



Ludwig Hecker, gerente general de Xella Chile S.A., y Javier Torrejón, gerente comercial.

Entregan capacitación respecto del hormigón celular

El hormigón celular, principal producto que elabora la empresa Xella Chile S.A., tiene una gran proyección en el mercado chileno. Su gran aceptación radica, en sus cualidades térmicas que, junto con representar un efectivo ahorro por metro cuadrado de construcción, es un buen aislante, soporta altas temperaturas, como también la humedad y el agua, a lo que se suman la durabilidad, el aislamiento acústico y su bajo impacto en el medio ambiente, señalaron ejecutivos de la empresa.

Xella Chile S.A. junto a la empresa IO Solución Ltda. organizaron estas charlas técnicas, para entregar herramientas que permitan desarrollar una construcción limpia, de menor costo, rápida y con alta respuesta a las demandas de aislamiento térmico, dijo Ludwig Hecker, gerente general de Xella Chile S.A. El ciclo de charlas que comenzó en Viña del Mar, con una muy buenagran convocatoria, continuará el 12 de mayo en Puerto Montt, el 18 de junio en Valdivia, el 30 de julio en Temuco, el 27 de agosto en Concepción, el 24 de septiembre en Punta Arenas y el 22 de octubre en Santiago.

Tecnología Defontana:

CMET implanta Software ERP Defontana 100% Web

La empresa del rubro de las telecomunicaciones, con el fin de tener a todas sus sucursales en línea y con información en tiempo real, acaba de integrar en su sistema de administración esta herramienta 100% web.

Defontana, primera empresa latinoamericana de software de gestión ERP 100 por ciento web, acaba de implantar y poner en marcha su software ERP en CMET, compañía del sector de las telecomunicaciones.

Gracias a esta nueva tecnología CMET puede conectarse en línea con todas sus sucursales del país y, en consecuencia, contar con información en tiempo real.

Esta nueva herramienta de gestión es fundamental para el trabajo de CMET, que se dedica a entregar soluciones en comunicaciones y conectividad a clientes que necesitan tecnología de avanzada, con servicios de alta calidad y bajo costo, tanto en zonas urbanas como rurales.

Defontana es una empresa proveedora de software administrativo ERP 100 por ciento web, cuyas aplicaciones de gestión empresarial están hospedadas en un data center, y es posible acceder a ellas a través de cualquier estación de trabajo con una conexión estándar a internet las 24 horas.

El software de gestión ERP cuenta con diversas ventajas. Entre ellas, información disponible todo



Marcelo Vásquez, director comercial Defontana; Ricardo Barra, gerente operaciones CMET, y Diego González, gerente general Defontana.



Fernando Romero, gerente Ingeniería CMET; Marcelo Vásquez, director comercial Defontana; Maureen Barra, gerente finanzas CMET; Ricardo Barra, gerente operaciones CMET, y Diego González, gerente general Defontana.

el día; seguridad de los datos al estar las aplicaciones y la base de datos hospedada en un data center; y servicio de

soporte en línea para CMET. Además, tiene capacidad para remuneraciones de alrededor de mil trabajadores.



El Briefing Tecnológico reunió a más de 80 ejecutivos de más de 40 empresas.

Nuevas tendencias en TI:

Exitoso Briefing Tecnológico de ST en Casino Monticello

Durante el encuentro se dieron a conocer las últimas novedades TI, que permiten mejorar los procesos de negocios de las empresas.

Con la finalidad de transmitir a sus actuales y potenciales clientes las últimas tendencias en tecnología, tanto de sus productos como servicios, ST organizó un Briefing Tecnológico, el cual se llevó a cabo el jueves 16 de abril en el Casino Monticello y reunió a más de 80 ejecutivos de más de 40 empresas.

La actividad se extendió durante todo el día e incluyó charlas sobre virtualización, optimización de infraestructura, administración, monitoreo de servicios y consolidación, temas clave que permitirán generar ahorros significativos en la operación de los activos TI de las organizaciones.

En la oportunidad, los asistentes pudieron aclarar dudas y presenciar casos de

éxito de importantes clientes.

Cabe destacar que la instancia contó con el auspicio de algunas de las compañías con las cuales ST posee acuerdos comerciales para entregar servicios integrales. Entre éstas se cuentan IBM, VMWare, Citrix, Tallard e Ingram Micro.

"El objetivo de este tipo de encuentros es mostrar a nuestros clientes, en un lugar diferente y agradable, las últimas novedades TI que permiten mejorar los procesos de negocios de las empresas y generar ahorros en la operación, mantenimiento y administración. Estamos muy contentos con los resultados obtenidos y con el interés y buena recepción de los participantes", concluyó Juan Antonio Durán, director comercial de ST.



Sergio Becerra, vicerrector académico de la Universidad Bernardo O'Higgins; Guillermo Rolando, jefe de RSE de Barrick Sudamérica; José Argomedo, director de Planificación, Desarrollo y Responsabilidad Social de la Universidad Bernardo O'Higgins; Karen Amstein, directora de Relaciones Públicas de la Universidad Bernardo O'Higgins, y Steve Weitzman, coordinador del Pacto Global de Naciones Unidas en Chile.

Encuentro:

Universidad Bernardo O'Higgins realizó charla sobre responsabilidad social

El objetivo fue que los futuros profesionales se familiaricen con esta importante temática.

El Comité de Responsabilidad Social de la Universidad Bernardo O'Higgins, que comenzó su funcionamiento a principios de este año, organizó una charla dirigida principalmente a los alumnos de esta casa de estudios, con el fin de que los futuros profesionales comiencen a familiarizarse con este tema, dada la gran relevancia que ha adquirido en el escenario mundial.

Steve Weitzman, coordinador del Pacto Global de Naciones Unidas, y Guillermo Rolando, jefe de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) para Sudamérica de la minera Barrick, encabezaron la exposición "La Responsabilidad Social, un tema actual y relevante", organizado por la UBO.

La cita finalizó con las palabras de José Argomedo, director de

Desarrollo, Planificación y Responsabilidad Social de la UBO, quien valoró la realización de este tipo de actividades y destacó los proyectos que ha gestionado la universidad en esta área. "Nuestra universidad posee un Comité de Responsabilidad Social operando, hemos establecido vínculos con el Pacto Global, hemos sido invitados a integrar su comisión de educación y reiteramos nuestro compromiso para seguir trabajando y fortalecer lo logrado".

Evento:

Anwo premia a los instaladores

Asistieron al sorteo de una moto scooter 125 cc las cinco empresas que más vendieron en la temporada 2008-2009.

El jueves 30 de abril de 2009, en las dependencias centrales de Anwo, se realizó el sorteo del premio de una espectacular moto scooter 125 cc al mejor vendedor de aire acondicionado temporada verano 2008-2009, concurso denominado "Aprieta chala vendiendo y Anwo te regala una scooter".

En esta ocasión participaron todos los instaladores registrados en Anwo durante la temporada 2008-2009 y asistieron al sorteo las cinco empresas que más vendieron, cada una representada por su mejor vendedor. Las empresas y vendedores fueron:

- Airechile Ltda.: Óscar Iturrieta
- Airolite S.A.: María Elena Yuretic Calvo
- Climatización S.A.: Rubén Espejo
- Cifuentes y Vicencio Ltda.: Eduardo Rocco
- Termika Ing. y Montaje S.A.: Marlene Rodríguez

Con la presencia del



Gonzalo Fantuzzi, gerente general Anwo S.A.; Marlene Rodríguez, ejecutiva de ventas de Termika S.A., e Ignacio Evans, gerente Comercial y Marketing Anwo S.A.

gerente general, Gonzalo Fantuzzi; el gerente Comercial y Marketing, Ignacio Evans, y la jefa de línea Aire Acondicionado, Aurora Muñoz, se realizó el sorteo de esta fantástica moto scooter de 125 cc que incluye un casco de protección. La favorecida fue Marlene Rodríguez, vendedora de equipos de Aire Acondicionado de la empresa

Termika Ing. y Montaje S.A. de Santiago, quien resultó la feliz ganadora entre los cinco participantes.

Al mismo tiempo y luego de la entrega de este premio, Anwo anunció que seguirá premiando la preferencia de todos sus clientes con fantásticas sorpresas durante todo el año 2009.



Cámara Nacional de Comercio Automotriz de Chile

Capacitación:

Graduación Diplomado en Gestión Comercial Automotriz

El objetivo de la capacitación fue "la formación de profesionales y técnicos calificados en el área de ventas de las empresas vinculadas al sector automotor".

En una ceremonia académica se titularon los ejecutivos de automotoras asociadas a la Cámara Nacional de Comercio Automotriz de Chile, que participaron en el Diplomado en Gestión Comercial Automotriz, dictado por la Escuela de Administración y Negocios de la sede Antonio Varas de DuocUC.

El acto se llevó a efecto en el salón de honor de la citada casa de estudios superiores. Recibieron sus diplomas, ejecutivos de las empresas asociadas a Cavem, tales como: Autosummit Chile S.A.; Valenzuela Delarze S.A.; Jorge Valenzuela y Cia. Ltda; Carlos Dumay S.A.; Guillermo Morales Ltda.; Automotora Oyarce Ltda.; Ovalle Hnos.

Ltda. y Comercial La Herradura Ltda., entre otras. Fue distinguido como mejor alumno de su promoción Juan Carlos Ibáñez Castro, de automotora Guillermo Morales Ltda. El curso se realizó gracias a un acuerdo suscrito entre Cavem y el DuocUC. El programa, único en el país, busca profesionalizar a los



Alumnos graduados del Diplomado en Gestión Comercial Automotriz dictado por la Escuela de Administración y Negocios de la sede Antonio Varas del DuocUC.

alumnos en venta y posventa, optimizar su desempeño profesional y mejorar la calidad de la atención y servicio al cliente.

El presidente de la Cámara, Carlos Dumay Perlwitz, uno de los principales precursores del diplomado, destacó la calidad académica del curso y el esfuerzo de los participantes. También señaló la necesidad de "continuar capacitando a los ejecutivos hasta alcanzar el necesario profesionalismo del sector automotor".