner
San Cristóbal 
www.sancristobal.cl



Pablo Piwonka Carrasco, Director Revista Past & Panhe

Una vez más, todo por la marraqueta

Hace unas semanas lanzamos por segundo año consecutivo la campaña Volvamos a Comer Marraquetas en el Colegio, iniciativa que creamos para promover nuestro pan más saludable en el entorno escolar.

¿Por qué lo hacemos?

Porque lamentablemente en las últimas décadas perdimos el espacio que el pan tenía en las colaciones escolares. Hoy, en los recreos reinan los snacks elaborados por grandes empresas, los que están llenos de grasa, azúcar y sal.

Muchos crecimos comiendo pan con mantequilla, con dulce de membrillo, con queso, con paté o con la sabrosa palta. Entonces, se consumía mucho más pan que ahora, y no existió tanta obesidad.

Por eso no nos parece válido responsabilizar al pan de este problema de salud. Muy por el contrario, creemos que promover su consumo en forma adecuada (precisar porciones y rellenos), es un acto de toda responsabilidad de parte de nuestra industria.

Con la citada campaña hemos asumido el desafío de contribuir a educar a niños y apoderados en torno a los sándwiches que son equilibrados y ricos. Además, aprovechamos de promover que los recreos son para "jugar" y no para comer en todos ellos. Y destacamos también el valor de consumir agua en lugar de bebidas.

Estamos realizando una labor que debiera hacer el Estado: Enseñar. Sabemos que la mejor forma de generar cambios, es convencer y no prohibir.

Los niños siguen comiendo en los recreos alimentos no saludables que adquieren fuera del establecimiento o, en hechos que resultan insólitos, comprándoselos a otros compañeros que los venden a escondidas.

Cerrar kioscos o llenarlos con cosas que, muchas veces, los niños no apetecen, no ha servido de mucho.

Con las visitas a los colegios, charlas y degustaciones, humildemente estamos colaborando y, al mismo tiempo, haciendo un acto de justicia con nuestra marraqueta. No podemos olvidar que es un producto saludable, porque no tiene materia grasa y cada vez se elabora con menos sal. Eso ha sido un esfuerzo voluntario de nuestra industria, que se debe destacar y valorar.

Pero esta campaña es un primer paso.

Tal como en otros años, el directorio de Indupan tiene contempladas una serie de actividades de promoción de la marraqueta, que es el corazón de nuestra industria.

Al tradicional concurso La Mejor Marraqueta y el Día del Choripán, se están sumando nuevas fórmulas y estrategias para recuperar en parte el terreno perdido por el arribo de nuevos productos.

En la asociación realizamos estas gestiones siempre pensando en el industrial, que día a día debe luchar para salir adelante, resolver problemas y cumplir con sus compromisos. Y buscamos ideas que puedan generar resultados positivos para ello.

Porque es un deber ayudar a que esta industria sea estable y pueda crecer. Porque la panadería artesana chilena es parte de nuestra tradición, cada uno tiene la misión de empujar para que permanezca en el tiempo. Por eso, todos y todo, nuevamente por la marraqueta.



Sumario

Revista N° 944—Abril—MMXIX

Director

Pablo Piwonka Carrasco

Comité Editorial

José Barja Yáñez

José Yáñez Diéguez

Juan Mendiburu Azcárraga

José Carreño Fraile

Pablo Piwonka Carrasco

Rafael Urra Merino

Ricardo Sánchez Pavez

Editor Periodístico

Carolina Solar Pavez

Área Comercial

Elizabeth Salas Rubio

Publicidad

Departamento Comercial Revista
Oficial de la Panadería y Pastelería
de Chile.

Diseño y Diagramación

Carla Villasmil Méndez

Portada

Past & Panhe

Fotografías Interiores

Archivos Past & Panhe

Indupan Servicios Ltda.

Fonos; (56-2) 2 2746818

indupan@indupan.cl

Marín 0559 Providencia

Santiago de Chile

Edición de 4.000 ejemplares (certificados).
Distribución gratuita para el sector alimentos.
Valor del ejemplar: \$2.500 para suscripciones
e intercambio internacional.

PORTADA

Celebración del Día de la Madre

La gran oportunidad que tenemos de innovar y sorprender a los clientes para que regalen alguno de nuestros productos.

GREMIAL

Campaña "Volvamos a Comer Marraquetas en el Colegio" 2019

Lanzamos la iniciativa en Maipú, con el objetivo de promover a nuestro pan más tradicional como una alternativa de colación saludable.

ENTREVISTA

Presidente de Indupan Santiago, José Carreño Fraile

Balance a más de tres años de ocupar el cargo.

ACTUALIDAD

Consejos para operación renta 2019

Dos especialistas nos advierten sobre las precauciones que se deben tener para enfrentar esta obligación anual.

COLUMNA LEGAL

Cambios en La Ley de Tránsito: Mano dura con las multas

El límite de velocidad a 50 km, implica que ahora pueda cometer infracciones "gravísimas".

PERFILES

Tomás Ramos, presidente de los panaderos de Venezuela

El dirigente nos relató los complejos momentos que viven los industriales de ese país en crisis.



Cariño de madre es más Dulce con... Chocolates!

Feliz día Mamá



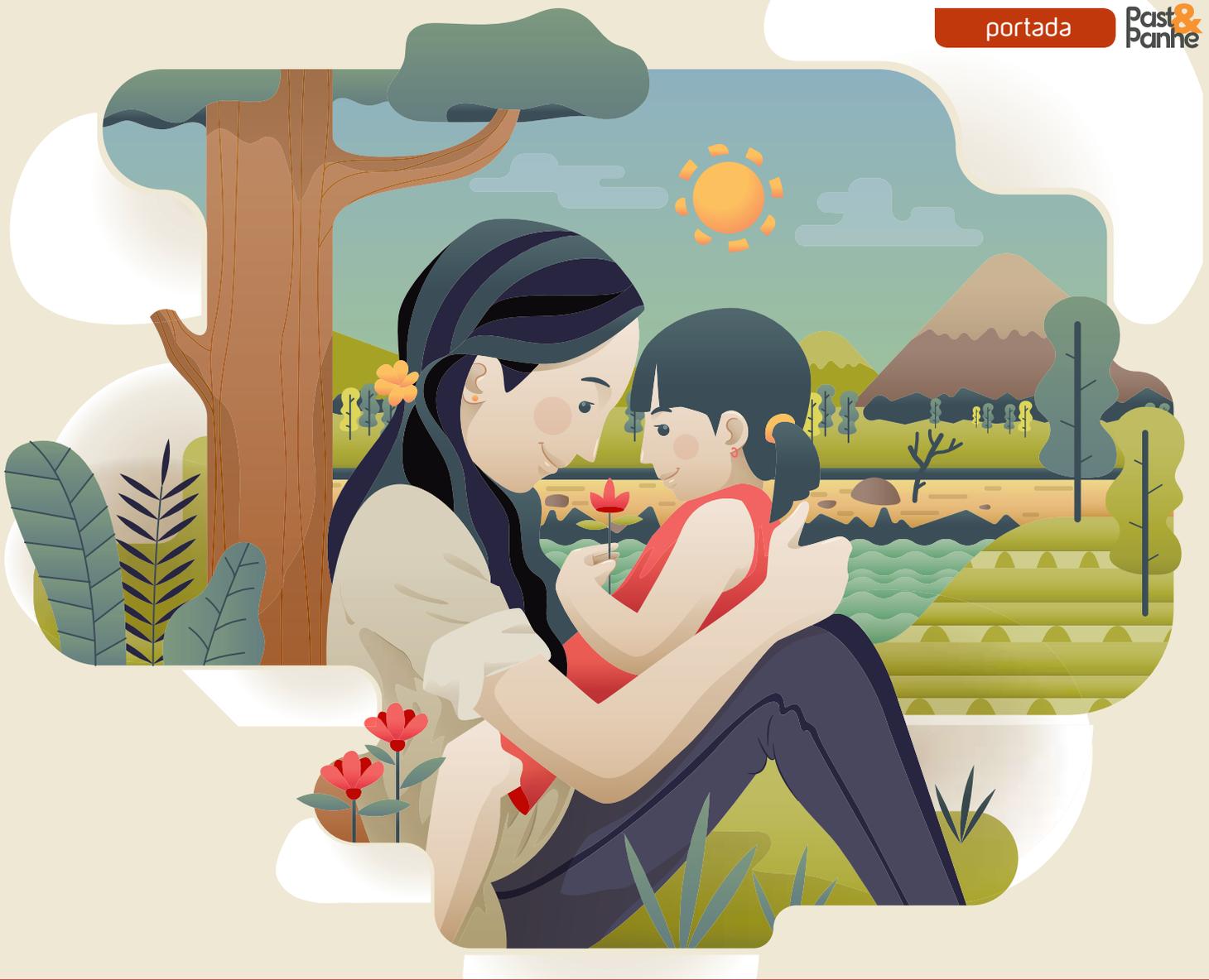
Nueva Variedad
Yogurt

Chocolate

- ✓ Negro
- ✓ Leche
- ✓ Blanco
- ✓ Chips
- ✓ Alfajor



PREFIERE ALIMENTOS CON MENOS SELLOS DE ADVERTENCIA



Celebremos a las madres en su día

El Día de la Madre debe ser una de las fechas que más se celebran en el país, ya que es la ocasión para agasajar a quien nos trajo al mundo y a quien, muchas veces, es el pilar fundamental de la familia.

En los colegios y jardines infantiles se preparan actos y regalos manuales; las empresas organizan eventos y encargan algún presente para las funcionarias que son madres; los restaurantes y hoteles ven colmadas sus reservas y, el retail se lanza con agresivas campañas para vender todo tipo de productos...

En fin, el Día de las Madre es como una segunda Navidad, que genera muchas manifestaciones de cariño y grandes ventas.

En el caso de nuestra industria, la realidad es similar. Varias semanas antes los industriales planifican cuál será su oferta especial. Una vez definida, compran los insumos que se requieren para la ocasión. Y además, muchas veces se ven obligados a organizar turnos especiales para la producción, venta y distribución.

Es un hecho que, en nuestro sector, la pastelería es

la que más provecho saca de esta festividad. Es casi un clásico celebrar a las madres con una rica torta, pasteles y algunos dulces. Pero como cada vez la oferta es mayor, es prudente hacer un esfuerzo adicional para destacarse.

Jorge Campodónico, gerente comercial de Collico, reafirma esta idea. Para él, “claramente en esta fecha la diferencia la hacen los detalles, por lo que los panaderos y pasteleros deben dedicarle un tiempo al tema y entender que el consumidor quiere sorprender a esa persona especial”.

“Lo bueno es que todos tenemos madre, por lo que creo que el mejor ejercicio es pensar cómo desde nuestro rol de hijos la sorprenderíamos”, opinó.

Junto con ello, dijo que hay que tener en cuenta “algunas cosas bastante lógicas, como una linda decoración. Además, podemos sorprender a nuestros clientes con algunos gestos, como por ejemplo, regalando una flor o un par de bombones por la compra de una torta o un postre, lo que sin duda será muy valorado y no implica un costo tan alto... la mejor receta en este caso es pensar con amor y buscar sorprender a través de los detalles”.

Le consultamos sobre los productos que ellos impulsan en esta época, y Campodónico nos mencionó que está la clásica torta 3 leches, “para la cual tenemos premezcla de bizcocho, crema pastelera, remojo 3 leches en polvo y merengue. Es decir, todos los ingredientes para hacerla”.

Otra alternativa que destacó por ser rica y un poco más fácil de elaborar, es la torta a base de premezcla brownie, con relleno de mousse de sabores. “Se usa nuestra crema vegetal, coberturas y merengue, además de frutas y pulpas naturales para dar un toque especial”, explicó.

En el caso de Puratos, en los últimos años ha buscado apuntar al nicho que vislumbraron en algunos estudios globales encargados por la marca. Es decir, responder al deseo de comer algo rico y sano.

Por ello, el año pasado para esta celebración, destacaron su línea de productos cero azúcares. Es más, junto a Indupan recorrieron algunas panaderías y pastelerías de Santiago, regalando muestras de un



postre con estas características, el que fue todo un éxito entre las clientas y colaboradoras del sector.

En la ocasión, la gerente de marketing, Agnes Abusleme, nos indicó que para responder a esta necesidad, desarrollaron líneas de productos que permiten al industrial elaborar todo tipo de pasteles sin azúcar. “Así por ejemplo, panadería Las Rías vende tortas sin azúcar y esto permite que nuevos clientes puedan festejar con algo rico”.

Señaló que tienen ya unos 13 productos que facilitan una pastelería menos dulce, los que van desde bizcochuelos, cremas y mermeladas para relleno sin azúcar. “Además hay brillos sin azúcar, chocolates y acabamos de lanzar un manjar sin azúcar. La verdad es un rango muy amplio de insumos y opciones para que el pastelero pueda innovar. Se pueden preparar tortas, postres, etc. Nos hemos preocupado de que sean ricos, porque si no tienen buen sabor, a la larga la gente no los va a consumir”.

Hasta el año pasado, la respuesta de los industriales -desde las pymes a los que producen a mayor escala- fue muy favorable en general, pero aún a las panaderías “ultra tradicionales” les ha costado más.

“Uno de los aspectos que las ha desmotivado para dar el salto, es que algunas creen que no se venden

tan rápido como los productos tradicionales y que además existe una leve diferencia de precio en los insumos". Pero aseguró que esto se compensa con la posibilidad de atraer a nuevos clientes.

Puntualizó que a dos años de que se lanzaran las normas de etiquetado en el país, han detectado que los consumidores se están preocupando un poco más, están buscando alternativas sin azúcar y, por ello, cada vez las pastelerías están procurando responder a esta demanda.

La ejecutiva citó un estudio elaborado por la Fundación Chile, que reflejó que 9 de cada 10 chilenos ha cambiado su comportamiento. "La primera preocupación era reducir el azúcar. Entonces, es una tendencia que llegó para quedarse y hay que atenderla".

HISTORIA Y FECHAS

Los orígenes de la festividad del Día de la Madre se remontan a la Grecia antigua, donde se rendían honores a Rea, la madre de los dioses Poseidón, Hades y Zeus.

Las celebraciones duraban una semana y en ellas se sacrificaban cabras en las raíces de un pino y luego lo arrancaban. Además se incluían ritos de flagelación con sangre y castraciones, y el Día de la Alegría Atis (dios de la vegetación) resucitaba. El cristianismo estaba en contra de estos ritos y empezó entonces una batalla entre la diosa pagana y el dios cristiano. Al ser rituales repelentes entre sí, la diosa perdió seguidores.

En los países cristianos, esta celebración sirvió para venerar a la Virgen María, la madre de Jesucristo. Así, el 8 de diciembre, fecha en que los católicos celebran la fiesta de la Inmaculada Concepción, se festeja el Día de la Madre en Panamá.

En lo que a Estados Unidos concierne, en 1873 mujeres de 18 ciudades realizaron una reunión especial por el Día de la Madre. El 12 de mayo de 1907, la activista Ana Jarvis quiso conmemorar el fallecimiento de su progenitora y estableció una fecha para recordar no sólo a la suya, sino que a todas las madres del país.

Debido a que su campaña se fue extendiendo por



todo el territorio, el Presidente Woodrow Wilson, en 1914, declaró que el Día de la Madre se celebre cada segundo domingo de mayo, tradición adoptada por otros países (entre ellos Chile) que permanece hasta la actualidad como una de las fechas más importantes del calendario anual.

OTRAS FECHAS EN EL MUNDO

Primer domingo de mayo: España, Lituania, Portugal, Sudáfrica, Rumania, Hungría.

Segundo domingo de mayo: Perú, Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Chile, China, Canadá, Colombia (excepto Cúcuta), Croacia, Cuba, Dinamarca, Ecuador, Estados Unidos, Estonia, Filipinas, Finlandia, Grecia, Holanda, Honduras, Italia, Japón, Letonia, Puerto Rico, Ucrania, Uruguay, Suiza, República Checa, Nueva Zelanda y Venezuela.

8 de mayo: Corea del Sur (Día de los Padres).

10 de mayo: México, El Salvador, Emiratos Árabes, India, Guatemala, Catar, Singapur, Omán y Malasia.

14 de mayo: Samoa.

15 de mayo: Paraguay.

26 de mayo: Polonia.

27 de mayo: Bolivia

30 de mayo: Nicaragua

Último domingo de mayo: Francia, Suecia, República Dominicana y Cúcuta (ciudad colombiana).

Tercer domingo de octubre: Argentina y Bielorrusia.

8 de diciembre: Panamá (Día de la Inmaculada Concepción).



Junto a los Chilenos desde 1897

¡Buenos ingredientes, buenas recetas!



HARINA FINA ESPECIAL

Fabricada a partir de Trigos Extrafuertes de elevada proteína generando un producto de alta absorción, rendimiento y tolerancia a largos procesos de amasado y fermentación.

Destinada principalmente a la elaboración de Panes Artesanales, de Molde, Frica, Hot-Dogs, etc.

Nuestras Certificaciones



**ISO 9001
HACCP**

Harinas Mezclas Fibras

SUS PEDIDOS AL:
2 2270 2810
www.laestampa.com

Avenida Fermín Vivaceta 1053, Independencia - Santiago
Fono: 2 2270 2800 / sac@laestampa.com
www.laestampa.com

Lanzamos en Maipú campaña “Volvamos a Comer Marraquetas en el Colegio”



Con el objetivo de promover una alimentación saludable en el entorno escolar, la alcaldesa de Maipú, Cathy Barriga, y el director de Indupan Santiago, Abelardo Novoa, lanzaron en esa comuna la campaña “Volvamos a Comer Marraquetas en el colegio”.

En la oportunidad se promovió el consumo de este pan tradicional entre los escolares, por ser el más saludable. Además se orientó en torno a la cantidad recomendada a ingerir entre los niños, así como respecto de los rellenos que deben tener para garantizar una adecuada nutrición.

La actividad se llevó a cabo el martes 19 de marzo a las 12 horas, en el liceo industrial Enrique Kirberg

de Maipú.

Los beneficiarios fueron 135 alumnos de los tres séptimos básicos de ese establecimiento, quienes recibieron algunos consejos sobre cómo alimentarse bien en el entorno escolar, además de algunos sándwiches con huevo cocido molido, palta y jamón de pavo con lechuga.

Antes de disfrutarlos, la alcaldesa les explicó que esta iniciativa busca dar un mensaje de alimentación saludable a los escolares, de modo de recordar que deben cuidar lo que consumen, tanto para tener un buen rendimiento académico, como para tener una buena salud. Les mencionó que los recreos son para jugar, compartir con los amigos y no para comer





en todos ellos. Por lo tanto, dijo que basta con una colación para media mañana y una leche descremada para complementar el desayuno y poder llegar en buenas condiciones hasta el almuerzo.

Dijo también que existe una tendencia entre los expertos en nutrición, en relación a impulsar que se retomen los hábitos alimenticios que teníamos antes, a fin de poder combatir un poco los altos niveles de obesidad infantil que nos afectan. Agregó que en ese sentido, comer un trozo de marraqueta en lugar de un snack, es "mucho más recomendable".

"La marraqueta es un producto tradicional, que es parte de Chile. Pero no sólo eso, es un alimento barato, al alcance de todos y que puede combinarse de distintas formas, consiguiendo con ello una colación adecuada para el colegio".

El director de Indupan por su parte, explicó que la industria promueve a la marraqueta como un pan adecuado para las colaciones, porque es el único pan tradicional que no tiene materia grasa. Sólo tiene harina, agua, levadura y cada vez menos sal. Recordó que desde el año 2011, los panaderos tradicionales han hecho un esfuerzo sostenido en reducir el sodio en el pan (especialmente en marraquetas), con el objetivo de colaborar en la alimentación saludable.

Señaló que a partir del año pasado, Indupan comenzó con una campaña a nivel escolar, que denominó "Volvamos a Comer Marraquetas en el Colegio".

El 2018 el proyecto se trabajó con el municipio de Providencia e involucró a escolares de establecimientos municipales de esa comuna.

Explicó que, tras hacer una intervención en escolares, se hizo una encuesta y se confirmó que meses después, ellos recordaban el mensaje y un porcentaje importante (más del 50%) reemplazó los snacks por un sándwich en marraqueta para algunos días a la semana.

Karim Campos, ingeniero en alimentos de Indupan, indicó a continuación a los niños que "como la marraqueta es un pan saludable, hay que colocarle rellenos saludables, para que así sea un alimento balanceado". En ese sentido, destacó que se deben privilegiar los que aporten fibras y proteínas y tengan bajo aporte de grasas. Preciso a su vez, que la cantidad de pan recomendable para los escolares, es un diente de marraqueta.

Al terminar el acto, los niños disfrutaron sus panes y se sacaron muchas fotografías con nuestro corpóreo Marraquetín y con el símil de Maipú, Renacín. También varias selfis con la alcaldesa y los representantes de Indupan.

Asistieron al evento diversos medios de prensa, entre ellos, el matinal Bienvenidos de Canal 13, que hizo un despacho en vivo, y reporteros de Chilevisión Noticias y CNN.



Harinas Cisne
Molinos Cunaco S.A.

Harinas Cisne, siempre innovando
presenta su nueva línea de productos.
Para crear el mejor pan!!



Dirección casa matriz: Chaca El Descanso s/n , lote 3 , Peñaflo, Santiago

Direcciones de las plantas: **Cunaco:** Camino a Pichileme s/n – Cunaco – Nancagua / **San Fernando:** Avda. Centenario N° 410 –

San Fernando / **San Felipe:** Manso de Velasco N° 20 - San Felipe / **Coronel:** Manuel Montt N° 01099 – Coronel

www.molinoscunaco.cl / secretaria@molinoscunaco.cl

Indupan presente en Intersicop 2019



Visitantes y expositores se han mostrado muy satisfechos con la amplia exposición comercial y las numerosas actividades paralelas desarrolladas en el marco de Intersicop 2019, Salón Internacional de la Panadería, Pastelería, Heladería y Café, que fue organizado por IFEMA del 23 al 26 de febrero en el recinto de la Feria de Madrid.

Fue una edición que reunió la oferta de 293 empresas y que ha vuelto a superar todas las expectativas de asistencia, con la visita de 21.420 profesionales, lo que representó un crecimiento del 14,2% respecto al año 2017.

El elevado alcance de esta convocatoria derivó en una alta presencia de profesionales de toda España,

con visitantes de Andalucía, Cataluña, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Valencia y Galicia –en este orden–, además de los delegados de Madrid, sede de su celebración. También crecieron los asistentes internacionales que fueron el 7% del total, con presencia de profesionales de 62 países, principalmente de Portugal, Italia, Brasil, Francia, Alemania, Colombia, Chile, Marruecos, México y Perú.

En cuanto al perfil del visitante, el 34% fueron profesionales artesanos de panadería, pastelería y heladería; el 10%, distribuidores; el 9,5% profesionales del mundo de la hostelería y, el 7,8%, interesados en el mundo del café.

Intersicop contó este año con la presencia directa de 212 expositores, que implicaron un crecimiento

superior al 21% respecto de su pasada edición, así como con 81 empresas representadas. La oferta internacional creció hasta alcanzar el 30% de los stands, con la participación directa de compañías de Alemania, Bélgica, China, Francia, Italia, Marruecos, Portugal y Turquía; sin duda una tendencia que seguirá aumentando en el futuro, ya que el evento ofrece el contacto con el mercado ibérico, el puente con Latinoamérica y Europa y con las zonas próximas a España, como el área del Mediterráneo.

Junto con innovadoras materias primas, Intersicop dio a conocer lo último en maquinaria para los sectores de la panadería, pastelería y heladería: Kits para crear tartas modernas de autor, amasadoras que producen masas de reducida hidratación, robots de cocina personalizables, hornos de cocción acelerada para servir aperitivos crujientes en segundos, máquinas de reducidas dimensiones para hacer helado fresco al momento, cocedores para todo tipo de masas y marshmallow, además de herramientas digitales pensadas para incrementar la efectividad y optimizar el tiempo.

La feria también se posicionó como reflejo de las últimas tendencias en alimentación, con atractivos y saludables productos que fueron desde panes bajos en carbohidratos y masas madre sin gluten, hasta bizcochos premium, chocolates de cobertura negra al caramelo de mantequilla semisalada y nuevos sabores de helado que se pudieron degustar en la "Ruta de Nuevos Sabores en Heladería 2019".

ACTIVIDADES

Una de las claves del éxito de Intersicop 2019, fue el programa de seminarios técnicos impartidos por pasteleros, panaderos y heladeros de gran proyección internacional, quienes compartieron técnicas, proyectos y líneas de trabajo, despertando gran interés entre los visitantes.

El espacio de pastelería se iluminó con estrellas como Yann Duytsche, quien habló de su "pastelería à la minute"; Toni Vera como ganador del Mejor Croissant de España 2016; Saray Ruiz y Olivier Fernández, quienes exhibieron pequeñas sorpresas de chocolate; Paco Llopis que explicó su filosofía del "bean to bar"; Daniel Álvarez con nuevos formatos para las masas; Jhonatan González, que resaltó el valor del estilo fresco que se practica en su pastelería Cabo Busto; Lluís Costa, que elaboró su premiada pasta de té; José Romero y Baltasar Massot, quienes repasaron



distintas piezas pasteleras, desde el panettone hasta la ensaimada; Manu Jara con sus lionesas temáticas; Paco Torreblanca, que desarrolló una de las ponencias más concurridas; Xano Saguer, que dio detalles sobre el proyecto "Essence"; Ruth Gou y Luis Arrufat, quienes descubrieron cómo transformar una tarta tradicional en un postre de restaurante aplicando técnicas de vanguardia y, Amandine Finger, que hizo una exhibición de pastelería sin gluten.

En lo que respecta a la heladería, destacaron profesionales como Yon Gallardo, que exhibió técnicas de cocina aplicadas al mundo de la heladería; Brígida Hermida, que explicó cómo gestionar una heladería popular en una zona con un clima adverso como es Santiago de Compostela; Stéphane Orsoni y sus helados de origen; Martín Lippo, que mostró nuevas técnicas con nitrógeno líquido; Mario Masiá, quien además de impartir una ponencia sobre pastelería helada, presentó su libro "Más"; Héctor Argemí, que habló de helados gastronómicos y salados; José Montejano y Manuel Alonso, que abordaron sus helados soft de autor; Marc Piqué, quien mostró el agua de mar como un nuevo horizonte por explorar en heladería; Carles y Albert Soler, quienes dieron las bases para elaborar un helado ecológico y, Christophe Domange, miembro del equipo francés que ganó la Copa del Mundo de Heladería 2018.



En lo que se refiere a panadería, destacaron las demostraciones de Toni Valls (escuela del gremio de Flequers de Barcelona); Yohan Ferrant (Baking School Barcelona Sabadell); los suecos Pernilla Boström y Tintin Larsson, ganadores del 47° Campeonato del Mundo de Jóvenes Panaderos de la UIBC; Salvador Pla y Juanjo Rausell (grupo València Pa de Qualitat); Arturo Blanco y Los Espigas; Aida Fuentes y Juanma Oribe (escuela de la Asociación de Panaderos de Bizkaia), Dominique Beaumanoir y Patrick Huiban (escuela de Vannes) y, Moncho López.

Intersicop 2019 fue, además, el escenario de cuatro importantes campeonatos nacionales de pastelería, panadería y heladería. También mostró su faceta más solidaria, en una especial iniciativa llevada a cabo en colaboración con Mensajeros de la Paz (agrupación que trabaja por la protección de la infancia en España), que tuvo como objetivo la recopilación de los productos de excedente de la feria (unos 1.000 kilos de productos de pastelería, heladería y panadería), los que fueron distribuidos por esta fundación entre los más desfavorecidos.

CHILENOS

Indupan Santiago se hizo presente con 5 delegados: Abelardo Novoa, director de nuestra asociación; Vivian Vejar, socia de panadería México de San Bernardo y, Manuel Vásquez junto a su esposa, dueños de panadería Berlín de Independencia.

La señora Vivian y don Manuel viajaron gracias a que fueron los ganadores de un sorteo de pasajes,

estadia y acreditaciones para la feria, que desarrolló en enero Indupan Santiago gracias a la donación de los premios por parte de las Molineras Del Rey, Del Valle y Pamol.

Al regreso del viaje, dijeron que fue una gran experiencia en cuanto a adquirir conocimientos tanto de tecnología avanzada como de ideas a implementar. “De la feria me encantó todo, especialmente la parte de pastelería, ya sea los churros y donas, así como los pasteles finos”, destacó Vivian Vejar.

“Todo lo que vi fue increíble. Apremiar hasta dónde ha avanzado la tecnología y qué se puede incorporar y anexar a las líneas de producción que yo mantengo”, agregó.

Ella también asistió a charlas sobre masa madre, panes tradicionales y demostraciones de funcionamiento de maquinarias. “Me parecieron muy interesante las competencias de panadería y pastelería. La verdad lo disfruté mucho, porque no había ido nunca a una feria”.

“Mi empresa tiene aproximadamente 55 años. Yo he estado ahí toda mi vida. Se trata de una panadería tradicional, fundada por Cosme y Mireya (mis padres). Yo soy la menor de 6 hermanos y actualmente soy la gerente general”, nos comentó.

“Los planes que tengo para este año son muchos; seguir trabajando día a día para mejorar la calidad, cambiar las camionetas de reparto e implementar ideas frescas que traigo desde la feria”, concluyó Vivian Vejar.



*Este día de la madre
dale amor como se lo merece*

**MATERIAS GRASAS MYLPAN
- CARIÑO A TU MESA -**





Presidente de Indupan Santiago, José Carreño Fraile:

“Juntos hemos logrado que la marraqueta y nuestro sector sean reconocidos”



Pereira Santis, con quien formaría una familia.

Así comienza la historia de tradición panadera en Chile de la familia de José Carreño Fraile, quien ya lleva 3 años y cuatro meses como presidente de Indupan Santiago.

Si bien su padre tenía panaderías, inicialmente él optó por otro camino. Estudió derecho en la universidad, pero no desaprovechaba cualquier oportunidad para estar en el negocio.

Enfrentando la crítica familiar, optó por enfocarse en lo que más le apasionaba, ya que el “llamado de la sangre y los genes fue más fuerte... Después de trabajar unos años en la panadería de mi papá, generé mi propio emprendimiento en el año 2005. Hoy cuento con dos panaderías en Recoleta y Conchalí, y estoy feliz siendo panadero y utilizando mis conocimientos y redes profesionales al servicio de la industria y el gremio”.

GREMIO

Su llegada al gremio tuvo su origen en reuniones sectoriales que desarrollaron industriales panaderos del área norte de la capital. A ellas se integró rápidamente para analizar las problemáticas generales del sector.

A estas citas regularmente asistía el entonces director de Indupan Santiago Pedro Pablo Santesteban, quien transmitía todas las actividades que se llevaban adelante en la asociación y escuchaba las inquietudes de los industriales.

El 2008 se hizo socio del gremio y el 2011 entró al directorio, donde buscaba “representar los problemas que teníamos en nuestra zona. En ese tiempo yo tenía muchas críticas a la gestión de la gerencia de la asociación y prefería realizarlas desde el interior del gremio. En verdad, buscaba ser un aporte”.

En el año 1927 llegó a Chile don Acacio Fraile, quien provenía del pueblo de Castrodeza, ubicado en la provincia de Valladolid. Él y su familia ya tenían tradición de molineros y agricultores.

Fue el último en llegar de los hermanos Fraile y se quedó a vivir en el país. Se enamoró de una chilena, Ángela

En el año 2013 se alejó por unos meses, ya que postuló a un cupo en el Senado. Tras ese aprendizaje, regresó al Directorio en diciembre. Desde entonces tuvo una destacada gestión que le permitió conocer la dinámica del gremio. Fue director de esta revista y, además, integró varias mesas de trabajo de las negociaciones colectivas y de la organización de la feria Fipach, así como algunas con las autoridades del Estado y parlamentarios.

Uno de sus aportes fue proponer la idea del Concurso La Mejor Marraqueta, que ha dado tantas satisfacciones al sector, tanto para los socios que se han destacado con la iniciativa, como a nivel público, generando valor a la panadería tradicional chilena.

A fines del 2015 asumió como presidente de Indupan Santiago. Desde ese entonces, junto a un renovado directorio y a una nueva gerencia, asumió el desafío de fortalecer la entidad, mejorar el servicio a los socios e ir creando una mayor cercanía con las bases, tal y como era en sus inicios.

-¿Cómo describiría sus tres años de gestión en la presidencia?

- Muy intensos, ya que hubo que rearmar el área administrativa de Indupan y re encantar al directorio, los socios y a la opinión pública. Cuando llegué, Indupan y las panaderías sólo eran consultadas por el alza del pan o por el tema de la baja en el sodio. Es decir, la prensa tenía una mirada negativa en torno a nuestra industria.

Hoy eso es parte del pasado. La panadería artesana es requerida por los medios para pautas amigables y somos lejos la industria chilena con más sentimiento patrio. Cada vecino reconoce a su panadería de barrio como parte de su historia e identidad... y la defiende.

Lograr esto no fue fácil. Fue clave contar con un directorio que se reencantó con la labor gremial y sacó ese corazón panadero con fuerza. Fue un trabajo en equipo. Un orgullo inmenso haber conformado un gran equipo con directores que son un ejemplo para la panadería, tales como Juan Mendiburu, Tino Barja, Abelardo Novoa, Bruno Arenillas, Pablo Piwonka, Andres Campeny, Ricardo Sánchez y, nuestro prócer y ejemplo gremial, José Antonio Yáñez, un referente en el directorio.

- ¿Por qué desde su presidencia no se comparte ese cargo con la presidencia de Fechipan?

- Históricamente, quien encabezaba Santiago lideraba

Fechipan. Pero en mi gestión quise hacer realidad algo que es un sentimiento, dar más poder a las regiones. En La V existe un gran dirigente como Nelson Olivares y encontré la oportunidad de que la federación fuera liderada por él, además de Unipan A.G., que es la asociación más antigua de panaderías, con ya 115 años. Es la más antiguas de Chile y de Latinoamérica, lo cual es un verdadero orgullo.

- Una de sus metas al asumir fue posicionar a la marraqueta como un producto premium, que se elabora en una panadería tradicional. ¿Hemos avanzado en eso?

- Sí, el concurso La Mejor Marraqueta fue la punta de lanza para alcanzar ese objetivo. Y gracias a Dios ha sido cumplido con creces. En el 2017, cuando se realizó en la Plaza de la Constitución, fue la manera de entregar este concurso a la comunidad y a la nación. Queremos que el orgullo de elegir la mejor marraqueta sea no sólo de la panadería artesana, sino también un orgullo nacional.

Hemos visto a vecinos felices al conocer que su panadería de barrio, esa que visita a diario y desde hace toda la vida, vende la mejor marraqueta del año.



**RENOVAMOS
NUESTRA IMAGEN,
RENOVAMOS NUESTRO
COMPROMISO.**

Levadura Fresca Collico

El Pan hecho con Levadura Fresca tiene:

- Mejor sabor y aroma.
- La crocancia y frescura ideal.
- Mejor textura.



www.collico.cl



EN LAS MEJORES MANOS
DESDE 1853

Yo siempre he luchado porque la marraqueta esté en la "primera línea", pero nunca imaginé el sentimiento de orgullo que se crearía entre los vecinos.

Ahora sumamos el Día del Choripán en Marraquetas, que arremete con fuerza; tal como otros eventos que hemos lanzado en la misma línea.

Se ha avanzado, pero seguimos trabajando para elevar la imagen de nuestra reina, la marraqueta. Yo digo que en Chile hay una monarquía y la reina es la marraqueta.

- Otra de sus metas era impulsar a las panaderías a mejorar la "experiencia" de sus clientes al entrar en los locales, como en Europa... ¿Se pudo avanzar?, ¿cuáles han sido las dificultades?

- El camino ha sido duro, ya que al ser pyme es difícil lograr los financiamientos necesarios. Mejorar el look de la panadería no ofrece una rentabilidad inmediata, como una ovilladora, un nuevo horno o una camioneta con más capacidad o más económica en su desempeño. Por ello, generalmente no es prioridad remodelar el local, sobre todo cuando las "lucas" siempre son pocas. El esfuerzo que ha hecho Maquipan para llevar esta solución a las panaderías con su Maquipan Concept, ha dado oportunidades que no estaban tan a la mano. Pero en este tema aún nos falta avanzar.

- Estos años se da dado una promoción muy destacada a la marraqueta, haciéndola presente en distintas áreas de la actividad nacional. ¿Qué destacaría como logros en ese sentido?

Logramos que las actividades de la marraqueta y esta revista gremial obtuvieran el sello de Marca Chile. Además, llevamos ya tres versiones del Día del Choripán; Indupan es el proveedor en la Cena Pan y Vino del Hogar de Cristo; desarrollamos el plan "Volvamos a Comer Marraquetas en el Colegio", que apunta a recuperar ese nicho de mercado que hemos perdido con los snack; tenemos más presencia en los programas de televisión; somos miembros de Sofofa y, somos consultados como representantes de las pymes en el mundo político.

En fin, nuestra imagen y presencia ha crecido en todos los sentidos. De eso debemos estar orgullosos todos. Somos parte de una institución más reconocida y juntos hemos levantado la imagen de la marraqueta, que es nuestro emblema.

Los directivos, los socios, las empresas proveedoras

y hasta los funcionarios de nuestra asociación, han hecho un aporte fundamental a estos logros.

- Una de sus ideas fue crear el Concurso La Mejor Marraqueta, ¿cómo evaluaría esta actividad?

- Me da orgullo. Es como un hijo al que vi nacer, en la primera idea, en su desarrollo y puesta en marcha; un hijo que hoy se encuentra ya convertido en todo un adolescente con carácter y fuerza. Ahora se sigue el trabajo para la consolidación y la entrega definitiva a la comunidad como un evento ciudadano.

Me gustaría contar la anécdota de cómo se creó. En primera instancia, la idea era partir con el concurso de la mejor empanada, para luego seguir con el concurso de la marraqueta. Yo estaba recién llegado y era "pajarito nuevo" en Indupan. En ese entonces, había alguien a quien le tenía entre respeto y mucho temor, ya que era muy tajante en sus opiniones y duro muchas veces. Yo tenía miedo de plantear directamente el concurso de la marraqueta y recibir un no rotundo. Por eso propuse en directorio el concurso de la mejor empanada, como competencia al que existe, pero un concurso organizado por los verdaderos expertos en masas. De inmediato el no fue rotundo... Así que no me quedó otra opción más que contraatacar con la idea primaria. No podía quedarme con ese no y debía ser más convincente con el verdadero plan "A", el concurso de la marraqueta. Volví a la carga y les dije: "Entonces hagamos el concurso de la Mejor Marraqueta". Lo defendí con fuerza y convicción y me sorprendió lo que dijo Pepe (José Yañez): "Mmm, sí, esta buena esa idea, me gusta", y de inmediato preguntó, "¿cómo lo hacemos?". La oportunidad no la perdí y comencé a trabajar desde ese momento. Hoy son años de orgullo, felicidad y mucho, pero mucho trabajo.

Cuento otra anécdota. Finalizado el concurso de la Mejor Marraqueta en la Plaza de la Constitución, nos llaman desde la Presidencia de la República a las 9 pm, cuando estaba todo terminado y la plaza estaba vacía. Nos advierten que estaba sucia y debía llevar gente a limpiar. Yo a esa hora partí con una persona de mi panadería y le pedí que me ayudara a recoger unos papeles. Cuando llegamos me dijo: "Jefe, está loco, esta tremenda plaza la terminamos mañana...". No fue así, pero ambos, con escoba y pala, limpiamos la plaza y así culminó ese glorioso día.

Como se dice, ningún éxito en la vida es por el camino corto y sin obstáculos.



Esse olor...
a pan recién hecho!

Desde 1900 Molino Linderos ha entregado a la industria panadera la mejor calidad y variedad de harinas para la elaboración de los diversos tipos de pan y pastelería.



HARINA RETAIL

Harina Todo Uso Linderos,
Harina Extrafina Corona Azul
Marcas Propias



OFICINAS GENERALES Y PLANTA
VILLASECA 1195, BUIN, SANTIAGO - CHILE

TELEFONO
(562)2821 24 24

WEB
www.molinolinderos.cl

Análisis del escenario de la Operación Renta 2019



Es un hecho que la Operación Renta del año pasado fue una verdadera pesadilla para muchas pymes, pues se enfrentaron a un proceso más complejo que el anterior. Un gran número de Declaraciones Juradas, con altos porcentajes de rechazo, alargaron a varios meses el poder cumplir con la Declaración de Impuestos.

Ante esto, surge la duda sobre qué pasará este año. Por ello, recurrimos a la opinión de dos expertos.

Según afirman algunos asesores contables, la Operación Renta 2019 será diferente a las anteriores, pues se incorporarán algunos cambios. Por ejemplo, los trabajadores independientes tendrán la obligatoriedad de cotizar y el Servicio de Impuestos Internos (SII) tendrá mayores facultades para solicitar datos sobre actividades financieras de los declarantes, tanto en Chile como en el extranjero.

Francisco Goycoolea, gerente comercial de CFC Capital, experto en financiamiento de pymes, entregó a Propyme 7 consejos aclarando las dudas y errores más frecuentes respecto al proceso. De este modo, señaló la relevancia de los siguientes puntos:

- Revisar exhaustivamente la declaración de renta del año anterior: Hay que tener en cuenta que, si ésta presenta observaciones, será inmediatamente rechazada. La idea es fijarse en que la del año anterior esté aceptada, de modo de asegurarse que está todo en orden.
- Ordenar los datos para que la declaración coincida con la de años anteriores: Que los antecedentes no cuadren entre un año y otro, es uno de los mayores

errores cometidos. Para que el formulario pueda ser aceptado de inmediato, se debe llevar un orden en la información.

- Declarar montos acordes a lo ya informado: El SII está al tanto a través del Formulario 29 de IVA, de lo que se ha vendido en una empresa, por lo que al declarar la Operación Renta, todos los montos deben cuadrar.
- Trabajar de manera ordenada el registro de las utilidades y que correspondan específicamente a cada régimen tributario que se haya seleccionado. Pero si se tiene la combinación de ambos, se deben revisar los efectos impositivos de la combinación que se generen con los dos regímenes.

En el sistema de Renta Atribuida, lo bueno es que la tributación total (empresa + socio) es menor, por lo que los activos consolidados entre la empresa y el socio aumentan en MAYOR proporción. Lo malo es que se genera un problema de flujo de caja si el socio no hace retiros y no tiene el dinero necesario para pagar sus propios impuestos.

En el sistema Parcialmente Integrado, no se genera un problema de flujo de caja si el socio no hace retiros, ya que sólo se paga sobre lo efectivamente retirado. Lo malo es que la tributación total (empresa + socio) es mayor, por lo que los activos consolidados entre la empresa y el socio aumentan en MENOR proporción.

- Averiguar de las distintas herramientas de financiamiento para este segmento. Según Francisco Goycoolea, en caso que la pyme tenga

financiamiento vía leasing o leasback, es muy importante contabilizar las rentas de arrendamiento del año como gasto, de manera de aprovechar los beneficios del producto.

BENEFICIOS

En tanto Claudio Bustos, abogado socio de Bustos Tax & Legal, dijo a Past & Panhe que "es importante que las pymes tengan en consideración al enfrentar su proceso tributario, los beneficios que la ley les permite aplicar, entre los cuales cabe destacar la depreciación instantánea o la ultra acelerada, las cuales posibilitan llevar a gasto la inversión realizada en activo fijo en un solo año, o bien considerando una vida útil para el activo de 1/10 de la normal, respectivamente".

"También es importante que consideren la posibilidad de acogerse a la letra C del artículo 14 ter de la Ley de la Renta, norma que permite diferir la tributación con el impuesto de Primera Categoría sobre un monto equivalente hasta el 50% de la utilidad del año que permanezca invertida en la empresa, con un tope de UF 4.000. A este último beneficio pueden optar las empresas cuyo ingreso promedio del giro en los últimos tres años, no exceda de las UF 100.000 (aproximadamente \$2.700 millones

de pesos), y pueden aplicarlo independientemente de que estén acogidas al régimen parcialmente integrado o de renta atribuida. Asimismo, para aplicar la depreciación instantánea de un año, se requiere tener un ingreso promedio de los últimos tres ejercicios no superiores a UF 25.000 o no superior a UF 100.000 para gozar de la depreciación ultra acelerada, que considera 1/10 de la vida útil normal del activo".

Respecto a los cuidados que se deben tener para llevar a cabo de mejor forma el actual proceso, Bustos dice que es especialmente importante que las empresas verifiquen las Declaraciones Juradas que deben presentar durante el año, cuyo proceso comienza en marzo de cada año. "En la actualidad, existe una gran cantidad de Declaraciones Juradas, algunas de las cuales son especialmente importantes y complejas, como las relativas a renta líquida, balance y las de registros empresariales. Cada empresa debe preocuparse de verificar con tiempo qué declaraciones le son aplicables según su situación particular, ya que a pesar de que son muchas, no todas son exigibles a todas las empresas, pues están relacionadas con el tipo de operaciones y movimientos que la compañía tiene durante el año o con su nivel de ingresos".

Para esta nueva temporada ...
brindamos calidad y versatilidad



La Granja y su línea de mantecas



A las pymes que tuvieron algunas dificultades el 2018, les recomendó ser especialmente cuidadosas en asesorarse debidamente en lo que dice relación con su situación tributaria, tanto en lo relacionado con las obligaciones que deben cumplir, como respecto a los beneficios y franquicias que puedan aplicar de acuerdo a la ley para optimizar su declaración. “En tal sentido, es fundamental que exista una adecuada y fluida comunicación entre el empresario y el contador de la empresa, para proporcionarle toda la información que el mismo requiera para ocuparse del proceso de Operación Renta, pero también para identificar cualquier necesidad específica de asesoría o apoyo externo que el contador pueda requerir en algún tema en particular. Dada la complejidad actual del sistema tributario, existen ciertos temas que pueden no ser de dominio del contador respectivo, lo que ocurre por ejemplo, con ciertas Declaraciones Juradas que no todos los contadores se sienten preparados para confeccionar o con temas relativos a tributación internacional”.

Al analizar el sistema tributario, comenta que los regímenes tributarios convenientes para las pymes son el de Renta Atribuida, contemplado en el artículo 14 letra A de la Ley de la Renta y el del artículo 14 ter, letra A, de la misma ley. “En ambos regímenes, la tributación de la utilidad del año se consolida a nivel de los socios o dueños del negocio, quienes tributan sobre dichas rentas en su Global Complementario, utilizando como crédito el Impuesto de Primera Categoría que ha pagado la empresa. Bajo el régimen 14 ter, existe incluso la posibilidad de acogerse a una exención del Impuesto de Primera Categoría y tributar sólo en el Global Complementario de los socios, lo cual simplifica la operación y produce una optimización en los flujos de la empresa”.

“El 14 ter también permite tributar sólo sobre las rentas que han sido percibidas por la empresa; esto es, sobre las facturas que han sido efectivamente pagadas a la empresa y no sobre las que están aún por cobrar, lo cual evidentemente contribuye a mantener la caja de la empresa. Estos regímenes son beneficiosos para las pymes por dos razones: (i) Los propietarios de este tipo de empresas normalmente necesitan retirar la utilidad para consumirla, por lo que no tiene sentido acogerse a un régimen de diferimiento de Impuesto Global Complementario; (ii) en muchos casos, los propietarios de las pymes están todavía en un tramo con tasa baja de Global Complementario, por lo que resulta beneficioso tributar directamente la utilidad a nivel de los propietarios y no quedar afectados a la tasa del Impuesto de Primera Categoría, que en la actualidad es de 27%”.

Explicó además que al momento de decidir bajo qué régimen tributar, las empresas deben tener en consideración el volumen de ingresos que genera su negocio, la composición de sus activos y el tramo del Impuesto Global Complementario en el cual están sus propietarios”.

Consultado sobre los errores que suelen tener las pymes en sus declaraciones, Bustos dijo que muchas veces omiten la presentación de ciertas Declaraciones Juradas, porque desconocen su existencia o bien porque piensan que no son aplicables a su negocio. “También es frecuente observar que no se utilizan las franquicias o beneficios tributarios objetivos que la ley dispone para las pymes, o bien no se utilizan correctamente. Un ejemplo de ello es lo que ocurrió a inicios de la entrada en vigencia de la última reforma tributaria, cuando muchas empresas antiguas se acogieron al régimen del artículo 14 ter, letra A, sin percatarse que con ello se les devengaba la tributación sobre el FUT acumulado que la empresa traía a esa fecha, lo que significó un verdadero desastre para muchas de ellas”.

Sobre el papel que ha jugado el Servicio de Impuestos Internos, el abogado tributario dice que dada la elevada complejidad de la última reforma tributaria, ha sido difícil también para el SII adaptarse a lo que ello significa y servir de apoyo para los contribuyentes en esta materia. “Los pronunciamientos que el SII ha emitido a través de circulares y oficios desde la entrada en vigencia de la última reforma para aclarar los temas que la misma involucra, son demasiado extensos y complejos, por lo que no han sido una verdadera ayuda para los contribuyentes, especialmente para los más pequeños. Por ello, es importante recalcar una vez más, la importancia de asesorarse adecuadamente por especialistas en la materia”.

En su opinión, es excesiva la cantidad de Declaraciones Juradas que los contribuyentes deben presentar en la actualidad. “Creo que muchas de dichas declaraciones son innecesarias, pues simplemente anticipan información que el contribuyente entrega en la Operación Renta propiamente tal. Además, el exceso de declaraciones juradas no sólo complejiza la labor del contribuyente, sino que también contribuye a colapsar los procesos del SII, organismo que no es capaz de revisar todas las Declaraciones Juradas que presentan los contribuyentes, además de llevar a cabo sus procesos fiscalizatorios de rutina y responder las demandas o requerimientos de los contribuyentes. Creo que sería mucho más eficiente, tanto para los contribuyentes como para el fisco, que se redujera sustancialmente el número de Declaraciones Juradas obligatorias”.

Barcepan



Y TÚ... QUÉ ESPERAS PARA TENER TU HORNO

STATIC?

LA MEJOR COCCIÓN A PISO DEL MERCADO...

- ✓ MAYOR RENDIMIENTO
- ✓ LA MEJOR ECONOMÍA EN COMBUSTIBLE
- ✓ AHORRO EN MANO DE OBRA
- ✓ GRAN PRODUCTIVIDAD EN EL MENOR ESPACIO



General Gana #523
Santiago Centro.



barcepan@barcepan.cl
ventas@barcepan.cl



(56) 2 - 2554 5561
(56) 2 - 2554 5663

CORTADORA DE HALLULLAS CON EMBANDEJADO AUTOMÁTICO

LA MÁQUINA QUE LLEGÓ A REVOLUCIONAR LA PRODUCCIÓN
DE HALLULLAS, COLIZAS, PAN ESPECIAL, ETC!

- ✓ CORTA/PICA
- ✓ DEPOSITA EN BANDEJAS
- ✓ CORTADORES INTERCAMBIABLES
- ✓ EXTRACTOR DE RECORDES
- ✓ 3 MOLDES DE CORTE A ELECCION

CONOCE MÁS DE NUESTROS

PRODUCTOS EN  BARCEPAN LTDA Y EN WWW.BARCEPAN.CL



Lo que debe saber al momento de asegurar su negocio

Somos un país acostumbrado a sufrir catástrofes de origen natural, como sismos, aluviones e inundaciones. A ello se suman otros hechos como incendios y robos, que ponen en riesgo nuestro patrimonio. Sin embargo, pese a la alta frecuencia con que ocurren estas situaciones y las dimensiones de las pérdidas, no nos protegemos.

Así lo revela un estudio del Ministerio de Economía, que estimó que sólo el 38,1% de las empresas tienen al menos un seguro, y que en el caso de las pymes, el 75% no invierte en este tipo de protección.

En el detalle por tipo de empresa, se establece que sólo el 24,1% de las microempresas tiene algún seguro, registro que se eleva a 43,1% en las pequeñas y a 74,7% entre las medianas. En tanto, el 89,5% de las grandes indica que tiene al menos uno.

Entre las compañías aseguradas, destacan los seguros para inmueble e infraestructura, que llegan al 49,4%, y los seguros para maquinarias, con el 35,7%.

Para indagar más en este tema, conversamos con dos expertos de este mercado.

ASOCIACIÓN DE ASEGURADORES

Jorge Claude, vicepresidente ejecutivo de la Asociación de Aseguradores (AACH), dice que las pymes debieran contratar pólizas que protegen ante casos de incendios. "A ellas pueden añadir diversas coberturas adicionales, como el sismo, salida de mar, riesgos de la naturaleza (aluviones, erupciones, inundaciones, etc.) y robo. Estos son los mayores riesgos solicitados".

Dice que también se pueden contratar otras coberturas, como los daños materiales causados por roturas de cañerías o por desbordamiento de estanques matrices. Además, es posible asegurar las



mercaderías o maquinarias al interior de los locales, sin necesidad de contratar cobertura para el edificio.

"En suma, es preciso consultar y verificar qué necesidades de protección tengo como empresario y buscar la alternativa más conveniente. La industria aseguradora es muy competitiva y flexible, por lo que existen productos para cada necesidad".

Advierte que las compañías siempre indemnizan sobre el monto contratado por las personas aseguradas y se cubre el 100% de los daños por ese valor, descontado un deducible. Por ejemplo, si yo tengo bienes evaluados por 3 millones de pesos, pero aseguré un monto de 1 millón, hasta ahí van a indemnizarse. Por lo tanto, es importante definir bien el monto.

Explica que en un siniestro, "lo primero que debe hacer el asegurado es notificar a la compañía de seguros tan pronto como sea posible, una vez ocurrido el hecho. La compañía designa un liquidador que va a inspeccionar el inmueble siniestrado y eso ocurre bastante rápido, en horas o días".

Luego comienza el proceso de liquidación que, en los casos normales, tiene un plazo máximo de 90 días para la indemnización. Pero en casos particulares, como por ejemplo desbordamiento y salida de agua, al momento del pago del siniestro existen acciones legales contra un tercero, donde se le solicita al asegurado subrogar a la compañía aseguradora el derecho a reclamar ante ellos. En este caso, la compañía sigue con las acciones legales en nombre del asegurado.

"Es importante que al momento de contratar se busque la mejor alternativa entre todas las existentes en el

mercado y se hagan todas las preguntas necesarias. Es óptimo que se haga asesorar, si es necesario, por un corredor de seguros o una compañía, y que lea bien la póliza para no dejar dudas de lo que cubre y lo que no”, explica Claude.

Asegura que, dada la magnitud de productos y competencia del mercado, siempre es mejor tomar un seguro que esperar a que las cosas no ocurran. “Sobre todo para un país donde la naturaleza reclama su espacio muy seguido”.

“En seguros, por muy poco, se evita mucho, y la mejor carta de presentación de que esta es una industria que cumple, es que se pagan más de 21 millones de siniestros al año y la tasa de reclamos es de 1 cada 2.885 siniestros pagados”.

BANCA

Por su parte Silvia Carvallo, jefe de negocios de la gerencia comercial de Seguros BancoEstado, opina que al momento de contratar, lo principal es tener claro qué se necesita cubrir para que una pyme pueda seguir operando en caso de una catástrofe.

Advierte que el principal error de los contratantes, es tomar un seguro pensando sólo en robos, pero sin ver la necesidad de cubrir también el riesgo de un incendio, para lo cual el monto asegurado que se necesita es mayor. “Se debe pensar, si pierdo todo, cuál es el monto que necesito disponer para poder volver a levantar mi negocio; el robo siempre será menor que el de un incendio”.

Carvallo dice que, a pesar de las grandes ventajas, los contratos son pocos en relación al número de pymes, porque éstas no tienen grandes márgenes de ingresos y ven a los seguros como un costo alto.” Sumado a esto, creo que existe un desconocimiento de cómo funcionan y operan los seguros”.

Señala que las críticas se producen porque las personas “adquieren el seguro más barato y no el que realmente se ajuste a sus necesidades de cobertura, y cuando tienen un siniestro, el seguro no les cubre todo lo que se requiere”.

Además, porque “no recibieron toda la información por parte del ejecutivo respecto al seguro que están contratando”.

“Deben entender igualmente, que si toman el seguro en el año 2015 y luego compran nueva maquinaria que debe estar cubierta, hay que revisar y aumentar el

monto asegurado. Así, en caso que se incendie todo, el monto alcanzará para pagar y cubrir los nuevos equipos”.

Finalmente, apunta que se generan molestias cuando los clientes se encuentran con sorpresas, lo que se debe a que muchas veces estos no lee las exclusiones que tiene un seguro.

Comenta que en BancoEstado cuentan con un seguro que se denomina Protección Global MyPE, el que entrega una cobertura integral a los bienes que son fundamentales para la estabilidad y la continuidad de los servicios y actividades que realizan los clientes del segmento pequeñas empresas y microempresas.

Cubre así los riesgos de robo, incendio y daños materiales (incluye sismos). También protege los bienes raíz y/o los bienes muebles, considerando maquinarias y equipos móviles de propiedad del asegurado que se encuentren dentro de la ubicación que está indicada en la propuesta del seguro Protección Global MyPE.

Agrega que la documentación que se requiere presentar en caso de siniestro, es la siguiente:

- Copia o fotocopia de la propuesta de seguros, una copia firmada del formulario de denuncia de siniestros y los documentos que se mencionan a continuación:
 - Fotocopia de la Cédula Nacional de Identidad.
 - Formulario de denuncia del siniestro.
 - Declaración escrita de las causas y circunstancias de como ocurrió el siniestro (descripción del origen y extensión del siniestro, fecha de ocurrencia, dirección afectada, teléfono de contacto, nombre y RUT del asegurado, nombre y datos del denunciante).
 - Indicar si existen otros seguros comprometidos por la misma propiedad y, de ser así, datos de la compañía aseguradora, N° de póliza y montos asegurados.
 - Informe técnico de equipos electrónicos afectados, indicando su daño, origen, costo de reparación y costo de reposición.
 - Parte de Carabineros.

Para denuncia de las coberturas de incendio y daños materiales:

- Parte e informe pericial de Bomberos.

Para denuncia de las coberturas de robo con fuerza en las cosas y violencia en las personas:

- Informe de estado de la causa en Fiscalía.

Cinco tendencias que transformarán el marketing este año



En este 2019, el constante cambio tecnológico obliga a los expertos en marketing a identificar las herramientas más adecuadas para cubrir las necesidades de las marcas y reforzar su presencia. Muchas de ellas sin duda estarán relacionadas con el uso de la inteligencia artificial (IA), herramienta en creciente expansión, que en los últimos años ha llegado a ser utilizada por 6 de cada 10 personas en su día a día, sin que éstas lo noten.

Con esa idea en mente, Carolina Samsing, directora de marketing para Iberoamérica de HubSpot, la plataforma de marketing que ayuda a los negocios a crecer mejor, comparte algunas de las tendencias que transformarán el escenario durante el 2019.

1. El consumidor será el centro

Desde hace un par de años el tema de ofrecer una experiencia centrada en el cliente obliga a las marcas a encontrar nuevas maneras de acercarse a él. Anticiparse a conocer sus preferencias y comportamientos para que el resultado sea lo más personalizado posible. El uso de la tecnología

favorecerá un mejor servicio, interacciones digitales y diseño de un producto a partir del estudio en profundidad del usuario (por ejemplo, de las emociones que genera en él). Todo para finalmente obtener una compra por completo satisfactoria.

2. Internet de las cosas

De acuerdo a la empresa internacional de investigación y consultoría de tecnologías de la información, Gartner, para el año 2020 cerca de 21 mil millones de aparatos estarán conectados por esta vía. Esto nos presenta un panorama interesante durante el 2019, ya que se generará una cifra importante de usuarios que le darán un mayor uso al internet de las cosas. El reto para las empresas será, por un lado, aprovechar al máximo la cantidad de información que se genere y, por otro, ofrecer sus productos de manera más personalizada.

3. Interacción con chatbots

Otra tendencia que tomará mayor relevancia, será el uso de asistentes robotizados. Aunque es una tecnología que ha tenido sus primeros casos de éxito

durante el 2018, será en 2019 cuando se explote de una manera más extensa, ya que ofrece la posibilidad de aproximarse a los clientes de manera directa, sin necesidad de contacto humano. El siguiente paso entonces, será optimizar los tiempos de respuesta de tal manera que el asistente virtual dé la sensación de una mejor atención.

4. Cómputo cognitivo

El cómputo cognitivo es una tecnología que puede analizar enormes cantidades de datos, simulando la manera en que los humanos piensan, razonan y recuerdan. Esto permite que las personas interactúen de forma natural con las máquinas y reciban asistencia de manera empática. El desarrollo de esta rama de la inteligencia artificial, llevará el servicio al cliente a un nivel superior el siguiente año, a través del uso de dispositivos no humanos similares a Alexa, Siri o el asistente de Google.

5. Realidad virtual y aumentada

Son muchas las ventajas que ofrece a las marcas esta tecnología. De acuerdo a The Drum, la

realidad aumentada captura la atención de la gente durante más de 85 segundos e incrementa la tasa de interacción en 20%. La posibilidad de recrear espacios desarrollados desde el mundo virtual en el mundo real, permite a los clientes tener una experiencia más cercana cuando se trata de comprar (nota del editor: Por ejemplo, videos de la experiencia de entrar a un local o consumir sus productos). En el caso de la realidad virtual, se trata de que el usuario se introduzca en un mundo completamente artificial y viva simuladamente una experiencia sensorial completa dentro de ese ambiente.

“Hemos visto la evolución que ha tenido la interacción de las personas con las máquinas y su implementación en el marketing. El 2019 estará marcado por una mejor aplicación de tecnologías como la realidad aumentada o el internet de las cosas, enfocadas en ofrecer un servicio de mayor calidad al cliente y otorgar una mayor eficiencia para las empresas”, concluyó Carolina Samsing.

Fuente: Hubspot.com



EL MEJOR PAN NECESITA
LA MEJOR HARINA



Sence ofrece cursos sobre emprendimiento y tecnologías digitales

Desde el 6 de marzo están abiertas las inscripciones a los ocho cursos desarrollados por Fundación Carlos Slim (perteneciente a Claro), a través de su plataforma capacitateparaeempleo.org, en el sitio web sence.cl. Esto gracias a una alianza público-privada inédita entre SENCE, Claro y Movistar.

En lo concreto, esto permite que durante todo el año 2019 las personas mayores de 18 años que cuenten con RUT, podrán adquirir conocimientos, habilidades digitales y de emprendimiento. Los cursos de Claro, en particular, tienen una duración variable de 18 a 80 horas, según la elección.

El Ministro del Trabajo y Previsión Social, Nicolás Monckeberg destacó la iniciativa: "En un contexto en que los trabajos están cambiando, queremos ayudar a las personas a no tener miedo al futuro, y prepararse para lo que viene. Los cursos que quedarán abiertos, a partir de hoy, en el sitio de Sence, son una excelente alternativa para quienes quieren desarrollarse en ámbitos tan relevantes como Tecnología y Empredimiento".

Área Tecnología de la Información

Computación básica: Se aprenderán los principales componentes de hardware y software de una computadora, por lo cual el usuario podrá aprovechar sus características para realizar sus tareas de forma eficiente y segura.

Analista de Proyectos Inteligencia de Negocios: Incluye la planeación, el diseño, casos de uso, metodologías y tecnologías que comprende el

análisis de proyectos de inteligencia de negocios, para mejorar la administración y automatización de la toma de decisiones y así mejorar el negocio de las empresas.

Desarrollador de Proyectos en la Nube: Las aplicaciones en la nube son aquellas que, desde un navegador, ponen su funcionalidad a disposición de los usuarios. Se espera que la persona logre crear un interface entendible y fácil de usar. En esta capacitación obtendrá las herramientas básicas que le permitirán desarrollar aplicaciones para desplegarlas en la nube, empleando herramientas de vanguardia.

Desarrollador de videojuegos: Proceso de creación de juegos, metodologías de producción, fundamentos de Javascript, audio y música, gestión de lanzamientos, generación de tarjetas gráficas, entre otras cosas.

Área Emprendimiento

Formulación y evaluación de proyectos: Se enseñan los elementos indispensables para formular un proyecto cuya finalidad sea emprender una PyME; además, aprenderá a emplear métodos analíticos para evaluar de manera cuantitativa y cualitativa si una idea de negocio es viable.

Evaluación de ideas de negocio: Permitirá conocer los alcances de sus ideas, identificar los recursos y el esfuerzo necesarios para llevar a cabo su proyecto, tener un panorama real de las oportunidades y comparar entre diversas opciones para determinar la mejor de tus ideas de emprendimiento.

Ideas para hacer crecer su negocio: Muestra el uso de las herramientas y el desarrollo de las habilidades necesarias para que todas las personas interesadas en incrementar el alcance de su negocio puedan lograrlo.

Marketing digital: Ayuda al usuario a llevar sus habilidades de venta a medios digitales, en conjunto con su creatividad para promover un negocio o marca en la red. Asimismo, ayuda a llegar a clientes potenciales de una forma efectiva, transformar usuarios en consumidores, brindar ventas y experiencias personalizadas, así como un buen servicio de atención al cliente.



EL PAN NUNCA HABÍA SIDO
tan irresistible



CONSULTAS Y ASESORÍA TÉCNICA:



Molinería
San Cristóbal
www.sancristobal.cl





Encuesta de Ambiente Pyme 2018:

Radiografía de las inquietudes de las micro y pequeñas empresas

Entre junio y septiembre del 2018, la empresa 2x3 encuestó a 4.250 pymes de todas partes de Chile. Se les preguntó a los dueños acerca de las políticas gubernamentales y cómo éstas afectan a sus negocios, así como también acerca del apoyo general de las comunas y regiones donde operan.

Si bien el estudio estuvo enfocado en negocios que son generalmente pequeños (95% tienen 5 empleados), se les considera el primer eslabón para el emprendimiento. Asimismo, un sector que ha ayudado a impulsar la economía chilena, ya que se estima que 1 de cada 5 chilenos están trabajando en una microempresa.

A medida que la economía de servicios se expande y el país se vuelve cada vez más desarrollado, se espera que el número de micro y pequeñas empresas aumente. Por ello, los investigadores consideraron clave indagar en su quehacer, problemas e inquietudes

2x3 es una de las empresas de servicios más grandes de Chile, ofreciendo cerca de 100 categorías de servicios y contando con profesionales a lo largo del país. Esta plataforma chilena es apoyada por Imagine Lab, aceleradora de negocios que junto a Corfo y Microsoft promueven a prometedoras startups tecnológicas dentro de Latinoamérica

ENCUESTA

El estudio realizado indagó en 8 factores clave que afectan a los negocios, desde la facilidad de comenzar un emprendimiento hasta las regulaciones de permisos y patentes, como también una calificación general sobre el apoyo que reciben del Gobierno y su comunidad.

Las pymes revelaron 4 principales prioridades:

Merecen más atención. Los dueños de las pymes sienten cada vez más que el Gobierno está priorizando a las grandes empresas sobre las

pequeñas, que son las que impulsan la economía chilena. Más del 50% de los propietarios de pymes piensa que el Gobierno se preocupa más por atraer y apoyar a grandes empresas, mientras que menos del 20% cree que apoyar a las pymes es la prioridad. Ya sea por el acceso a crédito de forma fácil o impuestos preferenciales para las grandes corporaciones, los dueños de las pymes sienten que sus preocupaciones y problemas no están siendo priorizados.

El financiamiento es un gran tema. Para los emprendedores y dueños de pymes, el acceso a herramientas de financiamiento es uno de los problemas más críticos que enfrentan. Más del 19% considera que es el mayor obstáculo que afrontan al iniciar un negocio. Los emprendedores en general quieren menos conversación y más acción en este tema.

Los asuntos locales importan. Las pymes reportaron que problemas como el aumento de la normativa municipal, burocracia municipal o problemas de tránsito local, los afectaba negativamente y les reduce su capacidad para sacar el negocio adelante de forma exitosa.

La capacitación para el futuro es clave. A medida que aparecen nuevas tecnologías y cambian los empleos tradicionales, la capacitación es más importante que nunca. Existe una relación considerable entre las comunas que más capacitaciones y cursos entregan y con como éstas son evaluadas por las pymes.

Además de pedirles a los propietarios de pequeñas empresas que califiquen el desempeño del Gobierno y de sus municipalidades, también se les preguntó sobre los principales problemas que afectan a sus negocios. Estas son las áreas clave en las que las pymes afirmaron deberían centrarse los funcionarios del Gobierno para facilitar la estabilidad y crecimiento de sus empresas:

- Tasas de impuestos: 33%.

- Regulaciones ambientales: 17%.
- Leyes ambientales: 9%.
- Requisitos para licencias: 8%.
- Sitios web de Gobierno: 7%.
- Complejidad de impuestos: 6%.
- Regulaciones de zonificación: 6%.
- Oportunidades de entrenamiento: 5%.
- Regulaciones laborales: 5%.
- Regulaciones de salud: 4%.

¿Cómo calificarías el apoyo del Gobierno?

El 20,5% de los encuestados afirmó que el apoyo del Gobierno es moderadamente importante y el 38,5% sostuvo que es importante o muy importante. En contraste, el 41% opinó que tiene poca importancia, muy poca importancia o ninguna. Además, si una pyme se encuentra dentro de las 5 mejores comunas calificadas como "amigables" frente a los pequeños negocios, ésta tiene 10% más de probabilidades de considerar que el apoyo del Gobierno es importante.

También les consultaron sobre qué obstáculos son los más grandes a la hora de comenzar su negocio, etapa especialmente crítica que es denotada por el hecho que más del 40% de éstas tienen menos de 6 años de antigüedad, debido a la alta tasa de emprendimientos que fallan dentro de ese mismo periodo de tiempo.

Si bien se entiende que no todos estos problemas son directamente regulados por el Gobierno, los investigadores afirmaron que un compromiso de las autoridades con las pymes daría un buen punto de partida para guiarse y entender la legislación. Además, facilitaría que nuevas medidas sean creadas para ayudar a las pymes.

CAPACITAR PARA EL FUTURO ES CLAVE

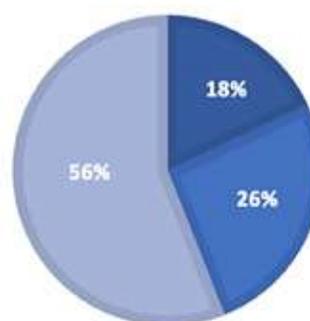
Más del 50% de los dueños de pymes encuestados no conocen programas de entrenamiento o capacitación, y del 18% que conoce de estos programas y que efectivamente los ha usado alguna vez, más del 60% considera que han sido útiles o muy útiles para sus negocios. Ello es mayormente predominante en los emprendedores más jóvenes que por lo general buscan capacitaciones o cursos para facilitar su desarrollo profesional.

Aproximadamente 1 de cada 5 dueños de pymes menores de 35 años, quiere que el Gobierno priorice este tema sobre todos los demás. A pesar de ese énfasis en la importancia de los programas de capacitación, la mayoría de las comunidades no están brindando o publicitando efectivamente los cursos, el desarrollo de habilidades o los programas de redes que buscan las pymes.

Profundizando en una de las razones más comunes de por qué los dueños de las pymes no están utilizando las opciones que actualmente existen, un entrenador personal comentó a los encuestadores que, aunque estén interesados en estos, dicen "ni siquiera estoy seguro de cuáles existen y en qué me puedan ayudar".

LA MAYORÍA DE LOS DUEÑOS DE PYMES NO CONOCES PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN O PROGRAMAS DE REDES DE CONTACTO

■ Las he usado ■ Conozco, pero no las he usado ■ No conozco



Esta perspectiva también arroja luz sobre cómo la falta de capacitaciones eficaces y ampliamente usadas, no es sólo un problema que afecta a aquellos en las etapas iniciales de sus carreras o sin un título universitario (no hay una correlación estadística entre el logro educativo de los encuestados y la priorización de capacitaciones). Esto también afecta la capacidad de las pymes para contratar a nuevos empleados y para entender y presentar sus impuestos.

De los empleadores encuestados, sólo el 25% afirma que es algo fácil o muy fácil contratar a nuevos empleados, y el 30% sostiene que es algo difícil o muy difícil presentar y entender los impuestos de sus empresas.

PERCEPCIÓN SOBRE EL GOBIERNO

¿Qué hace que las pymes califiquen bien al Gobierno y a sus comunas? Las siguientes políticas y programas gubernamentales, son los que más afectaron los rankings.

Impuestos: A nivel nacional, las regulaciones de impuestos son la prioridad más importante para las pymes. A los profesionales no les importa pagar una buena suma. siempre y cuando los requerimientos sean fáciles de entender. Ellos están más frustrados por lo que muchos consideran como procesos innecesariamente complicados.

Capacitación: Las oportunidades de capacitación y redes (ofrecidas por entidades gubernamentales, cámaras de comercio u otros negocios comerciales, escuelas y universidades, etc.), son valiosas para pequeñas empresas buscando desarrollar nuevas técnicas, haciendo que su negocio funcione más eficientemente o cree conexiones con diferentes colegas de la industria e incluso con potenciales clientes. En particular, los emprendedores más jóvenes quieren desarrollar nuevas habilidades y contactos que puedan asegurar el crecimiento de sus negocios.

Licencias y permisos: Los requisitos para las licencias y permisos, son los que más afectan las evaluaciones de las comunas según los negocios encuestados. Las pymes quieren que las pruebas, el entrenamiento obligatorio, los formularios requeridos y los pagos de tarifas, sean más fáciles de navegar y uniformemente aplicados.

Regulaciones laborales: Las relacionadas a la contratación y el empleo son clave para las pymes que buscan expandirse. Los dueños de estos negocios quieren reglamentos extremadamente claros y simples para poder contratar a un empleado sin mucha burocracia y retraso.

Sitios web: Los gubernamentales y municipales son un recurso elemental para ayudar a las pequeñas empresas a cumplir con las regulaciones, solicitar licencias o proporcionar información sobre cómo operar en la comunidad. Los sitios que ofrecen experiencias informativas, interactivas y son fáciles de usar, tienen una calificación más alta que aquellos ofrecen poca información y tienen una pobre experiencia de usuario.

PYMES Y GOBIERNO

El 55% de los emprendedores encuestados considera que comenzar un negocio donde vive es difícil o muy difícil; a pesar de esto, el 85% está de acuerdo con motivar a alguien a comenzar un nuevo negocio, tal como ellos lo hicieron.

Lo anterior podría ser explicado por el hecho que

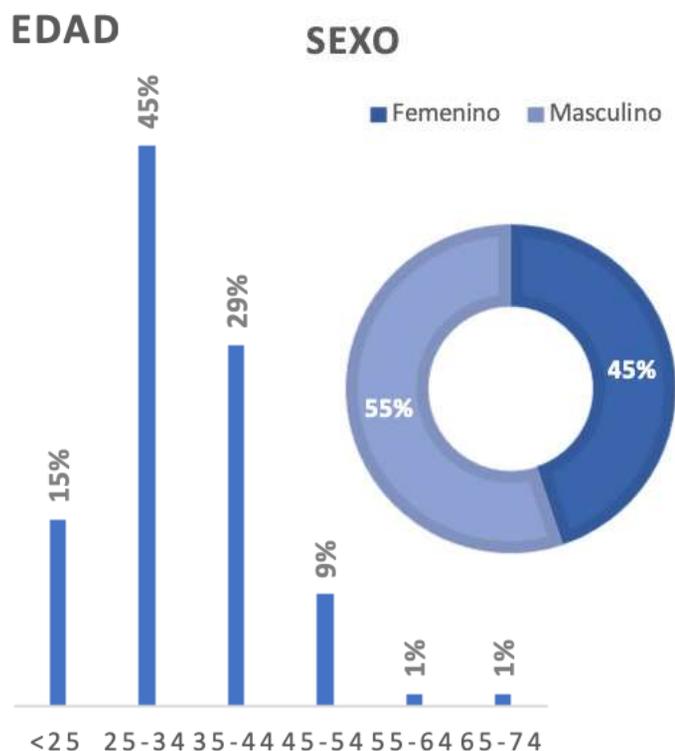
otros estudios han dejado al descubierto, donde se destaca que más del 50% de las pymes comienzan sus negocios debido a necesidad y no precisamente porque era su deseo desde un comienzo.

Según la empresa 2x3, ciertas investigaciones afirman que el impacto que tienen los emprendedores en la economía, podría ser mucho mayor si el número de emprendedores por necesidad disminuyera y el motivo principal pasara a ser el de oportunidad, donde se emprende porque es la mejor alternativa, pero no la única, y donde la productividad de las pymes aumente de forma radical (actualmente una pyme es 4 veces menos productiva que una gran empresa).

Cualquiera sea el caso, queda claro para los encuestadores que los esfuerzos del Gobierno y de los legisladores, "tienen que estar centrados en crear un ambiente propicio para el desarrollo de los pequeños negocios y tomar en cuenta la voz de las pymes que, aunque son pequeñas, en conjunto crean más de 5 millones de empleos".

EL DUEÑO DE LA PYME

La encuesta del 2018 sobre el ambiente de las pymes en Chile, fue completada por más de 4.000 dueños de pequeños negocios en las 15 regiones del país. De sus resultados se pudieron extraer los siguientes datos sobre sus dueños:



MAMÁS y Brownies

La Premezcla Perfecta



La Premezcla de BROWNIE, es el ingrediente perfecto porque:

- Es ideal para obtener los más ricos y tradicionales Brownie tipo Americano.
- Sabor tradicional al más irresistible chocolate.
- Miga extra húmeda.
- Solo necesita la adición de agua, aceite y huevos para obtener el más delicioso Brownie.



www.collico.cl

Collico^{M.R.}
EN LAS MEJORES MANOS
— DESDE 1853 —

LEVADURAS, PREMEZCLAS, MEJORADORES, MARGARINAS, GRASOS, CREMAS, POLVOS DE HORNEO Y COBERTURAS DE CHOCOLATE.



Los errores más típicos que mantienen atrapados a los dueños en sus propios negocios

Es común encontrarse con que la gran mayoría de los empresarios pymes tomó la decisión de emprender un negocio con claros propósitos en mente: Libertad, tiempo y bienestar económico; en otras palabras, lo que comúnmente se entiende como calidad de vida.

Lamentablemente, tales propósitos se ven postergados y a veces hasta olvidados, ya que la casi totalidad de los dueños enfrentan problemas que terminan por mantenerlos atrapados en un trabajo de tiempo completo que no da tregua y, muchas veces, no les permite disponer del tan anhelado tiempo libre.

Así lo explica Fernando Peirano, consultor de ActionCOACH, con más de 25 años asesorando a pequeñas y medianas empresas, quien describe de

la siguiente forma las dificultades que tienen:

- **Falta de tiempo:** El tiempo parece no ser suficiente para realizar todas sus tareas y mantienen una importante lista de temas pendientes. Atienden sólo las urgencias y en forma permanente están apagando incendios en lugar de prevenirlos. Los días se transforman en una carrera contra el tiempo y no consiguen llegar a la meta.
- **Problemas financieros:** La falta de liquidez o escasez de recursos disponibles en la caja del negocio, es un problema que los acompaña persistentemente y que no logran resolver de manera definitiva. Muchas veces sacrifican o ponen en riesgo su patrimonio o solvencia personal para ir en rescate de su empresa. Buena parte de su tiempo lo destinan a buscar solución para sus compromisos

financieros, no obstante haber crecido en ingresos y ventas.

- **Insatisfacciones con el equipo de trabajo:** Es habitual que una de las frustraciones que los acompañe, sea la sensación de que las personas que trabajan en su empresa, no se desempeñan conforme sus expectativas y que existe falta de compromiso. Tienden a culpar a las personas y no a revisar su falta de liderazgo.

En su opinión, esto afecta de igual forma a los dueños de negocios en todas partes del mundo. “Estos problemas resultan ser síntomas de las verdaderas causas que se encuentran en los errores que ellos mismos repiten a lo largo de su vida y que provocan la renuncia a los verdaderos propósitos por los que decidieron emprender.... lógico, ya en ninguna parte enseñan lo que es ser dueño de un negocio”.

ERRORES

1. **Ver el negocio como un trabajo:** A consecuencia de que el negocio es su trabajo, ocurre un segundo error. La chequera y las finanzas del negocio se confunden con la situación personal.

2. **Yo soy el único que sabe y puede:** Como creen firmemente que nadie puede hacerlo tan bien como ellos, se recargan de actividades de menor valor y pierden la oportunidad de delegar y concentrarse en el rol de dueños.

3. **Me convierto en misionero en lugar de buscar talentos:** Para ganar más no hay que trabajar más; hay que trabajar mejor y ser más eficiente. El desafío es conseguir personas mejores que nosotros mismos, de otra manera tendremos que decirles qué deben hacer. En lugar de ello, los dueños terminan haciendo favores y llenándose de compromisos con familiares y cercanos.

4. **No separar la familia y el negocio:** No desarrollan sus habilidades gerenciales y, como jefes de familia, terminan haciendo y decidiendo todo.

“Año tras año, enfrentan los mismos problemas: Empiezan por aceptar cosas que no deberían y que terminan siendo parte de su ambiente natural de trabajo. No están satisfechos con la situación de su empresa, porque los problemas ya los conocen, no

les gustan y se enojan cuando ocurren, pero ya no saben cómo resolverlos”, explica Peirano.

¿QUÉ SE PUEDE HACER?

Según este asesor, la buena noticia es que estos problemas tienen solución. “Hay que tomar la decisión de cambiar la forma en que se ha operado el negocio. Si bien el dueño **logró mantener su negocio funcionando, es una dificultad que todo dependa de él**”.

“Es hora que descubran que eso no es un ‘negocio’ –agrega-, más bien parece ser un empleo... En la definición de ActionCOACH, un ‘negocio’ es una empresa comercial, rentable, que funciona bien (en forma predecible y sobre la base de procesos) y no requiere la presencia del dueño”.

¿Cómo hacerlo? Antes de iniciar un proceso, debe cambiar la forma en que piensa respecto de lo que es el “trabajo” del dueño en un negocio. En efecto, el rol de un dueño es ocuparse del crecimiento y del futuro del negocio, pero no del día a día. Mientras no esté convencido firmemente de cambiar lo que ha venido haciendo, se mantendrá destinando su tiempo a trabajar “en o dentro” del negocio, en lugar de enfocarse en trabajar “para” el desarrollo de su negocio.



“Suelo explicar la diferencia entre ambos enfoques de la siguiente forma: Imagine que su negocio es un gran barco y, por lo tanto, usted es el capitán. Trabaje “para” el negocio cuando esté en el puente de mando, planificando, liderando, estableciendo los puertos a los que quiere llegar y estudiando las condiciones de navegación. Pero si está trabajando “en o dentro” del negocio, se encontrará en la sala de máquinas y encargado de que el barco funcione y se mantenga navegando. La pregunta es: ¿dónde pasa la mayor parte del tiempo?, ¿en el puente de mando o en la sala de máquinas?”.

“Si, como la mayoría, su día a día es la sala de máquinas –dice-, debería preguntarse ¿hacia dónde se dirigirá mi barco? La respuesta ya la sabe: Hacia donde lo lleven los vientos y las mareas”...

El proceso para tomar verdadero control de su negocio y evitar los errores más frecuentes que cometen los dueños, consiste en 6 pasos según ActionCOACH:

1. **DOMINIO** de su negocio. Eliminar el caos, entender los números y anticiparse a los problemas. El resultado será que su negocio se volverá estable. Ya no se preocupará más del pago de los sueldos a fin de mes o de pagar las cuentas.

2. Encontrar uno o varios **NICHOS** para sus productos y servicios. Aplique estrategias para atraer clientes, vender más y crecer en resultados del negocio. Será capaz de predecir su flujo si conoce bien su mercado. Aquí es donde su negocio comienza a generar flujo y a trabajar para usted.

3. **APALANCAMIENTO**. El término apalancamiento viene justamente de lo que puede lograr cuando usa una palanca. Se trata de eficiencia o de hacer más con menos. Aquí es cuando comienza a apalancarse su negocio y a crear más tiempo para usted mismo. Debe mantenerse enfocado en lograr eficiencia en las áreas clave de su negocio.

4. **EQUIPO**. El equipo se proveerá de una estructura para soportar el crecimiento personal y del negocio. Ahora tendrá la posibilidad de tomar largas vacaciones y confiar en que su equipo está manejando el negocio por usted. Ya no será necesario que se ocupe de todo en su empresa y se



Fernando Peirano

reservará sólo para situaciones de excepción.

5. **SINERGIA**. Aquí es cuando todo parece encajar en su negocio y su rol se parece al de un director de orquesta. Puede entonces comenzar la estrategia para su siguiente etapa de actividad empresarial. El negocio es una máquina bien lubricada. Recupera tiempo libre y ahora puede planificar sus siguientes acciones.

6. El último paso son los **RESULTADOS**. El dueño comienza a cosechar las recompensas del negocio y puede invertir en otros negocios o tomar tiempo para su propio crecimiento personal.

Puratos
CARAT



¡Puratos siempre te sorprende!

Moldea los mejores
huevoitos en esta
Pascua de
Resurrección junto a
CARAT

www.puratos.cl

Puratos Chile S.A. | Av. Aeropuerto 9097 | Cerrillos | Chile

Fono Central +56 2 2719 4400 | E-mail contactochile@puratos.com

 [puratos_chile](https://www.instagram.com/puratos_chile)

 [puratoschile](https://www.facebook.com/puratoschile)



Cambios a la Ley de Tránsito



Cristobal Huber Domínguez

Abogado, VHN Asociados.
contacto@vergarayasociados.cl



El 13 de marzo recién pasado, la Cámara de Diputados aprobó el proyecto que endurece las sanciones a los automovilistas que sean sorprendidos usando su teléfono móvil mientras conducen.

En concreto, el escrito modificó la Ley de Tránsito 18.120, que consideraba como una falta grave este actuar, y la convirtió en gravísima -tal como pasarse un disco Pare o una luz roja-, con una multa que podría llegar hasta los **143 mil pesos**.

Como ha sido desde hace años, el único uso permitido del celular sin correr el peligro de una multa mientras se maneja, será con los llamados audífonos manos libres.

Este cambio se suma al que entró en vigencia el sábado 4 de agosto del año pasado, cuando fue publicada en el Diario Oficial la ley que reduce la velocidad máxima en zonas urbanas de 60 kilómetros por hora a 50. En razón de lo anterior, las multas que sufrirán los infractores son:

- Cometerán una infracción gravísima si se excede más de 20 km/h el límite y la multa va desde 1,5 a 3 UTM; o sea, de \$71.593 hasta \$143.178. Además, se le suspenderá la licencia al infractor entre 5 y 45 días.
- Si se comete una infracción grave, como exceder de 11 a 20 km/h el máximo de velocidad, la multa será de entre 1 y 1,5 UTM; o sea, entre \$47.729 y \$71.593.
- Si se excede la velocidad hasta 10 km/h, se cometerá

una infracción menos grave y la multa va desde 0,5 a 1 UTM; o sea, desde \$23.864 a \$71.593.

Cuando la Cámara de Diputados aprobó, por 144 votos a favor y 8 en contra el cambio del límite de velocidad máxima, se definió que para monitorear que se cumpla la normativa, se creará el Centro Automatizado de Tratamiento de Infracciones y Carabineros será el encargado de controlar el comportamiento de los conductores.

Existen estudios de la misma Comisión Nacional de Seguridad de Tránsito, que comprueban que de un universo de 3 millones de vehículos -medidos durante 24 horas, los siete días a la semana-, el 50% de los conductores excedía los límites de velocidad en vías interurbanas y el 40% lo hacía en zonas urbanas (cuando el máximo permitido era 60 km/h). Y en promedio, los casos en que se detectaba el exceso de velocidad, implicaban 20 km/h sobre el límite.

Ante ello, al conocerse la reducción del límite de velocidad en las zonas urbanas, surgieron de inmediato opiniones sobre el nivel de cumplimiento de la medida. También hubo planteamientos en relación a que la congestión puede incrementarse reduciendo los límites de velocidad, pero habría estudios internacionales que indican que una reducción de 10 km/h en el límite de velocidad, lleva a una disminución de sólo 3 a 4 km/h en las velocidades medias.

Ahora bien, debemos recordar que el espíritu del proyecto es justamente que se respete la velocidad máxima con el objetivo de salvar vidas. Esto se sustentó sobre la base de estadísticas que dicen que cerca del 30% de los accidentes fatales se debe a causas relacionadas con la velocidad, razón por la cual el referido centro automatizado apunta a reducir estas cifras que sólo durante el año 2017, causaron la muerte de 1.483 personas.

Además las autoridades sostuvieron en el transcurso de la tramitación, que era necesario implementar este sistema, pero no para buscar infraccionar ni recaudar fondos, sino que para prevenir y concientizar a la población.

Como prueba de ello, el proyecto establece que el 15% de las multas serán destinadas al Fondo Común Municipal, que favorece directamente a las comunas más pobres, y el 85% será destinado a las Rentas Generales de la Nación, lo que confirma un proceso limpio y transparente.

DETALLE DE LAS INFRACCIONES Y MULTAS

Recordemos que existen cuatro tipos de infracciones que la Ley de Tránsito diferencia según la gravedad o el peligro que presentan en la vía pública:

Faltas gravísimas: 1,5-3 UTM (\$72.000 - \$143.000). Estas faltas pueden ser:

- Manejar en estado de ebriedad.
- No respetar disco PARE.
- Conducir sin licencia.
- Conducir a velocidad mayor a la máxima permitida.
- Manejar bajo la influencia de drogas o estupefacientes.
- No respetar la luz roja del semáforo.

Estos partes pueden conllevar también la suspensión de licencia, dependiendo de la situación y de la gravedad de la infracción.

Faltas graves: 1 a 1,5 UTM (\$48.000 - \$72.000). Algunas de estas faltas pueden ser:

- Manejar con la revisión técnica vencida o rechazada.
- Manejar con una licencia distinta a la que corresponde (excepto si no se requiere profesional. Si se requiere, la multa será gravísima).
- Manejar vehículo sin placa patente.
- Conducir un vehículo sin permiso de circulación o sin SOAP.
- No respetar pistas o vías exclusivas.
- Transitar por áreas con restricciones ambientales sin

estar autorizado para ello.

Faltas menos graves: 0,5 a 1 UTM (\$24.400 - \$48.000). Algunas pueden ser:

- Manejar con exceso de carga o pasajeros.
- No utilizar el casco cuando corresponda.
- Estacionar a menos de 10 metros de la esquina.
- Estacionar o detenerse en segunda pista.
- Conducir con tubo de escape anti-reglamentario.
- Estacionar sobre la acera.

Faltas leves: 0,2 a 0,5 UTM (\$9.600 - \$24.000):

- Todas aquellas que no se contemplen dentro las tres clasificaciones anteriores.

Recuerde que también puede recibir partes empadronados. Es decir, las multas que llegan directamente al hogar del infractor mediante correo certificado. Generalmente esto se debe a que el parte no pudo ser entregado al conductor por no estar presente. Un ejemplo de ello es cuando el automóvil se encuentra mal estacionado o pasa por una vía exclusiva. Estas multas no tienen el beneficio de pago con descuento y su valor queda fijo en pesos y sólo en ciertos casos en UTM.

De acuerdo con la legislación actual, si un infractor no paga una multa luego de la segunda citación del juez, puede ser arrestado. Pero en el caso de los partes empadronados, las cosas son diferentes. Lo único que puede hacer el juzgado es comunicar la multa sin pagar al Registro Nacional de Multas Impagas, lo cual impedirá renovar el permiso de circulación el año siguiente hasta la cancelación de la deuda.

Ante una multa empadronada por pagar, ella se puede cancelar por alguna de las tres vías siguientes:

1ª: Pagar la multa junto con el permiso de circulación.

2ª: Dirigirse a cualquier Tesorería Municipal con el boletín de pago para realizar la transacción directamente.

3ª: Hacer el pago a través de internet, en la página web del Servicio de Pago de Partes Empadronados. Si el pago es exitoso, es necesario imprimir el comprobante mostrado en la pantalla. Luego de 10 días hábiles se debiera recibir el boletín de cancelación mediante correo certificado de Correos de Chile, al domicilio que se haya indicado. Hay que tener en cuenta que las transacciones realizadas después de las 22:01 horas, serán procesadas al día siguiente.

En cuanto al valor de este tipo de infracción, puede variar dependiendo si es grave entre 1 y 1,5 UTM, menos grave de 0,5 hasta 1 UTM y leve entre 0,2 y 0,5 UTM.



Entrega de liquidaciones de sueldo mediante correo electrónico

Marta Meneses, gerente de servicios laborales de JR Consultores, solicitó hace unos meses a la Dirección del Trabajo, un pronunciamiento formal acerca del envío de los comprobantes de sueldo a los trabajadores por correo electrónico.

En atención a esta solicitud, la entidad señaló que no existe inconveniente para que un empleador genere, administre, firme y remita la documentación que emana de la relación laboral a través de medios electrónicos. Sin embargo, toda documentación electrónica, sin distinción, debe cumplir los siguientes requisitos que detallaremos a continuación:

1. Los trabajadores deben consentir expresamente que su documentación derivada de la relación laboral, sea confeccionada, procesada, firmada y remitida de manera electrónica.

En efecto, los destinatarios de la comunicación electrónica deben consentir en tal medida, toda vez que la mantención de una cuenta electrónica o mail, no es un requisito impuesto por el legislador para recibir esta documentación. De tal modo, si el trabajador no acordare esta modalidad de envío, su documentación laboral deberá ser entregada en soporte de papel.

2. Una vez finalizada su confección, el sistema debe enviar automáticamente el documento por correo

electrónico a la cuenta particular que previamente el trabajador haya indicado a su empleador. No se autoriza el envío a direcciones institucionales, toda vez que no resultaría razonable que, ante su desvinculación de la empresa, los dependientes quedaran impedidos –al mismo tiempo– de acceder a sus cuentas de correo corporativo y a su documentación laboral electrónica allí almacenada.

Como puede apreciarse, para entender que los empleadores han hecho entrega efectiva de la documentación en formato electrónico, resulta esencial el envío automático de cada instrumento generado por el sistema (entre los cuales se encuentran los comprobantes de pago de remuneraciones) a los correos electrónicos particulares de los dependientes.

Precisado lo anterior, respecto de su consulta relacionada con la forma de acreditar el envío de los correos señalados, es importante indicar que los sistemas deben ser auditables mediante un log de sus operaciones y, además, dado que el envío de las comunicaciones de que se trata debe ser automático, tal circunstancia puede ser acreditada con una simulación durante un proceso de fiscalización.

Todo lo señalado en el cuerpo del presente informe, respecto de los comprobantes de pago de remuneraciones, resulta aplicable a los anexos

indicados en el artículo 54 bis del Código del Trabajo. Ahora bien, sin perjuicio de lo señalado, no existe inconveniente para que los empleadores, además del envío por correo electrónico, dispongan la documentación a través de enlaces (links), intranets institucionales, totems, etc., pero como se señaló, estas medidas permiten mejorar el acceso a los antecedentes, pero en ningún caso reemplazan el uso de los emails.

Dictamen de la Inspección del Trabajo solicitado por JR Consultores. Diciembre de 2018: <https://www.jrconsultores.cl/wp-content/uploads/2019/01/Dictamen-Inspeccio%CC%81n-del-Trabajo-Solicitada-por-JR-Dic-18.pdf>

¿QUÉ ES?

La liquidación de sueldo es un documento que se debe entregar al trabajador(a) y éste debe firmarlo. Con ello usted como empleador(a), puede comprobar el pago del sueldo a su trabajador(a). En él se indican los montos pagados por sueldo base, cargas familiares y los descuentos legales de pensiones y salud, entre otros conceptos.

FORMATO

LIQUIDACIÓN DE SUELDO MENSUAL	
DATOS DEL TRABAJADOR	
RUT : _____	
NOMBRE : _____	
Periodo de Remuneración	Mes : _____ Año : _____
DETALLE DE REMUNERACIÓN	
Haberes del Trabajador	
Sueldo Base	\$ _____
Otros Ingresos Imponibles	\$ _____
Total Remuneración Imponible	\$ _____
Asignación Familiar	\$ _____
Movilización	\$ _____
Total de Haberes (1)	\$ _____
Descuentos	
Cotización Previsional (AFP o IPS)	AFP: _____ \$ (_____)
Cotización Salud (Fonasa o Isapre)	\$ (_____)
Cotización Voluntaria y Cuenta de Ahorro AFP	\$ (_____)
Total Descuentos Previsionales	\$ (_____)
Otros Descuentos	\$ (_____)
Total Descuentos (2)	\$ _____
ALCANCE LIQUIDO (1) - (2) : \$ _____	
Anticipos o Préstamos \$ (_____)	
SALDO LIQUIDO A PAGAR \$ _____	
Certifico que he recibido de mi Empleador Sr (a) : _____ a mi total y entera satisfacción el saldo líquido indicado en la presente liquidación, sin tener cargo ni cobro posterior alguno que hacer, por los conceptos de esta liquidación.	
Fecha: _____	
Firma del Trabajador _____	



POR LA COMPRA DE 5 BOLSAS DE 5KG DEL MEJORADOR PULSO MARRAQUETAS & MASAS FRANCESAS y/o HALLULLAS & MASAS DURAS



TE LLEVAS UNO DE ESTOS INCREÍBLES PARLANTES INALÁMBRICOS PARA REGALAR EN EL DÍA DE LAS MADRES

PROMOCIÓN VÁLIDA HASTA AGOSTAR STOCK.



UNA MARCA LESAFFRE

Economía busca sumar nuevos productos típicos al programa **Sello de Origen**

La iniciativa tiene por objetivo replicar los excelentes resultados que se han obtenido desde que se lanzó el proyecto, durante el primer gobierno del Presidente Sebastián Piñera, en el año 2012. Actualmente 31 productos cuentan con protección.

Son parte del patrimonio cultural de Chile, de características únicas y con fuerte vínculo al territorio local. Así se definen los más de treinta productos típicos que han logrado ser reconocidos con el Sello de Origen; es decir, que están protegidos ante la competencia desleal o la copia.

El limón de Pica, la sandía de Paine, los dulces de La Ligua y la inconfundible alfarería de Quinchamalí, son algunos de los productos que conforman esta lista, que recoge parte de la identidad y las tradiciones criollas. Una selección a la que el gobierno se ha comprometido a sumar nuevos protagonistas.

Para lograrlo, el Ministerio de Economía se encuentra trabajando junto a Sercotec, los gobiernos regionales y los seremis de Economía de todas las regiones del país, con el fin de detectar, priorizar y determinar los productos locales que cumplan con los requisitos para ser protegidos a través de una denominación de origen, indicación geográfica, marca colectiva y/o marca de certificación.

“Desde el gobierno del Presidente Piñera, estamos trabajando coordinadamente para que todas las regiones del país continúen con este levantamiento de identificación de productos típicos de cada localidad, para que se vean beneficiados con el Sello de Origen, una herramienta importante que busca impulsar la innovación y el emprendimiento nacional”, afirmó Ignacio Guerrero, cuando ocupaba el cargo de ministro (s) de Economía.



El plan de trabajo llevado a cabo por el gobierno, contempla además iniciativas de apoyo para seguir fomentando el valor de cada uno de los productos que ya se encuentran protegidos. Por lo tanto, se buscará mejorar el volumen de producción, canales de venta y competencias empresariales, entre otras variables.

Los beneficios del Sello de Origen han sido experimentados por productores de trece regiones del país. Julio González de la comuna de Paine, comenta que antes de haber recibido la protección “vendían sandías de otros lados y las pasaban como si fuesen de esta comuna. A nosotros eso nos bajaba el volumen de ventas y el precio”.

Por su parte Elsa Pavez, productora de sal de Cáhuil, manifiesta que ha notado mucho la diferencia desde que fueron beneficiados por el programa. “Había personas que ocupaban el nombre de Cáhuil para vender sal de otros lugares. Afortunadamente el sello certifica que esta sal es de aquí y que se produce desde la época de los españoles”, comenta.

Por último Daniela González, productora de aceite de oliva del Valle de Huasco, agradece la denominación y asegura que “el Sello de Origen entregará un resurgimiento a nuestro producto y a la olivicultura en nuestra provincia”.

En consecuencia, se aspira a generar un mayor valor por lo único y lo tradicional, como atributos diferenciadores de la decisión de compra, en una tendencia que va en directo beneficio de las comunidades locales.

Molinera
San Cristóbal®
Harina



“Te amo mamá”
SE DICE CON EL MEJOR PAN



*Harinas Industriales de Compañía Molinera San Cristóbal S.A., **garantía de calidad y confiabilidad** en la elaboración de sus productos de panificación.*



CONSULTAS Y ASESORÍA TÉCNICA:



Molinera
San Cristóbal®
www.sancristobal.cl

Tomás Ramos, presidente de la Federación de Industriales de la Panificación de Venezuela:



“Confiamos en que es posible mantener abiertas las panaderías”

Su nombre es Tomás Ramos López, tiene 67 años de edad, está casado y tiene tres hijos adultos. Nació en España y tras ejercer por 18 años como director y asesor internacional de Fiat, llegó a Venezuela para emprender un nuevo proyecto particular.

Así fue como hace 39 años fundó la panadería Miranda, un negocio donde involucró a su familia, cultivando y desarrollando las fórmulas propias de la panadería, pastelería, pizzería, chocolatería y bombonería de la madre patria.

La Miranda desde entonces está situada en pleno centro de Cagua, estado de Aragua, y es parte del día a día culinario de su población, porque los dueños se han esmerado en satisfacer sus gustos y preferencias, buscando siempre atender a los consumidores con calidad y buen servicio.

Por otra parte y una vez que desempeñarse en el rubro se había convertido en su pasión, creó la panificadora

Productos El Molino, un negocio de características industriales, con varias líneas de producción. Entonces, abriendo importantes rutas de comercialización y distribución, se enfocó en “panes de sándwich, para hot dog, grisines o señoritas, naturales y saborizadas, pan rallado y el tradicional Panettone, en las presentaciones con frutas y de chocolate, siendo actualmente este nuestro producto líder”, explica a Past & Panhe.

A esta empresa sumó luego la panadería La Única, en la población de San Francisco de Asís, estado de Aragua y, posteriormente, abrió la panadería Monserrat en Cagua; de ellas, hoy permanecen activas la panadería Miranda y Productos El Molino.

Reside en Maracay, pero su residencia oficial, su refugio, “mi lugar de descanso, mi oxígeno y donde más disfruto la naturaleza, es en la Colonia Tovar, estado de Aragua. Pero me muevo en forma constante por todo el país, en especial en Caracas por las labores del gremio”.

ACTIVIDAD GREMIAL

Su desempeño en el rubro lo llevó a participar de las asambleas y reuniones convocadas por la Asociación de Industriales de la Harina del Estado de Aragua (ASOCIHAR). Poco a poco se fue involucrando en reuniones de la junta directiva y ya para 1992, pasó a ser presidente de ASOCIHAR hasta 1996.

En ese tiempo, según dice, gracias al apoyo y talento de sus colegas, organizó la primera ExpoFevipan, máximo evento de la industria de la panificación y pastelería en Venezuela. "Un evento dinámico, con participación de toda la industria proveedora de maquinarias, productos e insumos en Venezuela". Por ese mismo año, fue elegido presidente de la Federación Venezolana de la Panificación y Afines (FEVIPAN). Y en ese cargo ha sido reelecto durante 11 períodos consecutivos. De esta forma, pronto cumplirá 23 años al mando.

Durante su presidencia de ASOCIHAR, formó el departamento de Consultoría Jurídica para los agremiados, un fondo de montepío (para apoyo a requerimientos funerarios) y dos consultorios médico-dentales de alta calidad. Además, firmaron convenios con empresas proveedoras para beneficiar

tanto al panadero, a la asociación y a las empresas correspondientes.

Desarrolló además una nutrida agenda de eventos sociales, que impulsaron una estrecha relación entre los panaderos, sus familias y las empresas proveedoras. Asimismo se creó Araguapan, una empresa del tipo cooperativa con alrededor de 250 socios o accionistas, teniendo la particularidad de ofrecer materias primas a precios razonables y, a la vez, de tales ventas dejar margen de utilidad a los accionistas, cuidando eso sí no distorsionar el mercado para no perjudicar a las tradicionales empresas proveedoras.

Entretanto, desde FEVIPAN apoyó el crecimiento de las asociaciones ya constituidas, con diversas actividades como asambleas de trabajo y la celebración itinerante de la ExpoFevipan en cada ciudad. Y también impulsando la obtención de sedes propias para las organizaciones que no la tuvieran. De igual forma, gestó la creación de asociaciones de panaderías en aquellos estados donde no existían y se crearon dos escuelas para la formación de profesionales del sector.

Desde la ExpoFevipan se creó el concurso de pastelería Copa Aarón Bracho y el Concurso Nacional de Panificación, Copa Lucho Cagocci. Ello, con el ánimo

EQUIPALIM

PASTELERÍA

MAQUINARIA PARA PANADERÍAS Y PASTELERÍAS

- BOMBA DE TRANSFERENCIA
- DOSIFICADORA MULTIFILLER
- BATIDORAS
- GALLETERAS
- CORTADORA DE BIZCOCHO
- DOSIFICADORA RELLENADORA
- GALLETERA CORTE DE ALAMBRE
- PESADORA ENVASADORA
- TARTELETERA INDIVIDUAL
- TARTELETERA MULTIPLE
- MOLDES SILICONA

GENERAL GANA N° 523 - SANTIAGO DE CHILE
TEL.: (56 2) 2 554 5729 FAX: (56 2) 2 551 4769
EQUIPALIM@EQUIPALIM.CL / INFO@EQUIPALIM.CL
WWW.EQUIPALIM.CL

de propiciar la sana competencia de los maestros panaderos y pasteleros de todo el país y mejorar cada día su ejercicio laboral en el oficio. En años más recientes, se creó la Copa Junior “Yo también soy Fevipan”, con la participación de niños y adolescentes provenientes de escuelas profesionales donde reciben formación académica en el área de pastelería.

Por otra parte, desde esta entidad se acciona la permanencia del manejo de relaciones públicas con todas las dependencias del Gobierno, representaciones diplomáticas, gremios empresariales, profesionales y todas las dependencias públicas y privadas en beneficio colectivo.

En el 2007 se celebró la primera Cumbre Mundial en Venezuela, efectuada en la ciudad de Valencia. La actividad fue llevada a cabo exitosamente con la participación de las federaciones miembro de la Confederación Interamericana del Pan, CIPAN, e invitados especiales de la UIB, donde FEVIPAN es director.

Sin duda este trabajo ha implicado un beneficio para toda Venezuela, ya que hoy esta industria representa el 45% de la distribución de productos de consumo masivo, “lo cual convierte a la panadería en un canal confiable y estratégico de abastecimiento alimenticio para nuestro país”, señala Ramos.

LA CRISIS EN VENEZUELA

Al preguntarle qué ha significado ser dirigente bajo el escenario de la crisis que se vive en Venezuela, Tomás Ramos dice que “como en cualquier país del mundo, máxime en las condiciones de controversia y división que ha traído consigo la distorsión del mercado en Venezuela, al igual que la polarización socio-política nacional, ser dirigente gremial es todo, menos una tarea sencilla. Desde el mismo momento en que se representan intereses de grupo, hay que ser muy ecuánime en la toma de decisiones y búsqueda de respuestas que satisfagan y beneficien a la mayoría. No se está aquí para complacer a todos, pero sí para darlo todo por responder favorablemente a la mayoría y en esa búsqueda hay que sortear innumerables situaciones con gran sentido de responsabilidad, firmeza, constancia, claridad, mucho tino y puntualidad, en una tarea realizada con mucha delicadeza y gran entrega”.

Sobre el presente de las panaderías, dice que mantenerlas en pie es un permanente desafío. “La

lucha es diaria por mantenerlas abiertas y nuestra labor es gestionar permanentemente ante las instancias de Gobierno la fluidez requerida en la distribución de la materias primas, principalmente la harina de trigo que no llega de forma constante ni en las cantidades requeridas, existiendo un fuerte déficit. Todo ello dificulta el normal desempeño de la diaria labor y, por ende, el abastecimiento global a la población de un producto básico dentro de su dieta como es el pan”.

Comenta que la situación de la panadería en Venezuela es prácticamente la misma en todo el país, con la diferencia tal vez que en Caracas presenta un mayor índice delictivo y está más vulnerable en ese sentido, pero este flagelo de la sociedad lamentablemente se experimenta también a nivel nacional con saqueos, secuestros, robos y hurtos. Pero la hiperinflación, destaca, es otro factor que preocupa y afecta a todos por igual. “Te topas con un nuevo precio en cada rubro con renovada frecuencia, el cual incide en tus costos operativos, en la desventaja además de no encontrar los insumos y materias primas que requieres de forma continua, lo que dificulta el normal desempeño del establecimiento panadero”.

Puntualiza que el sector panadero viene experimentando incontables situaciones, en las que de forma permanente FEVIPAN y sus afiliados ocupan el tiempo exponiendo ante las instancias competentes, en aras del hallazgo de respuestas y soluciones (algo que no es tan sencillo de obtener, sobre todo en los tiempos en que se requieren las respuestas, dado lo complicada que está la economía en todos los segmentos). “Sin embargo, somos optimistas y cada día lo emprendemos con esfuerzos renovados y redoblados, confiando en que es posible mantener nuestros establecimientos y atender a nuestros clientes y amigos de las diversas comunidades. Lo peor es el llamado “bachaqueo” en la venta de materias primas, que es una especie de nuevos distribuidores que aparecen vendiendo los productos requeridos por el sector para procesar el pan, pero a precios exageradamente especulativos, distorsionando el mercado. Desde FEVIPAN hemos analizado ese tema y lo hemos elevado a las instancias de Gobierno, concluyendo la necesidad de bloquear su presencia con la no compra a tan inescrupulosas personas o empresas, que mediante sus mecanismos de oportunismo y abuso, pretenden entrar en el mercado. Asimismo, denunciarlos por

las vías regulares como una forma de neutralizarlos y acabar con este desequilibrio. Pero en definitiva, será el normal desempeño de la empresa proveedora tradicional, con la posibilidad de una distribución frecuente de las materias primas requeridas por el sector, la que marcará la pauta y pondrá punto final a la presente distorsión del mercado”.

Señala que además deben cambiar muchas cosas en el país para que puedan avanzar, pero lo principal es que exista la voluntad de emprender ese cambio. “En el caso del sector panadero y pastelero, además de acabar con el ya mencionado bachaqueo, que es una lucha de todos, deben fluir las divisas hacia la industria molinera, así como hacia otras empresas proveedoras de nuestras más elementales materias primas, junto con mejorar el sistema de seguridad, minimizando la delincuencia. Para ello es necesaria la generación de más empleos e impulsar con mayor fuerza el desarrollo de la empresa de productos alimenticios y de todos los rubros de nuestra economía. También que exista el libre mercado con equilibrio entre la oferta y la demanda, proseguir con programas sociales que permitan atender a las clases menos favorecidas, pero permitirle a la empresa reimpulsarse para que, entre todos, podamos retomar el equilibrio y fortalecimiento de una economía próspera”.

Ramos indica a su vez que “entendemos que Venezuela está en el centro de la mirada del mundo ante la realidad de controversia y polaridad que experimentamos, así como por las distorsiones económicas que se tienen y por las importantes carencias, en especial de algo tan fundamental para la población como son sus valores, los cuales lamentablemente dentro de este clima hostil de enfrentamientos, se han ido debilitando. Nuestro gremio observa a una comunidad internacional en manifiesta preocupación por la paz, adecuado entendimiento y progreso de nuestro país y, en buena medida, si hay algo que haya logrado esa participación internacional, es haber avivado la necesidad de un clima de unión del país. Sabemos que en el corazón de tantos países existe un pedacito de Venezuela, pues es Venezuela una nación donde muchos inmigrantes tanto de Latinoamérica, Europa y todas las partes del mundo, encontraron un espacio fértil para sembrar y labrar su futuro, echando raíces, formando familias y creando empresas. En este contexto, la industria panadera y el gremio en particular, reafirman su compromiso de seguir siendo un gremio de trabajo,



un sector dedicado a producir bienestar en nuestra economía y para toda la población, sin distingo alguno de clases, razas, naciones o color, por lo que aspiramos a un estado de paz y armonía, con las condiciones de seguridad y un clima de confianza nacional, de entendimiento y respeto”.

VENEZOLANOS EN CHILE

A sus colegas industriales panaderos y trabajadores venezolanos que hoy están en Chile, les insta a “seguir cultivando el oficio de esta noble profesión, a que perfeccionen e innoven dentro de la gama de panes de ese hermoso país de nuestra América con tanta cultura sobre este apreciado producto. Aprovechen todas las oportunidades de aprendizaje que puedan obtener, cultiven el sentido de hermandad y por sobre todas las cosas, confíen siempre en sus búsquedas, confíen en sus talentos y den siempre lo mejor de sí para que, amando lo que hacen y sirviendo a los demás a través de la producción de este sagrado alimento, puedan sentirse orgullosos de esta profesión y saborear el éxito y satisfacciones de modo imparables. El pan no tiene fronteras, tal como tampoco deberíamos tenerlas los hombres”.

La panadería artesanal al rescate del consumo de pan

El gasto de pan en los hogares decrece por la preocupación de la dieta. La panadería artesanal resurge para recuperarlo. El método es la elaboración de un pan de calidad.



El presidente francés Emmanuel Macron, se ha propuesto el objetivo de que la Unesco reconozca a la baguette como Patrimonio Inmaterial de la Humanidad. Lo cierto es que este referente de la gastronomía gala, no está pasando su mejor momento, pues su consumo en Francia es tres veces menor a lo que se ingería en 1950.

La brona, el pan de maíz gallego; el pan lechuguino de Valladolid o el payés, también merecerían esa protección por parte de la Unesco, ya que al igual que en Francia, el consumo de pan en España está disminuyendo. Por fortuna, la moda de recuperar las panaderías artesanales es una estrategia interesante para captar a los clientes temerosos por engordar o por comer pan de menor calidad.

En 1993, la Confederación Nacional de Pastelerías y Panaderías Francesas (Cnptbf), estableció las reglas de elaboración de la baguette: Sólo puede elaborarse con harina, levadura, sal y agua, y deben respetarse unos criterios de cocción. Sin embargo, encontrar una baguette auténtica es complicado hasta en Francia, y si no que lo digan las chicas del supermercado. Esta realidad no es ajena en España, donde el periodista vizcaíno Ibán Yarza, ha realizado para su libro "Pan de Pueblo", un recorrido por más 350 elaboraciones tradicionales de pan -algunas en vías de extinción- y considera que el buen pan está "en trance de perderse", porque la "gran mayoría es mediocre, estandarizado y lleno de porquerías".

Según los últimos datos del ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, el consumo de este alimento en el hogar ha sufrido un descenso de 2,46% en 2017 con respecto al año anterior. A su vez, la encuesta Hábitos y consumo de pan en España, realizada por Pan Cada Día, explica que las razones más importantes que han llevado a comer menos pan, se deben a una mayor preocupación por la dieta, al miedo a engordar y a no considerar que el pan es un elemento necesario para llevar una dieta equilibrada.



Felipe Ruano, presidente de la Asociación Española de la Industria de Panadería, Bollería y Pastelería (Asemac), defiende que el trigo, los cereales y el pan constituyen la base de la pirámide alimentaria mediterránea, y por ello mantiene que "la desinformación ligada a dietas erróneas y, en menor medida, a corrientes 'antigluten', son algunos de los factores que hay tras el descenso de consumo de pan".

A pesar de esta defensa, el titular de Asemac reconoce que "lo que suscita mayor interés (en el pan de hoy) es la presencia o no de determinadas cantidades de sal, azúcares añadidos o conservantes". Por ello, los asociados de Asemac llevan años trabajando en la reformulación de sus productos, de modo de ofrecer al consumidor alimentos sanos y seguros, que cumplan con los mejores estándares de calidad.

Mientras tanto, nuevas panaderías que elaboran pan artesanal están creciendo, como es el caso de la exitosa cadena internacional Le Pain Quotidien o la nacional Panaria, nacida en Canarias en 2010 y ahora propiedad de Compañía del Trópico. Ismael Company, director de I+D de la empresa, explica que este tipo

de apuesta por la panadería está encontrando un nicho de negocios, porque "indudablemente al cliente cada vez le gusta más saber qué está comiendo, y valora muy bien la oferta de harinas y masas con ingredientes de calidad". Así, en sus establecimientos usan principalmente harina de trigo, aunque también tienen panes con harinas de centeno o de espelta.

Panifiesto, en el barrio de Lavapiés (Madrid), es otra de las nuevas panaderías artesanales que han nacido en los últimos años para fabricar un pan de calidad y sólo a base de harina ecológica, agua y sal. Y elaborado con masa madre. Sin embargo, Ander Gómez Juaristi, el fundador de esta panadería, asegura no seguir estas modas y reniega de las nuevas cadenas de panaderías artesanales. De hecho, mantiene que "la industrialización va en detrimento de la calidad del pan". El objetivo de Gómez Juaristi es hacer pan únicamente con los ingredientes básicos: "El pan tiene que ser así, todo lo que se añade va en detrimento de su calidad en cuanto a criterios saludables y también éticos", sentencia.

Fuente: www.eleconomista.es

El pan como ingrediente revolucionario



La historia es antigua en lo que respecta al uso del pan y sus derivados como elementos de consigna. Ya Jesús multiplicaba los panes y los peces para resolver los apremios de sus discípulos y seguidores.

Narra Indro Montanelli, en su libro "Historia de Roma", cómo Coriolano que era un patricio influyente, se oponía a que "el gobierno hiciese una distribución de trigo al pueblo hambriento". Afirma también, que las legiones del César estaban acostumbradas a una dieta de pan y legumbres, y que en una carestía de trigo, "se quejaron de verse obligados a comer carne".

Entanto Joachim Fest, en su libro "Hitler", resalta que el "trigo y la madera" fueron vocablos esgrimidos por el fuhrer para justificar su expansión guerrera. Hitler dijo: "Yo no puedo aceptar, tranquilamente, que el pueblo pase hambre".

Disraeli (nota del editor: Político, escritor y aristócrata británico conservador del siglo XIX, que ejerció dos veces como Primer Ministro del Reino Unido, fue líder de la Muy Leal Oposición de Su Majestad y tres veces ministro de Hacienda), quien tenía una clínica percepción olfativa, cuando buscó su elección al parlamento por fuera de los partidos, demandó el favor de los electores: "...preguntarán ustedes, ¿por qué el pan siga tan caro? ¡No! Pero es preferible tener pan caro a no tener ninguno".

Expresa Lamartine (nota del editor: Alphonse Marie Louis Prat de Lamartine, fue un escritor, poeta y político francés del período romántico, siglo XVIII) en la "Historia de los Girondinos", que "... los soldados pasaban a veces tres días sin pan. Las

murmuraciones asediaban los oídos del general, (Demouriez) que tenía la habilidad de convertirlas en chanzas" ... "Ved a los prusianos, -les decía- ¿no son más dignos de lástima que vosotros? Ellos tienen que comerse sus caballos y vosotros tenéis harina. Haced galletas y sazoadlas con la libertad".

La falta de comida atizó el conflicto revolucionario. De las bocas cargadas de agria saliva salían vociferaciones desesperadas y las familias aturridas con los estampidos de la guerra, se lanzaban a las calles exigiendo la provisión de alimentos. Las desgracias se juntaron. Los diluvios inundaron los campos y los labriegos atónitos se pasmaron ante la naturaleza hostil. El mojado furor de la estación invernal sirvió de pábulo a los Marats (Revolución Francesa) que, con arengas rabiosas, fomentaban la anarquía. La temperatura bajo cero había pasmado el trigo y frustrado la cosecha. Esas concomitancias negativas no las entendía el pueblo y con alaridos irracionales clamaba por el sustento. El clamor de la barriada era un argumento emotivo contra el rey, a quien señalaban de insensible, lejano a las precarias condiciones de los pobres. La tensión social era insoportable. En los sitios públicos se formaban corrillos alborotados por los demagogos de las barriadas, que pintaban con acuarela apocalíptica la carencia de comestibles. El hambre cargó las gargantas de dicterios y fanatizó los reclamos. Exigían leña y pan.

Lamartine escribió: "Crecía diariamente una lucha violenta entre el pueblo bajo de París y el comercio al menudeo. El odio contra los especieros, expendedores de los consumos diarios de las masas, había llegado a ser tan ardiente y sanguinario

como el que se profesaba a los aristócratas. Las tiendas estaban sitiadas por tantas imprecaciones como los palacios; los continuos motines a las puertas de los panaderos, de las tabernas y de los especieros, impedían el paso de las calles. Las turbas hambrientas, a cuya cabeza iban mujeres y niños, muestras de la miseria, salían todas las mañanas de los barrios populosos y de los arrabales para diseminarse por los barrios ricos, y situarse delante de las casas donde había sospecha de que se guardaba el grano. Estas bandas rodeaban la Convención y hasta forzaban algunas veces las puertas para pedir a grandes gritos pan o la rebaja violenta del precio de los géneros. Las legiones de mujeres que habitan las orillas y los barcos del río y ganan su vida y la de sus hijos en lavar la ropa de una gran ciudad, venían a intimar a la Convención que bajase el precio del jabón, elemento indispensable de su profesión, el del aceite, de las velas y de la leña necesaria para su uso”.

La Revolución Rusa de los bolcheviques, de septiembre 1917, tuvo consignas muy claras, tanto

que a veces parecían fantásticas, pero tuvieron la capacidad de concentrar los objetivos de la revolución. Sus lemas de “pan, paz y tierra”, eran comprensibles para todo el mundo; no eran sólo palabras, sino propuestas prácticas. Pan significaba garantizar el alimento para toda la población a través del control de la producción y la distribución por parte de los soviets y los sindicatos.

La carencia de alimentos rompe diques de acero. Su tromba es incontenible. Si el pan no llega oportunamente al pueblo, éste se desborda en conductas tenebrosas, olvida principios, mancilla reglamentos, alza con fiereza sus brazos, vomita palabras atroces y se convierte en sujeto activo de una incontenible delincuencia. El hambre acaba con el raciocinio, al cuerdo lo enloquece, empuña la mano con furor irreprimible y el desvalido irrumpe como un troglodita. El famélico es el partero de las revoluciones.

Fuentes: César Montoya Ocampo / <http://www.eje21.com.co> y aportes de editor.

www.molderil.cl

Carlota Guzmán 1358 Renca Santiago
Fono: (56-2) 2622 82 64



*Cápsula de
papel Vichy
Rosada*



Molderil

Moldes - cartonaje - papelería

El after office y su importancia dentro del espacio laboral

Muchas veces no se valoran los beneficios que pueden entregar los espacios recreativos entre compañeros. Salir a comer o tomar algo después de la oficina, genera lazos mucho más fuertes. Incluso, estas instancias han evolucionado hacia la organización de actividades deportivas.

¿Alguna vez se ha preguntado qué tanto conoce a sus colaboradores o compañeros de trabajo? Dentro del espacio laboral, generalmente los temas de conversación giran en torno al trabajo y pocas veces se da el momento para compartir sobre la vida personal. Es así como pasa el tiempo y uno se da cuenta de que en realidad sabe muy poco de la persona que le rodea casi todos los días. Es por eso que cada vez son más comunes las reuniones fuera de la oficina, los llamados happy hours o after office.

Para muchos salir a bares, restaurantes o hacer ejercicio después de una jornada laboral, es sinónimo de más cansancio. Pero al contrario, estas instancias podrían ser una fuente de más energía, ánimo y motivación para la semana. Para los expertos, construir las relaciones con los colegas fuera del trabajo y generar lazos de confianza, mejorará la calidad de vida dentro y fuera de éste.

Karina Pérez, directora de Robert Half Chile, empresa especialista en reclutamiento, explica que “los momentos recreativos fuera de la oficina ayudan a reforzar las relaciones entre los colaboradores y, por tanto, el trabajo en equipo. Salir a tomarse algo o incluso organizar actividades deportivas, genera lazos más fuertes entre los miembros de una compañía”.

La razón de esto es que en los after office se da un

espacio menos estructurado, generando un tipo de comunicación muy diferente a la relación que hay en la oficina o empresa, que muchas veces se limita a llamados, mails o reuniones.

Así es como las actividades extra laborales han evolucionado también hacia la organización de eventos deportivos que fomenten el trabajo en equipo. Un ejemplo de esto son los partidos de fútbol, entrenamiento en parques o cualquier otra instancia que implique ponerse de acuerdo y, lo más importante, poder reír y hacer bromas entre compañeros.

Karina Pérez agrega que “es necesario también contar con ambientes comunes dentro del lugar de trabajo, de modo de crear pequeñas instancias de relacionamiento y recreación”. Por ejemplo, hay empresas que han implementado los coffee work y otro tipo de sectores que llaman a romper con la rutina y la monotonía de un día de trabajo, aunque sea por breves instantes.

Así, realizar estas actividades trae consigo varios beneficios, tales como:

- Mejora las relaciones interpersonales.
- Aumenta la motivación del personal.
- Acorta la semana.
- Genera cohesión y sinergia.
- Fomenta la comunicación.

“La motivación de los colaboradores, ya no depende únicamente del salario. Hoy en día son varios los aspectos que permiten mejorar el rendimiento y compromiso de los trabajadores. Si bien existen muchas actividades motivacionales, éste es uno de los eventos a los que más recurren las personas, ya que se crea un clima muy distendido, mucho más informal y cercano al del lugar de trabajo”, comenta Ernesto Velarde, country manager de Trabajando.com

¿POR QUÉ?

Actividades extra laborales también son recomendadas para evitar y tratar el estrés laboral.

Las largas jornadas de trabajo, excesivas responsabilidades o conflictos en la oficina, son una de las muchas razones por las que una persona puede padecerlo. Ello puede desencadenarle problemas

que afectan directamente su desempeño laboral, poniendo en riesgo –incluso en algunas ocasiones– su puesto.

El estrés laboral es considerado un problema socio-productivo en el individuo, al presentar síntomas que afectan su sistema nervioso, evidenciándose manifestaciones psicofisiológicas, como la ansiedad, pérdida de memoria o dificultades cardiovasculares, por ejemplo, las que a largo plazo y en sus peores escenarios, pueden desencadenar patologías crónicas.

Normalmente suele ser confundida la ansiedad con el estrés; sin embargo, cabe destacar que existe una particular diferencia entre ambas, y es que la ansiedad se ubica como una reacción de alerta por sentirse amenazado o en peligro.

Por otro lado, el estrés se figura como una situación en la que el individuo se mentaliza en que no es capaz o no posee las habilidades para realizar una acción en concreto por la escasez de recursos, tales como el tiempo, dinero, desconocimiento, etc.

Las fallas comunicacionales y la desorganización de

una empresa, son los principales promotores de este tipo de trastornos. Entre los casos más comunes, se encuentra la desinformación por el papel o cargo que debe desempeñar el trabajador, ya que la ambigüedad y el conflicto que se genera por dicha situación, se determina como una variable psicosocial del estrés laboral.

Junto a ello, los problemas internos que posiblemente esté afrontando una persona, tales como dificultades económicas, problemas familiares, angustias internas, etc., pueden reforzar la presencia de los agentes estresores en su entorno de trabajo y, por tanto, convertirla en un blanco fácil y más vulnerable para padecer los síntomas.

Por todo lo anterior, es claro que invertir tiempo y esfuerzos en actividades recreativas después del trabajo, no sólo puede colaborar a mejorar el clima laboral, sino también a evitar graves problemas de salud, que en definitiva pueden mermar la capacidad productiva.

Entonces, vale la pena intentarlo.



Manar

Creme Cake
Vainilla

Insumos panaderia y pasteleria

Pasta
Americana

www.manarchile.cl



Relatos de libro “Siglo XX: Historia de Nuestra panadería”

Militares en la panadería

En el año 1957 se inició una avalancha de alza en los artículos de primera necesidad y el descontento fue creciendo en la población, hasta que el 1° de abril de ese año, se iniciaron una serie de movilizaciones y paros organizados por la CUT.

No obstante, ellas no tocaron directamente a las panaderías, tal vez porque el pan era considerado como un producto demasiado vital y la conciencia social hizo que los trabajadores no se plegaran a este movimiento.

El 2 de abril en tanto, fue el momento para la concreción de numerosas marchas, las que resultaron enérgicamente reprimidas por Carabineros. Además, se registró una importante cantidad de saqueos en locales comerciales a lo largo de todo Santiago.

Al día siguiente, la situación empeoró aún más, por lo que el Gobierno pidió facultades extraordinarias y el congreso se las concedió. Así, el Presidente Carlos Ibáñez del Campo decretó estado de sitio, con lo cual los militares tomaron el control de la ciudad.

Cuando ya corría el domingo 7 de abril, mis padres tuvieron que ir al funeral de un pariente cercano que había fallecido trágicamente en la ciudad de Curicó,

y como el mayordomo se encontraba enfermo, quedó a cargo de la panadería el nochera, don Alfredo, una persona de mucha confianza, pero de avanzada edad. Yo tenía 12 años y como vivíamos ahí, también me quedé en el local.

Para nuestra sorpresa, como a las 10 de la mañana se presentaron 3 camiones del Ejército, llenos de militares del regimiento Tacna, que estaba en Santa Rosa con avenida Matta, muy cerca de la panadería. Al mando del contingente venía un capitán que entró con aires de prepotencia preguntando por el dueño. En ese momento don Alfredo se asustó y no atinó a nada mejor que decir que el dueño era yo...

Casi tiritando de miedo, lo hice pasar a la oficina y le expliqué que mi padre no se encontraba. A la vez le consulté a que se debía esa tan amable visita... El capitán se sonrió y me dijo:

-No te preocupis cabrito, te voy a explicar por qué estamos aquí. Creemos que este es el lugar indicado para establecer nuestro comando, porque se supone que vamos a estar un tiempo largo por acá hasta restablecer el orden en el sector, y esta ubicación nos conviene, ya que además tiene teléfono (en ese tiempo no habían muchos) y estamos cerca de los puntos conflictivos como conventillos, cantinas y

burdeles del barrio (el populoso sector de Franklin).

Luego, con aires de suficiencia, agregó:

- Tenemos información de que en esos lugares se esconden muchos de los que han estado saqueando algunos locales del sector, pero ustedes quédense tranquilos, porque los molestaremos lo menos posible y con nosotros acá van a estar protegidos.

Recién ahí con don Alfredo respiramos tranquilos. No obstante esa noche, cuando regresaron mis padres, casi se les cayó el pelo al ver la panadería rodeada de militares. Mi mamá gritaba como loca, hasta que nos vio a mis hermanos y a mí durmiendo plácidamente bajo los atentos cuidados de la nana.

Al final todo no pasó de ser un gran susto, incluso luego el oficial a cargo almorzaba con nosotros y los soldados que eran jóvenes conscriptos, a quienes les tocaba hacer guardia de noche, a veces se quedaban dormidos en la enfriadera, debido –según ellos- al delicioso olor a pan caliente que sentían.

Después de permanecer allí durante 5 días, los uniformados se retiraron agradecidos por nuestra buena disposición, y yo me sentía muy feliz de haber conocido a esos simpáticos “milicos” que me contaban entretenidas anécdotas de su vida y que me enseñaron a conocer la férrea disciplina de Ejército chileno.

Tierra de gigantes

La patria joven llena de optimismo a Chile. Corren los años 60; 1964 para ser más preciso. El mundo se divide en dos: Por un lado, los Estados Unidos y su capitalismo, y por el otro los rusos con el comunismo como sistema político para solucionar todas las necesidades de la población. Además, Cuba y la revolución de Fidel traspasa a toda Latinoamérica, que ve en ellos un modelo a seguir.

Muy lejos de esta dinámica, Lorenzo Cheuquepan, nativo de Quepe (pueblito anclado en la Araucanía), trabaja en la tierra de sus padres todos los días de sol a sol. No recibe sueldo a sus 17 años, pero siente que ya debería ganar algún dinero para, por lo menos, ir al pueblo a invitarle una bebida a Juanita, la niña de sus sueños.

Por esos días, un primo llega a su casa a pasar las vacaciones. Viene de Santiago, y le cuenta lo grande que es la capital, junto con decirle que allá hay mucho

trabajo, sobre todo en las panaderías, donde incluso le pueden dar alojamiento y comida. Lorenzo no lo piensa mucho y se arriesga a dar el salto, decidiendo viajar a la capital a probar suerte.

Como era común en esos tiempos, arriba en tren a la Estación Central con una pequeña maleta de mimbre, con apenas una muda de ropa, pero cargado de ilusiones para tener un pasar mejor.

Y pese a que el Santiago de 1964 nos parecería hoy casi provinciano, ya que el parque automotriz era bajo, los autos antiguos y existían pocos edificios en altura, para una persona que venía del campo por primera vez, aquí descubría un mundo nuevo, lleno de sonidos, con demasiada gente y mucho comercio.

Rápidamente Lorenzo se incorporó al mundo laboral, siendo su primer trabajo el de aseo en la panadería La Fama. Allí, un día mi papá lo llevó en camioneta para que le ayudara a bajar unos canastos con pan que debía dejar en un almacén... A Lorenzo le encantaba ir de copiloto y soñaba con que algún día podría manejar y convertirse en un chofer de panadería.

Cabe señalar que por su cercanía con el teatro Caupolicán, donde los circos se presentaban regularmente, por calle Diez de Julio desfilaban con habitualidad los artistas para motivar a la gente a asistir al espectáculo. De ese modo, cuando mi papá y Lorenzo terminaron de repartir y casi llegaban de vuelta agotados y con mucha hambre (dispuestos a devorarse toda la comida que tocaba ese día), mientras iban subiendo por calle Portugal, se encontraron con el mentado desfile que no hacía sino complicar el tránsito.

Pese a ello, mi padre como conductor ducho logró llegar a la panadería sin problemas. En tanto, Lorenzo se encontraba embelesado, embobado, atontado con lo que veía, ya que nunca había estado cerca de payasos, malabaristas o animales salvajes.

Y en eso estaba cuando ocurrió lo impensado. Dos sujetos en zancos provocaron pánico en Lorenzo, quien salió gritando: “gigantes, gigantes”, mientras se escondía debajo de la camioneta, aterrado. Por más explicaciones que se le dieron, no hubo cómo sacarlo de ese lugar, hasta después de un par de horas.

Fuente: Publicación escrita por José Yáñez Diéguez, Lucio Fraile y Marcelo Gálvez.

SERVICIOS GREMIALES Y PROFESIONALES DE INDUPAN, PERIODO 2019

Estimados socios, junto con saludarlos, a través del presente documento damos a conocer los servicios gremiales y profesionales ofrecidos por INDUPAN ASOCIACIÓN GREMIAL.



SERVICIOS PROFESIONALES AL ASOCIADO

- Prevención de riesgos.
- Inocuidad en los alimentos.
- Legales.

1.-Prevención de riesgos

A) Gratuitos:

- Redacción de reglamento interno gratuito (1 vez al año).
- Orientación en procedimientos de accidentes laborales graves o fatales.
- Charla de inducción a trabajadores nuevos (ODI).
- Inspección en terreno (Check List) para dar cumplimiento a los requerimientos de la ley 16.744, DS.40, DS.54 y DS.594.
- Capacitación, charla o curso de orientación en prevención de riesgos y aspectos legales.
- Seguimiento a la documentación (registros de E.P.P- ODI, entre otros).
- Formación de monitor de prevención de riesgos.

B) Valor preferencial al asociado:

- Formación, funcionamiento y seguimiento del Comité Paritario de Higiene y Seguridad (DS.54).
- Procedimientos de trabajo seguro.
- Plan de emergencia y evacuación.
- Matriz de riesgo.
- Charla en manejo de extintores.
- Capacitación, charla o curso de prevención de riesgos (primeros auxilios, manejo de residuos, manual de cargas, incendios, brigada de emergencia, trastornos músculo esqueléticos).

2.- Inocuidad en los alimentos

A) Gratuitos:

- Levantamiento sanitario aplicado por la Seremi de Salud.
- Orientación en Buenas Prácticas y HACCP.
- Orientación en etiquetado nutricional de acuerdo a la nueva ley de los nutrientes críticos.
- Implementación de registros básicos, temperatura, higiene

personal y sanitización de áreas.

- Capacitación en manipulación de alimentos e higiene personal (art. 52, DS 977).
- Revisión general del sistema BPM para panaderías que cuentan con soporte documental.

B) Valor preferencial al asociado:

- Implementación del sistema de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM).
- Implementación del sistema HACCP.
- Etiquetado nutricional.
- Programa de capacitaciones en temas sanitarios.
- Desarrollo de documentos, apertura de giro y/o ampliación de giro y trámites ante la Seremi de Salud.

3.- Legales

- Asesorías legales en términos generales, relacionadas con el rubro.
- Descargos en Inspección del Trabajo.
- Revisión de documentación.
- Otras a tratar con el socio.

BENEFICIOS AL ASOCIADO

- Recibir revista institucional.

- Proyectos asociativos.
- Comercializadora de productos.
- Participación en actividades gremiales.
- Recibir información relevante del rubro panadero.
- Otic Indupan.

CONVENIOS DE DESCUENTOS AL SOCIO

- BancoEstado (descuentos en tasas de interés con apertura de cuenta Pyme; tarifas preferenciales para cuenta corriente, línea de crédito, tarjeta de crédito y de débito. Además, beneficios no financieros).
- Convenio Lada-MundoCrédito e Indupan. Precio especial: 8% de descuento en todos los modelos (Largus- 4x4- Kalina Cross y Granta). Flexibilidad y mayores opciones para financiamiento. Tasa preferencial. Mantenimiento de 5.000, 10.000 y 20.000 kms. gratis. 25% de descuento a socios en mantenimiento de 30.000 a 100.000 kms. Garantía de 3 años o 100.000 kms.
- Copec (descuentos en las compras de combustible).
- Cursos de Panadería y Pastelería en Escuela Indupan y descuentos con instituciones en convenio.
- Lipigas.

COMERCIALIZADORA



INDUPAN

HAGA SUS PEDIDOS

- PANTALONES
- POLERAS POLO
- ZAPATOS DE SEGURIDAD
- GUANTES / CADENAS
- GUANTES DESECHABLE
- JOCKEY
- MASCARILLAS
- PAÑOS MARRAQUETA
- BOLSA ECOLÓGICAS
- SACOS DE PAPEL
- ROLLO DE PAPEL
- CAJAS PLÁSTICAS

SOLICITE SU DESPACHO
A REGIONES

MARÍN N°0559, PROVIDENCIA. SANTIAGO, CHILE.
FONO: 222746818
indupan@indupan.cl

Pan de Shabat, pan jalá o pan trenzado

Jalá es un pan trenzado especial que se consume en Shabat y en las festividades judías, excluyendo la fiesta de Pésaj (es una festividad judía que conmemora la liberación del pueblo hebreo de la esclavitud de Egipto).

Una de las 613 Mitzvot (ordenanzas o mandamientos) es consumir jalá en Shabat en tres momentos. Según la religión judía, esto es cuando se hace la primera bendición (a la hora de la comida), al almuerzo del sábado y cuando cae el sol del sábado. En cada una de ellas se bendice el jalá como al pan, con la oración "hamotzi léjem min haaretz".

INGREDIENTES

- Levadura, 2 cucharadas.
- Azúcar, 2 cucharadas.
- Agua tibia, 1 taza (no caliente).
- Harina, 4 tazas (si es para pan mejor).
- Huevo, 1.

- Aceite de oliva, ½ taza.
- Miel de abejas, ½ taza.
- Sal, 1 cucharadita.
- Pasas, ½ taza o al gusto.
- Huevo para barnizar.
- Semillas de ajonjolí para decorar.

INSTRUCCIONES

Se van revolviendo uno a uno los ingredientes con mucha suavidad y se coloca el recipiente en un espacio oscuro y cerrado por 15 minutos, para dar oportunidad que la levadura se fermente.

Mientras esto sucede tomar:

Harina, 4 tazas (si es para pan mejor).

Cernir con un colador bien finito. La dejamos aparte.

Mezclar los siguientes ingredientes uno a uno, en el orden en que están enlistados:



- Huevo, 1 completo. No debe estar frío y si quiere separar la yema de la clara para usarla en el barnizado, eso queda a su elección.
- Aceite de oliva, ½ taza.
- Miel de abejas, ½ taza.
- Sal, 1 cucharadita.
- Pasas, ½ taza o al gusto.

Mezclar con un batidor manual o batidora eléctrica. Una vez que la levadura haya crecido y fermentado (después de los 15 minutos), se juntan las dos mezclas en un recipiente lo suficientemente amplio para que quepa. Se bate muy bien y se procede a agregar la harina taza por taza.

Va a llegar el punto en que no se puede utilizar la batidora y se debe usar la mano. Utilizar entonces la mano cerrada en forma de puño y/o la parte de debajo de ésta (como si estuviera lavando ropa). Si usted quiere puede amasar dentro de un bol o puede sacar la mezcla y amasar sobre el lugar que haya destinado para ello.

La masa debe quedar chiclosa, pero con toda la harina incorporada. No debe agregarle más harina, porque le va a quedar la masa dura. Luego tomar nuevamente un recipiente y poner un poco de aceite de oliva en él (para que no se pegue la masa). Ahí se vuelve a poner la harina ya amasada para que repose por 45 a 60 minutos tapada con un paño de cocina y cerca de un lugar caliente.

La masa tiene que doblar su tamaño y parecer que tiene poros (pequeños agujeritos). Se coloca harina sobre la mesa o el lugar asignado y se procede a amasar como si se estuviera acariciando, pero con la parte baja de las palmas de la mano (por 5 minutos).

Luego se procede a hacer una tira larga, como si fuera una cuerda y se divide en dos partes (se pesan para que queden las mismas cantidades), ya que cada parte es para un pan. Después se toma una de las partes, se amasa en una tira y se vuelve a dividir, pero esta vez en tres partes (igual que antes, se pesa cada pedazo para que queden iguales).

Se procede a hacer tres tiras largas de igual tamaño y a continuación se hace la trenza y se aprieta muy

bien al final cada extremo, para que al hornear no se separe. Cada trenza se va colocando en un recipiente para hornear (previamente regado con harina) y se tapa con un paño de cocina.

Se dejan en un lugar caliente por 15-30 minutos para que levanten.

Luego se barnizan con huevo. Si la brocha es de pelitos, debe tener cuidado de no pinchar el pan.

Después se le ponen las semillas de ajonjolí (sesame seeds) o almendras en trocitos. Se llevan los panes al horno previamente calentado a 350 grados; se hornear por espacio de 30-34 minutos. No se debe abrir el horno antes de ese tiempo, porque se pueden aplastar.

Cuando estén listos, se ponen a enfriar sobre una bandeja con un papel absorbente. No usar papel aluminio como base, porque aún después de horneados, el aluminio los sigue cocinando y se pueden quemar.

SIGNIFICADO DE CADA INGREDIENTE

LEVADURA: Es construir la autoestima de mis hijos, esposo y mía, a través de cumplidos honestos. Que así como crece la levadura, crezca mi felicidad.

AZÚCAR: Su significado es que podamos tener calidez, ternura en nuestras vidas.

AGUA: Es el ingrediente que envuelve a todos los otros ingredientes de la jalá y por lo tanto llena el hogar de amor y de enseñanza de la Torah.

HUEVO: Representa el círculo de la vida.

ACEITE: Simboliza la Parnasa. Al ponerlo le pedimos a Hashem que nos bendiga y que nuestro tiempo sea productivo, que sepamos que todo viene de ÉL, y que ÉL es el jefe.

SAL: Es el ingrediente que simboliza la crítica y nos enseña que ésta debe ejercerse en forma constructiva.

HARINA: Es el elemento que más abunda en la elaboración y debe cernirse a fin de separar lo bueno de lo malo.

Fuente: Recetas judías/ Olguítica Rodríguez



Infiltrados Steak Bar: El bar de la carne

Desde agosto de 2017, Infiltrados Steak Bar abrió sus puertas en Vitacura, convirtiéndose en un lugar muy valorado por adultos y adultos jóvenes para compartir con amigos o en familia.

La iniciativa fue del chef Juan Pablo Valdivia, que tiene una reconocida trayectoria en diversos restaurantes especializados en cocina a las brasas, como lo son Tierra Noble, Bellavista Grill, Al Fuego y Cuerovaca. A lo largo de esta carrera, se ha destacado por la creación de platos entretenidos y distintos, conformando una carta que siempre es capaz de deleitar hasta el paladar más exigente.

Infiltrados Steak Bar, como su nombre lo dice, es un bar de carne. Un lugar en donde la parrilla es su corazón y donde todo pasa en torno a ella. Allí no sólo se puede disfrutar de las mejores preparaciones de carne, sino que además, se pueden encontrar exquisitos platos de pescados y mariscos a la parrilla. Todo acompañado de un ambiente perfecto para el relax y la entretenición, el cual cuenta con una selecta cava de vinos (con más de 100 etiquetas nacionales y extranjeras), además de espumantes, destilados y los mejores cocteles para acompañar la comida.

Dos salones y cinco agradables terrazas, dan vida a un lugar único que se destaca por llevar un diseño y arquitectura industrial en todos sus rincones.

Para dar un ambiente más grato al cliente, periódicamente se programan distintas actividades, tales como:

- 1. Fogón libre todos los jueves (entre 19:00 y 23:00 horas):** Por \$14.990, las personas pueden comer todo lo que quieran hasta acabar la parrilla. Cada semana los cortes de carne son distintos.
- 2. Jarras del día:** Todos los martes se ofrece una alternativa, que puede ser Jarra de Ramazzotti, Jarra de Pisco Sour, Jarra de Sangría Tinta y Blanca. Por la compra de una de estas jarras, Infiltrados se pone con otra.
- 3. Campeonato de cachos:** La inscripción tiene un valor de \$8.500 e incluye un schop Heineken y degustación de carnes a la mesa.
- 4. Talleres de Parrilla:** Partieron haciendo un taller al mes y ahora programan hasta dos a la semana. En ellos, el chef de Infiltrados, en un espíritu de camaradería, entrega los mejores tips para preparar carnes y mariscos a la parrilla.

Dirección: Vitacura 5708 (frente al Club Manquehue).
Cuenta con estacionamiento.

**Funciona de lunes a sábado de 13:00 a 02:00 horas.
Domingo de 12:30 a 16:00 horas.**

Reservas al +56 2 2219 1343.

GUÍA DE PROVEEDORES



MOLINOS

Molinera San Cristóbal 

Productos de calidad y confiabilidad para la industria panadera.



- Harinas industriales
- Mezclas completas
- Levadura instantánea
- Coberturas de chocolate
- Productos para Panadería & Pastelería

Información y pedidos a:
contacto@sancristobal.cl
 o a nuestro Call Center
800 123 300



www.sancristobal.cl
 Exposición 1657, Santiago - Chile



"Invariable calidad desde 1953"





Planta MAIPÚ
 Fono: (56) 4291300

Planta CABILDO
 Fono: (33) 761026

Planta TALCA
 Fono: (71) 242960

Planta YUNGAY
 Fono: (42) 680114

Planta EL CARMEN
 Fono: (42) 1975867

HEREDIA MOLINOS S.A.
 Camino a Melipilla 9780 - Maipú
 Teléfono: (02) 429 1300
www.herediamolinos.com

Molino Linderos

TELEFONO
2821 2424
www.molinolinderos.cl

 OFICINAS GENERALES Y PLANTA
 VILLASECA 1196, BUIN, SANTIAGO



Harinas Cisne
Molinos Cunaco S.A.

EL MEJOR PAN, COMIENZA CON LA MEJOR HARINA...

Dirección casa matriz:
Chacra El Descarso s/n, lote 3,
Peñafiel, Santiago.
www.molinoscunaco.cl
secretaria@molinoscunaco.cl




Molinera Del Valle

(56 2) 2821 9530

INFO@MOLINERADELVALLE.CL

WWW.MOLINERADELVALLE.CL

MOLINERA DEL VALLE
1 LONGITUDINAL
SUR KM. 39,
PARCELA 69, PAINE

MATERIAS PRIMAS



ASITEC S.A.
INNOVACIÓN - TECNOLOGÍA - SERVICIO

Desde 1994 desarrollando premezclas de panadería, pastelería y productos para la industria de alimentos

Dolcetto®

- ✓ Bases para preparar
Crema pastelera
Merengue

RAPIDOX®

- ✓ Mejoradores de panadería
Marraquetas
Hallullas
Pan especial
- ✓ Premezclas de panadería
Pan soft, pan italiano y pan amasado
- ✓ Premezclas de pastelería
Bizcocho de vainilla y chocolate
Masas dulces
Queque vainilla
- ✓ Insumos de molinería y desarrollos para la industria de alimentos

CASA MATRIZ
Chañarillo 691 Maipú
F. 22 6160200
www.asitec.cl



Camilo Ferrón Chile S.A.

- Margarinas
- Mantecas
- Grasas comestibles
- Aceites comestibles

Fonos: (56 -2) 2 784 66 45
(56 -2) 784 66 09
Fax: (56 -2) 2 264 63 91
Av. Panamericana Norte 5981 - A
Conchalí - Santiago
ventas@ferronchile.cl



Collico
EN LAS MEJORES MANOS
—Desde 1983—

LOS MEJORES INGREDIENTES PARA PANADERÍA Y PASTELERÍA:
Levaduras, Premezclas, Mejoradores, Margarinas, Grasas, Cremas y Coberturas de Chocolate.

www.collico.cl



Decoraciones Pastelería

Materias primas pastelería

Materias primas panadería

Materias primas heladería

Confitados

Dulce de leche

Carlota Guzmán 1358 Renca,
Fono: 56 22 622 82 64
ventas@molderil.cl
www.manarchile.cl



Puratos
Reliable partners in innovation

Materias primas para

- Panadería
- Pastelería
- Chocolatería

Av. Aeropuerto 9790, Cerrillos
Santiago - Chile
Teléfono: (+56 2) 27194400
www.puratos.com



Calidad Europea

- Margarinas
0% Hidrogenadas
- Mantecas
- Cremas
- Chocolates
- Aceites
- Premezclas
- Helados

Américo Vespucio Norte 1385,
Módulo 6 / Quilicura - Santiago
Fono: (56-2) 26611700 /
contacto@mastermartini.cl

Publique aquí

más informaciones en
indupan@indupan.cl

Publique aquí

más informaciones en
indupan@indupan.cl

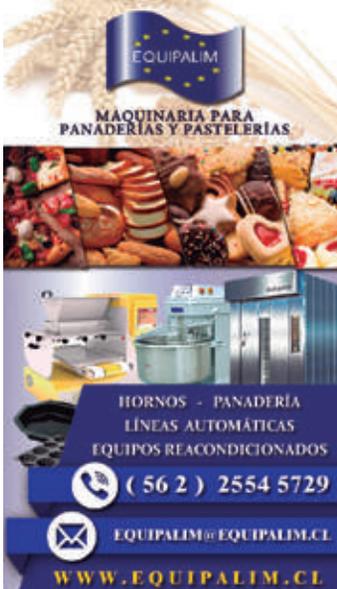
ESTAMOS CONTIGO DÍA A DÍA
Insumos Panaderos



Mylpan
CADA DÍA EN TU MESA

1-8821 26110470 CONTACTO@MYLPAN.CL
AV. FRESIA 1885, LA PINTANA - SGO. WWW.MYLPAN.CL

MAQUINARIAS



EQUIPALIM
MAQUINARIA PARA PANADERÍAS Y PASTERÍAS

HORNOS - PANADERÍA
LÍNEAS AUTOMÁTICAS
EQUIPOS REACONDICIONADOS

(56 2) 2554 5729

EQUIPALIM@EQUIPALIM.CL
WWW.EQUIPALIM.CL



Barcepan

Todo en maquinaria para su panadería y pastelería

- Hornos - Amasadoras - Batidoras
- Divisoras - Oviladoras - Silos
- Sobadoras - Líneas de corte
- Laminadoras - Rebanadoras - Otros

F 255-5563 ventas@barcepan.cl
T 255-45663 info@barcepan.cl

www.barcepan.cl

Publique aquí

más informaciones en indupan@indupan.cl



ServiBaker

VENTA Y SERVICIO TECNICO PARA LA INDUSTRIA DE PANADERIA Y PASTERIA.

NUESTRAS MARCAS REPRESENTADAS

salva LP group

RAM Fortuna BAKERY EQUIPMENT

MAS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA

DIRECCION COMERCIAL : CAÑETE 1998, INDEPENDENCIA STGO.
FONOS : +56228423474 / +56964331035
venta de equipos: ventas@servibaker.cl
servicio tecnico: st@servibaker.cl
www.servibaker.cl



www.petrogas.cl

PETROGAS
Especialistas en quemadores

elco Lindbergh

Jorge Luco 91, el Bosque
Waze PETROGAS
225556951 / ventas@petrogas.cl
+56-9-56732926
Despacho a todo el país.
Lunes a Viernes 9:00 a 18:00 hrs.

OTROS



Indupan A.G.

COMERCIALIZADORA DE PRODUCTOS

HAGA SU PEDIDO

- PANTALONES
- POLERAS POLO
- ZAPATOS DE SEGURIDAD
- GUANTES / CADENA
- GUANTES DESECHABLES
- JOCKEY
- MASCARILLAS
- PAÑOS MARRAQUETA
- BOLSAS ECOLOGICA
- SACOS DE PAPEL
- ROLLOS DE PAPEL
- CAJAS PLÁSTICAS

CONTACTE A SU EJECUTIVO EN TERRENO
*SOLICITE SU DESPACHO A REGIONES

MARIN #559, PROVIDENCIA SANTIAGO, CHILE.
FONO 2 2274 6818
INDUPAN@INDUPAN.CL



Indupan A.G.

DISEÑO

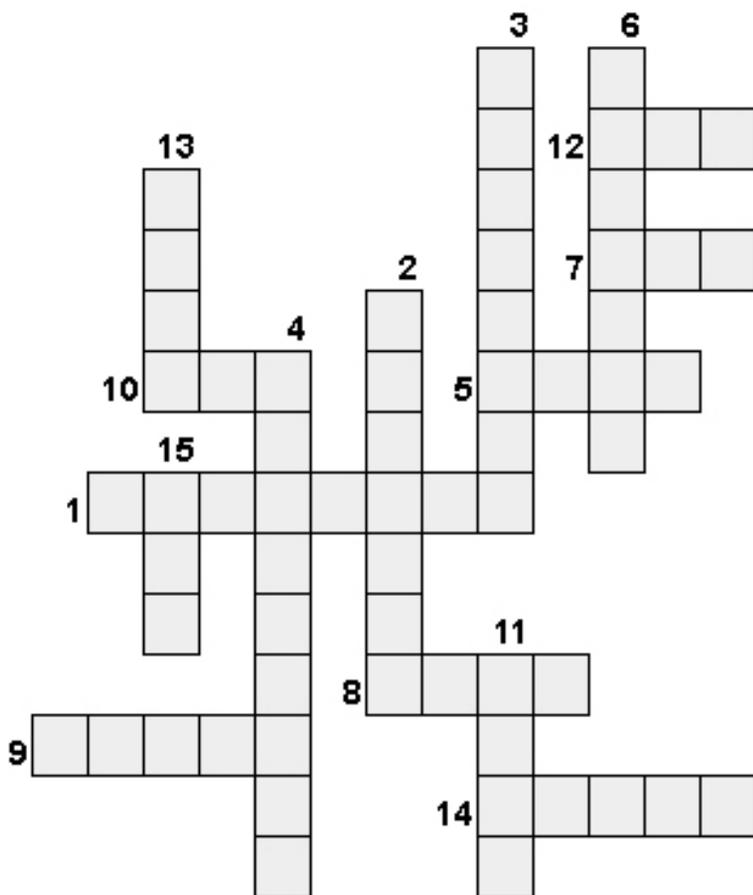
SERVICIOS

- DÍPTICOS
- FLYERS
- LOGOS
- TRÍPTICOS
- TARJETA DE VISITAS
- SOBRES / BOLSAS
- LOGOS
- RECIBOS
- TALONARIOS
- ENTRE OTROS

CONTACTA A NUESTRA DISEÑADORA
cvillasmil.indupan@gmail.com

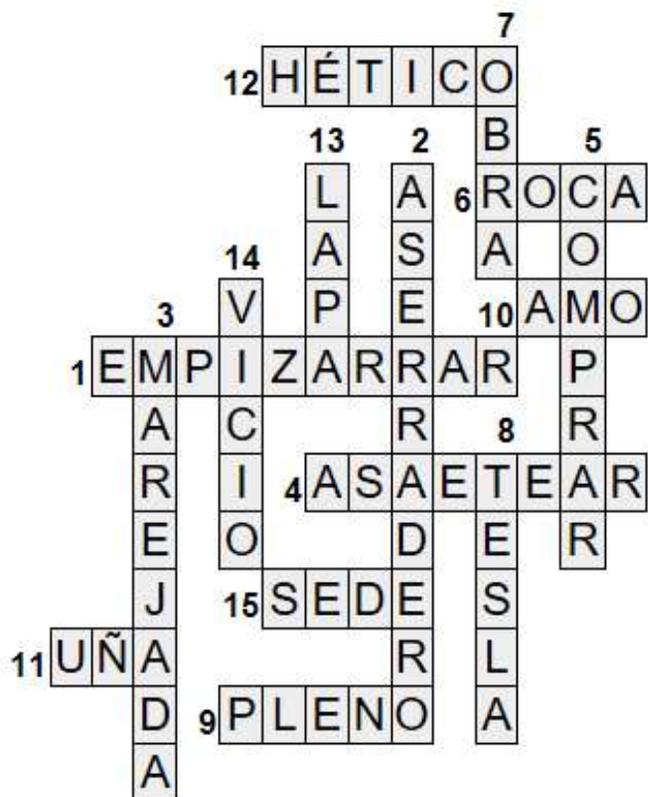
NO INCLUYE IMPRESIÓN

MARIN #559, PROVIDENCIA SANTIAGO, CHILE.
FONO 2 2274 6818
INDUPAN@INDUPAN.CL



Nº Para Buscar

1.	Entre la infancia y la adolescencia.
2.	En matemáticas, conjunto de puntos del espacio con una estructura extraordinariamente fragmentada. Geometría que describe objetos.
3.	Huella, señal. Marca del matasellos.
4.	Dulce en forma de canuto. Hoja de pasta de harina con azúcar y canela, en otro tiempo en forma de barco.
5.	Tumor duro que dificulta el movimiento de las articulaciones.
6.	Astuto.
7.	Doceava parte de un año.
8.	Instrumento de acero con el que se raspan y alisan metales, maderas, etc. Instrumento para pulir, escofina.
9.	De la misma naturaleza, calidad o cantidad que otra cosa. Lo mismo.
10.	Taberna anglosajona.
11.	Que está bien. Mujer que es buena persona. Parte del título de dos cuadros de Goya, donde una mujer aparece vestida y desnuda.
12.	Con imagen de circunferencia. Pieza de materia dura en forma de circunferencia.
13.	Grupo integrado de semiconductores electrónicos.
14.	Comer.
15.	Toro salvaje que fue muy abundante en Europa y se extinguió a principios del siglo XVII, del cual descienden las razas domesticadas (Bos primigenius).





EL MEJOR CHOCOLATE

será tu ingrediente más importante



Elabore los postres más deliciosos con la línea de Coberturas de Chocolate Costa y Ambrosoli.



Ambrosoli

PROFESSIONAL CHOC

CONSULTAS Y PEDIDOS:



Molinera
San Cristóbal
www.sancristobal.cl





Harinas Cisne
Molinos Cunaco S.A.

*Entregamos el mejor servicio a la
Industria Panadera Nacional
y siempre manteniendo
la calidad que nos ha dado prestigio
por más de 60 años.*



Dirección casa matriz: Chacra El Descanso s/n , lote 3 , Peñaflo, Santiago

Direcciones de las plantas: **Cunaco:** Camino a Pichileme s/n – Cunaco – Nancagua / **San Fernando:** Avda. Centenario N° 410 – San Fernando / **San Felipe:** Manso de Velasco N° 20 - San Felipe / **Coronel:** Manuel Montt N° 01099 – Coronel

www.molinoscunaco.cl / secretaria@molinoscunaco.cl