

# *FENABUS*



**Frente a frente**



# Diseñamos chasis pensando en la seguridad de los pasajeros.



## Nuevo Chasis Mercedes-Benz O 500 RSD 6X2, ahora con más tecnología.

- AEBS (Sistema de control automático de frenado).
- LDWS (Sistema de control de carril).
- ABS (Frenos antibloqueo).
- ASR (Control de tracción).
- EBS (Distribución electrónica de fuerza de frenado).
- ESP (Control de estabilidad).

**Mercedes-Benz**

The standard for buses.



**KAUFMANN**



• Servicio al Cliente: (+56 2) 2481 48 48  
• E-mail: [servicioclientes@kaufmann.cl](mailto:servicioclientes@kaufmann.cl)

[www.kaufmann.cl](http://www.kaufmann.cl)   


# Transporte interurbano EN VERANO 2017

Terminada la temporada estival y aunque todos, cual más cual menos, estemos conscientes de tratarse de un período de alta movilización de personas, especialmente de quienes salen de la capital a vacacionar en las distintas regiones del país, hacia el norte o el sur, y también hacia la costa, en particular a las ciudades y balnearios de nuestro litoral central, son pocos los que conocen los datos y cifras reales de ese movimiento de personas y buses.

Dimensionar esto nos permitirá formarnos una idea del enorme esfuerzo desplegado por las empresas de transporte de pasajeros establecidas y de la responsabilidad con que afrontan el desafío de movilizar a tanta gente, en condiciones de comodidad y seguridad de alto estándar.

Así, por ejemplo, si tomamos parte de la información emanada de los terminales San Borja, Sur, Alameda (Tur Bus) y Alameda (Pullman Bus) para los meses de enero y febrero 2017, es posible advertir cifras como las siguientes:

Durante dichos meses, de esos terminales salieron e ingresaron más de seis millones de pasajeros. Estos fueron movilizados en 190 mil viajes de buses, los cuales registraron en promedio por fin de semana, una cifra cercana a las 22 mil salidas y entradas de buses.

En cuanto a pasajeros, en enero y febrero salieron sobre 3 millones y medio de personas y entraron más de 2 millones novecientas mil. Esto permite apreciar que de Santiago salieron más personas de las que

entraron, lo que es natural dada la costumbre de vacacionar en verano principalmente fuera de la capital.

Ese enorme movimiento de sobre 6 millones de personas en más de 190 mil viajes de buses, con 22 mil salidas y entradas, sin duda no estuvo exento de dificultades, marcadas, por ejemplo,



por la alta congestión en las vías aledañas a los rodoviaros y en los accesos mismos a éstos, los que ocasionaron alargues indeseados en los tiempos de viaje. También las empresas debieron responder y dar cumplimiento a las miles de fiscalizaciones y controles realizados por las autoridades competentes, con porcentajes de rechazo cercanos al 20%, generalmente por motivos menores, como letreros, parabrisas,

ventanas y luces; pero casi sin registrarse fallas directamente relacionadas con los componentes de seguridad de los buses, en su mayoría de última generación, dotados de altos estándares de comodidad y seguridad.

Ahora bien, considerando que lo señalado representa sólo el movimiento de cuatro terminales, si extrapolamos las cifras y datos al resto del país, es posible dimensionar el enorme volumen de personas y buses movilizados en la pasada temporada estival a nivel nacional. Lo más importante: con una tasa de accidentalidad marginal y sin ningún accidente grave que lamentar en nuestro territorio.

Lo anterior demuestra el alto grado de desarrollo de las empresas de nuestro sector, las que día a día evidencian una constante mayor proactividad en estas materias. Actualmente, la industria del transporte de pasajeros por carretera de nuestro país se caracteriza por empresas cada vez más profesionales, que se anticipan, hasta donde es posible, a la aparición de problemas y conflictos, entendiéndose que los tiempos que corren les obligan a afrontar correctamente sus responsabilidades en todo orden de materias, como lo son, por ejemplo, las cuestiones laborales, sociales, comerciales o tributarias.

**Marcos Carter Bertolotto**  
Presidente  
FENABUS F.G.



# 14

## BUSES VS LOW COST: LUCHA GANADA

EL TRANSPORTE DE CARRETERA ES INVENCIBLE POR LAS MÚLTIPLES VENTAJAS QUE OFRECE A LOS PASAJEROS.



## CONTENIDOS

### 05 | NOTICIA

Presentación de la nueva Ministra de Transportes, Paola Tapia.

### 06 | GREMIAL

FENABUS presente en debates por Ley Laboral.

### 08 | GREMIAL

El gremio solidario ayuda a Chile en los incendios.

### 12 | ALIANZAS

Alianza con MPLC por inicio de fiscalizaciones de la PDI.

### 14 | EN PORTADA

Beneficios de los buses vs las líneas low cost: ¡invencibles!

### 18 | EMPRESAS

FR Group, especialistas en seguros para el transporte.

### 22 | COLUMNA LABORAL

Repercusiones de la nueva Ley.

### 24 | EMPRESAS

Epysa Buses celebra 40 años.

### 26 | REPORTAJE

¿Es viable el perfeccionamiento de los conductores?

### 30 | COLUMNA LEGAL

Escrituración de los contratos de trabajo.

### 32 | EMPRESAS

Daewoo Buses apuesta por el repunte para 2017.

### 34 | TECNOLOGÍA

Las ventajas de sumarse a la venta por internet de los pasajes.

### 36 | EMPRESAS

Volvo Chile presenta sus novedades en materia de buses.

### 38 | GREMIAL

Balance de la temporada estival 2017.

### 42 | NOTICIA

Sernac recomienda optar por buses formales en Semana Santa.

### 44 | ECONOMÍA

¿Cómo reducir la volatilidad del dólar?

## DIRECTORIO

**Presidente:** Marcos Carter B.

**Vicepresidente:** Rubén Acuña S.

**Secretario General:** Óscar Barros S.

**Tesorero:** Luis Pedro Farías Q.

**Directores:** Pedro Massoud R., Gaspar Cikutovic M., y Jaime Burgemeister S.

### 46 | EMPRESAS

Bodas de plata de Matías Castro, gerente General de Epysa Buses.

### 47 | EXPERTOS

La importancia de tener abogados expertos en temas penales y tributarios.

### 48 | COLUMNA DE SEGURIDAD

La disyuntiva entre certificar u ofrecer calidad.

### 50 | ACTIVIDADES DE LA PRESIDENCIA

Agenda del Presidente y el Directorio.

**Director:** Marcos Carter Bertolotto. | **Comité Editorial:** Marcos Carter Bertolotto, Antonio Rodríguez Alvarado.

| **Producción integral:** FullComunicaciones. | **Fotografía:** Team FullComunicaciones

| **Correctora:** Norinna Carapelle. | **Impresión:** GráficoAndes.

**Ventas:** (+56) 9 8596 8822.



Paola Tapia Salas

# La primera mujer a la cabeza del Ministerio de Transportes

Tras la renuncia del anterior ministro, Andrés Gómez-Lobo, el liderazgo de la cartera es asumido por la abogada que lleva toda una carrera ligada al área.

■ El pasado 14 de marzo la Presidenta Bachelet aceptó la renuncia de quien por tres años ejerciera como titular del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones, Andrés Gómez-Lobo, tras lo cual tomó su lugar la hasta ahora Directora de la División Legal de la Subsecretaría de Transportes, Paola Tapia Salas, hoy distinguida como la primera mujer en asumir el liderazgo de esta cartera.

Con 41 años de edad, la abogada de la Universidad Católica de Chile, magíster en Derecho por la Universidad Católica de Valparaíso y diplomada en Gerencia Pública y Políticas Públicas por la Universidad de Chile, lleva 13 años trabajando en el Ministerio, durante los cuales la antecedieron siete ministros, al alero de cuatro gobiernos distintos: el de Ricardo Lagos, Sebastián Piñera y los dos periodos de la actual Presidenta.

Sus inicios en la entidad se remontan a 2004, cuando Tapia llegó para hacerse cargo del Departamento de Fiscalización; no obstante, en esta larga

trayectoria también desempeñó labores relacionadas al transporte aéreo internacional, siendo abogada de la Junta de Aeronáutica Civil (JAC), durante el mandato de Sebastián Piñera.

Cabe remarcar que ya el año 2014 su carrera fue tomando particular protagonismo, al instalarse como una de las principales asesoras en temáticas jurídico-legislativas del ahora renunciado ministro Gómez-Lobo.

Fue durante ese ciclo que también ejerció como Consejera Directiva del Sistema de Empresas (SEP) de la CORFO y como Vicepresidenta del Directorio de Trenes Metropolitanos S.A. -actual Tren Central, filial de EFE (agosto de 2014 hasta septiembre de 2016). Durante su gestión, Tren Central tuvo que adaptarse a las medidas que EFE tomó para implementar el Rancagua Express, incluso suspendiendo sus labores entre Santiago y Chillán durante dos meses en 2015.

Cabe destacar que hasta el minuto de su designación, entre sus principales tareas estuvieron



*“Mi política es de puertas abiertas para todos”, señaló la nueva Ministra de Transportes y Telecomunicaciones.*

la de asesorar al Ministro en la coordinación de temas legislativos y toma de decisiones, la redacción y revisión de proyectos de ley vinculados a materias de transporte, coordinar las relaciones Gabinete del Ministerio de Transportes y Telecomunicaciones con la División Jurídica de la Secretaría General de la Presidencia, entre otras.

Hoy es ella quien está

a cargo y el desafío no es menor para este último año de la administración Bachelet. “Ahora voy a trabajar con los equipos. Mi política es de puertas abiertas para todos”, manifestó Tapia a la prensa tras asumir su nuevo cargo, palabras que sin duda FENABUS recibe con optimismo, esperando que su gestión posibilite grandes avances para el área. 🗣️

# FENABUS presente en último análisis de Ley Laboral

Seminario antes del debut de la Ley N°20.940, que modernizará las relaciones laborales en nuestro país y que genera inquietud, especialmente entre los empresarios.

■ A dos semanas de la entrada en vigencia del nuevo cuerpo legal, el Ministerio del Trabajo, el Poder Judicial y la Organización Internacional del Trabajo realizaron un encuentro de alta convocatoria para hacer un último análisis de los aspectos más sensibles de la ley que moderniza las relaciones laborales.

Ante una nutrida concurrencia, donde se encontraba presente el Presidente de FENABUS, Marcos Carter, se efectuó en el Salón de Honor del ex Congreso Nacional el seminario “Modernización de las Relaciones Laborales, Ley N°20.940”, con el que se cerró el primer ciclo de preparación para nuevo escenario que vivirá el mundo del trabajo a partir del 1° de abril, fecha en que empezó a regir formalmente la ley que moderniza las relaciones laborales y que asigna a la Dirección del Trabajo (DT) un rol central en la negociación colectiva y el desarrollo de las organizaciones sindicales.

Abrió el encuentro la Ministra Alejandra Krauss, quien destacó la responsabilidad con que el Go-



*La Ministra del Trabajo, Alejandra Krauss, señaló que el Gobierno ha ido cumpliendo el cronograma autoimpuesto para cumplir de la mejor forma con la implementación de la nueva normativa.*

bierno ha ido abordando la puesta en marcha de estas modificaciones.

El presidente de la Corte Suprema, Hugo Dolmestch, valoró el contenido de la reforma que, a su juicio, moderniza las relaciones laborales entre trabajadores y empleadores.

El director del Trabajo, Christian Melis recordó que la DT ya emitió dictámenes aclarativos acerca de las materias más complejas como las negociaciones laborales y la resolución de conflictos.



*El presidente de la Corte Suprema, Hugo Dolmestch, desdramatizó la eventual mayor judicialización.*

El Presidente de la Federación, Marcos Carter, aprovechó la instancia para gestionar con los

asesores del Ministerio la realización de un seminario similar para los socios de FENABUS. 🗨️

# Nº 1 EN SOLUCIONES PARA EL TRANSPORTE DE PASAJEROS

PORQUE OFRECEMOS SOLUCIONES A CADA NECESIDAD DE TU NEGOCIO, TE INVITAMOS A FORMAR PARTE DE NUESTRA GRAN FAMILIA.




**EPYSA**  
BUSES  
*SE MUEVE POR TI*

**ServiBus**  
EPYSA

**BusMarket**  
EPYSA

[WWW.EPYSABUSES.CL](http://WWW.EPYSABUSES.CL)

 **Marcopolo**

SUCURSALES: IQUIQUE · ANTOFAGASTA · COQUIMBO · VALPARAÍSO · SANTIAGO · TALCA · LOS ANGELES · CONCEPCIÓN · TEMUCO · PUERTO MONTT

# Cuando Chile sufre, el gremio no falla

Como en ocasiones anteriores, las empresas integrantes de FENABUS se alinearon para ayudar a la ciudadanía en momentos de dificultad, siempre atentos a su permanente compromiso con la comunidad.

■ Los incendios forestales ocurridos el verano de 2017 en el centro y sur de nuestro país serán especial –y lamentablemente recordados por su voracidad. La existencia de plantaciones de alta combustión, la cercanía de

poblados con las zonas de riesgo, acciones irresponsables y el aumento de temperaturas y baja de precipitaciones como consecuencia del cambio climático –con una sequía de más de cinco años–, han vuelto común partir

los últimos años bajo un complejo escenario de incendios fuera de control.

Sin embargo, este año los más de 300 focos dieron origen a lo que expertos denominaron “megaincendios”, dejando a Chile a merced de el 50%

incendios registrados en el Cono Sur este verano, siendo este cataclismo el cuarto más devastador de los últimos 15 años a nivel mundial. En otras palabras, se trata de la catástrofe forestal más grave de la historia del país, que devastó más de medio millón de hectáreas y dejó a su paso escenas de casas arrasadas y pueblos evacuados.

Con todo, y pese a este oscuro saldo, los incendios no solo dieron cabida a imágenes desoladoras. Como en otras ocasiones, este episodio dejó a la vista el lado más solidario de chilenos y extranjeros, quienes fueron en ayuda de los afectados de las maneras más diversas, siendo este el caso de FENABUS, gremio que estuvo presente con distintas acciones solidarias desde sus integrantes a lo largo de la zona afectada.



*Nilahue aportó un camión con fardos de pasto, dos mil litros de agua potable más mil litros de agua embotellada para apoyar a las comunas más afectadas en los primeros momentos.*



## VÍNCULO CON LA COMUNIDAD

Buses Nilahue, empresa de la Región del Libertador Bernardo O'Higgins, una de las más afectadas, generó un operativo de ayuda apenas se desataron los incendios en la zona, en particular en la comuna de Pumanque.

Según Ignacio Calisto, gerente comercial de la empresa, se propusieron atender las necesidades que expresamente les pidieron las familias afectadas. De este modo, los pumanquinos pudieron recibir más de 2.300 litros de agua embotellada, 16 bebederos para animales, y un camión de alfalfa para alimentarlos.

"Nosotros nacimos hace más de 60 años en la región de O'Higgins; por lo mismo, tenemos un sentido especial de compromiso. Y en esa línea, Pumanque es una de las comunas emble-



La Ministra del Trabajo, Alejandra Krauss, destacó el aporte de EME Bus en esta tragedia.

máticas y a la que hemos estado más cercanos como empresa", asegura Ignacio Calisto.

Además, añade que, en coherencia con esa cercanía con la comunidad, tomaron la decisión crucial de no solo aportar en términos materiales, sino que también ope-

rativos. "En Nilahue no cortamos los servicios a pesar de que las autoridades así lo recomendaban. Optamos por cooperar teniendo tanto servicios rurales como interurbanos con frecuencia diaria, para mantener algo tan importante como la conectividad que las



Gaspar Cikutovic, de PlussChile, puso todos sus recursos para servir a los chilenos que estaban sufriendo.



personas requerían”, recalca Calisto.

### AYUDANDO A AYUDAR

En aquellos ajetreados días, no solo fue vital la entrega de ayuda directa a los afectados, sino que la coordinación de acciones para facilitar el trabajo, bienestar y movilidad de quienes combatieron el fuego. Compañías de Bomberos, así como un gran contingente de brigadistas y personal de rescate especializado, nacional e internacional, se prestaban a movilizarse a los focos de incendio, y en esto fue clave el aporte realizado por quienes proporcionaron el traslado necesario.

Pluss Chile, empresa que presta servicio en gran parte de la zona norte del país, tuvo la misión de llevar a los bomberos de la ciudad de Ovalle hasta la ciudad de Santiago, donde los funcionarios tenían movilización esperándolos para ir al sur a apoyar. La empresa Pullman Bus, en tanto, también realizó labores de traslado de bomberos y brigadistas internacionales de Francia, España, México y Portugal, entre distintas localidades afectadas.

Sin embargo, una de las acciones más aplaudidas por la opinión pública fue la realizada por EME Bus. La empresa de la región del Biobío, además de respetar la legalidad que conmina a los empleadores a otorgar facilidades a sus trabajadores voluntarios

## UN HÉROE QUE NO QUIERE SERLO



Pedro Parra, 25 años, es miembro de la 2ª Compañía de Bomberos de Tomé desde hace tres años. Llevaba un poco más de un mes de trabajo al momento de recibir el bono de EME Bus.

“Cuando uno quiere ayudar, es algo que se siente. Y una vez ya adentro de Bomberos, vas agarrándole cada vez más el gustito a ayudar. Al terminar la emergencia hay gente que se acerca y te da las gracias, te sonrío y da un abrazo... eso es super motivante. Al pasar de los días, uno dimensiona al tremendo riesgo al que estuvo expuesto, pero sabe que vale la pena cuando piensa en cada persona que socorrió, cada vida o cada casa que ayudó a salvar”.

“Mi familia a veces se preocupa, pero siempre me han apoyado. Solo me dicen que me cuide mucho nomás, que no sea muy arriesgado, pero es parte del trabajo serlo”.

“A nosotros jamás se nos dijo nada sobre un bono. Al ver mi liquidación vi que había 100 mil pesos como ‘gratificación extra’, sin especificar nada más. Entonces ahí fui a preguntar, y cuando supe la razón fue una total sorpresa”.

“Nunca tuve miedo de que me echaran, como les sucede a otros bomberos que faltan por estar en servicio, pero tenía miedo de que me descontaran los siete días que estuve fuera; aunque de todas formas había que correr el riesgo no más. En esto uno siempre se expone a todo tipo de peligros y situaciones complejas, incluso las laborales. Pero resulta que, por el contrario, terminamos siendo reconocidos por lo que hacemos, y eso es muy gratificante”.

de bomberos para acudir a colaborar, decidió premiarlos con un bono de 100 mil a cada uno por la labor realizada.

Los cuatro trabajadores beneficiados, frente

a los medios y en redes sociales manifestaron su felicidad y agradecimiento por la acción, que más que un premio catalogaron como un “reconocimiento” por una labor

que les genera un gran orgullo.

Cabe destacar que la medida no fue pasada por alto por el Ministerio del Trabajo, entidad que la destacó como un “ejemplo” para los empleadores del país. “EME Bus hizo más y premió a sus trabajadores por el compromiso con la región. Eso es un tremendo orgullo para quienes estamos vinculados al mundo del trabajo. Queremos empleadores y trabajadores con esta mirada de sociedad y de país”, enfatizó a la prensa regional la Ministra del Trabajo, Alejandra Krauss.

“Quisimos gratificar la labor de ellos, que estuvieron muchos días fuera de casa ayudando”, señaló en la oportunidad Patricio Muñoz, gerente general de EME Bus, asegurando que esto era también un incentivo para que los demás trabajadores bomberos tuvieran la seguridad de que, ante una emergencia, contarían con el respaldo correspondiente

### UNA ACTITUD PERMANENTE

Si hay algo que tienen claro estas empresas, es que, si bien el apoyo es vital en emergencias, no es la única oportunidad para apoyar a los habitantes de las zonas donde operan. Pequeñas, pero valiosas acciones, permiten dar una mano a los usuarios en el día a día.

Es así como a finales de febrero, ya habiéndose controlado la emergencia,

desde la empresa Nilahue se motivaron a cooperar con la felicidad de los más pequeños de la comunidad. Para ello se encargaron del traslado de la Escuela de la Fundación Patroncitos de Pumanque -establecimiento afectado por la emergencia- a una tarde recreativa, donde los niños pudieron distraerse visitando la localidad de Rapel.

En este sentido, la empresa Pluss Chile no se queda atrás. Aseguran que es parte de la política de la empresa el estar facilitando permanentemente el traslado de grupos en situaciones especiales. "Siempre estamos apoyando en distintas instancias a grupos que realizan actividades destacables, como es el caso de los conjuntos folklóricos, o también a insti-



*Para aliviar un poco la dureza de las situaciones vividas por las comunidades afectadas por los incendios, Nilahue realizó campamentos de verano.*

tuciones de diverso tipo, otorgándoles pasajes liberados para usar la ruta norte-sur sur-norte, que es la ruta que cubrimos", señala Gaspar Cikutovic.

Es necesario reflexionar que, a partir de situaciones como esta, se

pueden sacar lecciones, no solo a nivel de prevención, sino que a nivel de solidaridad. En este sentido, es importante recalcar que las relatadas son solo algunas de las acciones solidarias que se desarrollaron durante este difícil

episodio; estamos seguros de que a lo largo de todo el país, los distintos integrantes de FENABUS aportaron con su grano de arena en forma anónima y, por supuesto, felicitamos a todos quienes lo hicieron. 🗣️



*PlussChile puso a servicio de las familias de las zonas afectadas los medios para mantenerse conectados.*

# MPLC y FENABUS relanzan campaña antipiratería

La actividad está relacionada con ofrecer precios especiales en las licencias para exhibir películas, mientras que la PDI comenzará con la fiscalización de los buses.

■ Una alianza estratégica para resguardar y proteger la comunicación y exhibición de obras audiovisuales, a través de una advertencia en las producciones que se exhiban en cines y lugares públicos del país, selló la PDI con “Motion Picture Licensing Corporation South America” (MPLC), quien, a su vez, está haciendo un relanzamiento del convenio con FENABUS a través de ofrecer precios preferenciales para los socios.

La Policía de Investigaciones dio a conocer a la ciudadanía las posibles infracciones que se cometen a la Ley de Propiedad Intelectual al momento de adquirir, distribuir o descargar material cinematográfico ilegal.

“Reforzar las estrategias en la lucha contra la piratería de audiovisuales, tanto a nivel nacional como internacional, es el gran objetivo del convenio que estamos fir-



Marcos Carter, Presidente de FENABUS y Phillip Hordern, Director General de MPLC South America.

mando hoy”, dijo el prefecto Hugo Pérez, jefe nacional de Delitos Económicos y Medio Ambiente.

En ese sentido, agregó que “la piratería es un delito y la PDI en este combate contra la falsificación de películas, desde el 2010 ha incautado a la fecha más de un millón setecientos mil artículos, poniendo a disposición de los tribunales a más de dos mil novecientos detenidos por el delito de infracción a la ley de

propiedad Intelectual”. La exhibición de películas en los buses sin pagar los respectivos derechos es un delito que será fiscalizado y gravado con multas importantes.

## NO A LOS PIRATAS

En tanto, como una respuesta al problema de la piratería, calificó Marcela Mancilla, gerente regional de MPLC South America, la firma del convenio que tiene con FENABUS. “Agradecemos esta oportunidad que nos da el gremio para acercarnos a sus socios y ofrecerles los precios especiales para combatir este delito en sus buses,

previniendo el mal uso público de obras audiovisuales además de dar a conocer a los usuarios, las regulaciones existentes en la materia. Estamos muy orgullosos de ser parte de este convenio y creemos fielmente en que los resultados serán satisfactorios”, sostuvo.

La advertencia o warning, se incluirá al inicio de las producciones cinematográficas nacionales y extranjeras y en las que se encuentren en formato DVD o Blue Ray, que se exhiban o comercialicen en el mercado local. Y los buses que cumplan con la norma tendrán un sello que los distingue. 🚗



# GRANDES FLOTISTAS CHILENOS YA LO PREFIEREN

TURISMO NACIONAL E INTERNACIONAL, TRANSPORTE DE PERSONAL PARA  
LARGAS DISTANCIAS, APTO PARA MINERAS Y EMPRESAS DE INGENIERÍA



- MODERNO DISEÑO EXTERIOR
- PAQUETERAS CON TECNOLOGÍA LED, PUERTOS USB Y SISTEMAS DE AUDIO INDIVIDUAL
- GRAN CAPACIDAD DE PASAJEROS\*  
\* VERSIONES PULLMAN 54 ASIENTOS Y SEMI-CAMA 46 ASIENTOS CON APOYA PIERNAS.
- MODERNA CABINA CON SUNROOF
- MAYOR COMODIDAD Y GRAN ESPACIO INTERIOR

**Mascarello**  
**ROMA 370**





■ A fines del primer semestre de este año, los chilenos podrán contar con dos nuevas alternativas económicas para viajar dentro del país que hoy no existen en su totalidad: las aerolíneas Sky Airlines y JetSmart con

su modelo lowcost.

La primera comenzó hace un año y medio su proceso de transición de una aerolínea tradicional (legacy) a una de bajos precios y la segunda, pese a que hace dos semanas anunció su arribo a Chile,

solamente dará a conocer los destinos a los que llegará y la frecuencia de vuelos en mayo.

Sin embargo, y pese a que todavía no ha volado ni un solo avión bajo dicho modelo, ya ha despertado dudas respecto a si su in-

serción en la industria de la aviación causará efectos en otros mercados. Uno de esos es el de los buses. No obstante, desde la Federación Nacional de Buses (FENABUS) están tranquilos.

Su presidente, Marcos Carter, aseguró que las

Marcos Carter, Presidente de FENABUS

# “En un low cost pagas extra por llevar 23 kilos de equipaje. Los buses permitimos 30 o más”

Con la transición de Sky Airlines al modelo “de bajos precios” y la llegada de JetSmart al país, el dirigente del gremio asegura que “no se verá afectado el mercado de los buses”.

“Podría afectarnos en los viajes de larga distancia, pero muy poco, ya que no todo el mundo puede viajar tan lejos con tan poca capacidad de equipaje. Ahí los buses suplen esa oferta”, asegura el Presidente de FENABUS.

112 empresas asociadas al gremio “siguen operando normalmente” desde que se conoció la transformación de Sky y la llegada de JetSmart, porque “no le tenemos miedo a la competencia, al lowcost. Siempre la industria ha tenido competencia y aún así sigue creciendo y mejorando”.

## “PEDIMOS UNA CANCHA PAREJA”

Pero si de haber algún efecto, Carter cree que será en los viajes de larga distancia. “Podría afectar

nos en los trayectos más largos, pero muy poco, ya que no todo el mundo puede viajar tan lejos con tan poca capacidad de equipaje”, explicó. El líder gremial se refiere a la cantidad de personas que viaja al norte o sur del país por largos periodos de tiempo -especialmente aquellas personas que trabajan en minas en el norte de Chile- y que debe viajar con más equipaje. “Un lowcost no te deja llevar más de 10 kg. aproximadamente. Para llevar 23 kg tienes que

pagar extra. Los buses permitimos 30 kg. o más por el precio del boleto. Ahí suplimos esa oferta”.

Pese a que hay localidades dentro del país en las que existen aeródromos que no son los principales de cada ciudad, los aviones Airbus A320 (de 186 asientos) que tienen ambas aerolíneas sólo pueden operar en pistas de gran tamaño.

Otro dato que mantiene tranquilo a Carter es que según datos extraoficiales la industria del rodado

interurbano, mueve alrededor de 450 millones de pasajeros anualmente, comparado con los 10,8 millones de pasajeros que viajaron en avión dentro de Chile el año pasado, según la Junta Aeronáutica Civil.

Pero si de requerimientos se trata, Carter solicita “que estandaricen las exigencias” para ambos sectores. “Pedimos una cancha pareja en términos de impuestos, fiscalización, comodidad y servicios, especialmente la capacidad de equipaje”.



■ Se ha hablado mucho del auge de las aerolíneas de bajo costo en Latinoamérica pero, de acuerdo con el análisis de la plataforma de venta de pasajes VoyHoy, el transporte en bus sigue dominando el mercado. El autor del reportaje, el periodista Eduino Travería, deja por establecido que es un hecho que viajar por carretera sigue siendo la opción más cómoda y económica para la mayor parte de la ciudadanía, y todo apunta a que seguirá siendo la primera alternativa por mucho tiempo. A continuación exponemos los motivos en una comparativa directa.

### 1. Relación costo del pasaje – tiempo.

Vencedor: Avión

En este ítem, las líneas aéreas de bajo costo parecen las claras vencedoras.

Pero, ciertamente, es inexacto porque no se tiene en cuenta el tiempo perdido en aeropuertos antes y después del vuelo.

De la misma manera

no se deberían ignorar muchos cargos adicionales que imponen las compañías low-cost por motivos que no son ningún capricho, como la facturación del equipaje o la comida a bordo.

En una comparación es necesario que el consumidor tenga en cuenta los pros y contras de las dos opciones de transporte. En nuestra opinión, por lo anteriormente expuesto, el transporte por carretera es la mejor alternativa.

### 2. Desplazarse al aeropuerto – Desplazarse al terminal de buses

Vencedor: Bus

Por norma general, los aeropuertos están a las afueras de la ciudad; en cambio, los terminales están en el centro. Por este motivo, el usuario tiene muchas opciones para llegar a la estación de buses en contraposición a los aeropuertos donde el taxi o los buses especiales (gene-

ralmente caros) acostumbra a ser las únicas opciones para entrar y salir.

### 3. Inversión de tiempo antes de la salida

Vencedor: Bus

El tiempo de espera en los terminales de buses de ciudades importantes son menores que en los aeropuertos y, además, lo más habitual es que haya diferentes horarios para elegir. En cualquier caso, como mínimo, hay que estar una hora y media antes de la salida de tu vuelo, cuando un bus se puede tomar unos minutos antes del momento de partida. Además, la seguridad aeroportuaria exige muchos controles y las inclemencias meteorológicas tienen un impacto mayor en los vuelos y provocan largos retrasos.

### 4. Confort

Vencedor: Bus

Los nuevos modelos de buses ofrecen un espacio significativamente mayor para las piernas que cualquier línea aérea de bajo

costo en clase turista. Muchos buses modernos incorporan WiFi, mesitas plegables y pantallas táctiles individuales. Asimismo, los vehículos de nueva generación tienen unas butacas reclinables entre 130 y 160 grados en los asientos comunes y de hasta 180 grados en las butacas-cama.

En comparación, los vuelos de bajo costo dejan la vara muy baja en lo que a comodidad se refiere. Los asientos a menudo no se reclinan, el espacio para las piernas acostumbra a ser de cerca de 70 centímetros y el ancho del asiento de 40. Pero lo cierto es que el modelo low-cost está imperando en el mercado reduciendo estos espacios y suprimiendo servicios que siempre habían sido gratuitos. Se llega al extremo de cobrar por algo tan simple como imprimir la tarjeta de embarque.

Por si fuera poco, superar los controles de seguridad del aeropuerto es más molesto cada año.

### 5. Uso del Tiempo

Vencedor: Bus

Mientras que el tiempo



Bus v/s avión

# La verdad, frente a frente

de trayecto de bus es significativamente mayor al de un avión, viajar por aire es, sin duda, una mayor "pérdida de tiempo". En un trayecto de 7 horas en bus, sólo el 6% del tiempo se invierte en superar los asuntos relativos al pre-embarque y a la llegada. Viajar a una distancia similar en avión te llevará únicamente 4 horas y 20 minutos, pero el 71% de este tiempo lo vas a pasar en el aeropuerto antes y después del trayecto efectivo.

Siguiendo con este ejemplo, viajar con una compañía low-cost, será un 38% más rápido pero costará 3,3 veces más que un pasaje de bus. Es un hecho que se paga más del triple pero sólo se da un servicio de 75 minutos de vuelo. En el mismo caso del trayecto de 7 horas de bus, cerca de 6 horas y media pueden ser invertidas en trabajar, leer, dormir, o simplemente relajarse. En definitiva, se está más cómodo y el tiempo cunde más en un bus.

## 6. Accesibilidad Geográfica

Vencedor: Bus

Mientras que los vuelos siguen siendo una buena opción calidad-precio frente a los trayectos en bus que superan las 10 horas de duración, éstos garantizan una mejor accesibilidad a zonas más remotas. Los aeropuertos en ciudades pequeñas son mucho menos habituales en Latinoamérica, de modo que el tráfico aéreo se concentra en capitales y ciudades importantes. El verdadero encanto de muchos lugares se encuentra fuera de las ciudades por lo que sólo son accesibles en auto o bus.

## 7. Sostenibilidad / Medio Ambiente

Vencedor: Bus

Viajar en bus es la forma más ecológica para desplazarse

se en distancias largas, dejando muy atrás cualquier otra forma de transporte mecánico.

Para un viaje de 4.020 km., una distancia similar a la que supondría ir desde Santiago hasta Arica y volver, los índices de dióxido de carbono por persona se reducen a menos de la mitad en comparación a si optáramos por el avión o el tren y se con-

tamina hasta seis veces menos que si fuéramos en un auto convencional.

Con la evolución del sector del transporte, incluyendo la próxima explosión de las plataformas de venta online de pasajes de autobús, el viaje será más frecuente, fácil, barato, y más cómodo para los viajeros locales así como para los turistas internacionales. 🚗



FR Group

# Especialistas, líderes y pioneros en Seguros que afectan al Transporte de Personas

“Nuestra cultura es estar siempre cercanos y disponibles, con soluciones concretas a nuestros clientes. Creo que esa es la receta”, asegura su Gerente General, Francisco Javier Rodríguez Bustos.

■ Más del 90% de las empresas de transporte rural en la Región Metropolitana, de vital importancia para FENABUS, manejan su cartera de seguros completa con FR Group: Bupesa, Flota Talagante, Buses Maipo, Lampa Batuco, Buses Colina- entre otros-. “Y eso yo creo que es bueno contarlo”, explica Francisco Javier Rodríguez Bustos, Gerente General de FR Group, lleno de orgullo por el conocimiento y experiencia que su equipo tiene de las rutas y empresas de transporte de Chile.

“Somos pioneros y líderes absolutos en el rubro de transporte de personas. Estamos posicionados como el corredor de seguros más importante -por lejos- en

nuestro país”, asegura.

Y para muestra, un botón: en todas las regiones del país que son licitadas, y las más importantes, como Iquique, Antofagasta, Calama, Copiapó, la Quinta Región (Viña, Valparaíso y las ciudades del interior, incluyendo San Antonio), la Sexta Región; la Séptima (Curicó), la Octava Región, Novena y Décima Región, esas zonas entre distintas asociaciones, todos trabajan en materia de seguros con FR Group. Actualmente están colaborando con el Perímetro de Exclusión y las pólizas de Fiel Cumplimiento de Contratos que establecen algunas condiciones particulares respecto a las multas por faltas labora-

les, y otras características respecto a las modalidades de subsidio.

En fin, se hacen cargo de todos los requerimientos integrales de los clientes, desde los riesgos inherentes y propios a su actividad, con sus abogados indexados a las pólizas, hasta los requerimientos de asesorarlos en materias de regulaciones, planeación estratégica y negociación con las autoridades del Ministerio de Transportes en ciertas materias.

“Asegurados y amigos son atendidos a través de nuestras sucursales, que son reales y con nuestros equipos de expertos. En cada requerimiento hay un especialista, desde materias de seguros de

garantías, de responsabilidad civil y de daños al patrimonio... “Ahora vamos a reinaugurar una gran oficina en Concepción; será en un edificio top a mediados de abril o mayo 2017” adelanta Francisco Rodríguez.

Y el crecimiento no para: van a apostar por las múltiples posibilidades que ofrece Antofagasta así que esperan en mayo inaugurar oficinas propias luego de más de diez años de presencia con clientes de ADUTAX.

Santiago no se queda atrás. Van a reinaugurar el piso completo en Providencia para fines de año. “Estamos invirtiendo muy fuerte en la empresa, en recursos humanos con profesionales, todos especializados y



*“Somos el canal de venta especializado y con mejor distribución en Chile”, asegura Francisco Javier Rodríguez Bustos, Gerente General.*

con experiencia en materia de seguros. “FR Group tiene 34 años, fue fundada por mi padre; Francisco Rodríguez Aguirre, y en ese tiempo hemos crecido todos los años sobre el mercado asegurador; incluso 2016, que fue un año más ralentizado, fue uno de nuestros mejores ejercicios, con un 18% de crecimiento”, asegura el ejecutivo.

La razón de este éxito radica, a su juicio, en el importante volumen de negociación y de colocaciones de seguros en el ramo de vehículos, Responsabilidad civil y otros derivados de estos riesgos. “Actualmen-

te colocamos más primas y riesgos que los bancos y otros brokers en esta materia; somos el canal de venta especializado y con mejor distribución en Chile”, explica. “El enlace, eso sí, es directo con nuestros clientes, tenemos una relación directa y personal. A pesar de que somos grandes, somos cercanos en el tratamiento que damos. Yo creo que esa es la receta. A mí las personas me llaman a mi celular, me dicen ‘oye tengo este tema’. Hay una relación personal: conocemos a nuestros clientes, su negocio, sus problemas, son muchos

años... ya están las segundas y terceras generaciones en algunas empresas familiares con los cuales ya nos conocemos. En segundo orden, somos muy competitivos -por lejos- en el tema de primas de seguros”, se enorgullece.

#### **LOS ESPECIALISTAS**

Si bien no quieren usar la palabra “boutique”, la verdad es que FR Group se distingue por el trato personalizado y especializado con un claro foco en ser una aseguradora para los riesgos que afectan el transporte de personas, ya sea interurbano, rural,

urbano o privado de pasajeros, donde se sepa de lo que se está hablando, de la exposición de riesgo real de los transportistas y, cuando surgen problemas, darle un sentido de prioridad y de urgencia al siniestro, porque entienden que el lucro cesante es enorme en la medida que no se repare el bus que está siendo afectado. O que el tercero demande por no lograr un pronto y sensato acuerdo.

Además, ponen a disposición de sus clientes toda una estructura de abogados para la defensa de los choferes y/o del propietario del bus. “Hay

un tema legal sumamente relevante con los conductores: muchas veces atropellan o tienen accidentes graves y el caso llega a la fiscalía. Nosotros, al contrario de todas las compañías que dejan al chofer a la deriva y sin nadie que lo defienda, lo acompañamos en el tema penal y tratamos de llegar a un arreglo inmediatamente. Eso baja mucho la pretensión de los afectados y de las víctimas en materia civil y genera, colateralmente, atenuar la siniestralidad generando un círculo virtuoso en el ciclo del seguro”, explica Francisco Rodríguez Bustos, Gerente General de FR Group.

El ejecutivo aclara que lo usual entre las aseguradoras y bancos es esperar a que llegue la demanda y ahí activar la respuesta legal. Y en esos casos, los afectados o víctimas por el siniestro dirigen sus acciones contra quienes tienen mayor visibilidad: la empresa y su dueño. “Es ahí donde se da una situación muy grave, porque la exposición aumenta: si el costo de una negociación previa a juicio es de 10 millones, terminas demandado por 100”, puntualiza. Es una razón de 10:1 casi siempre.

La “Unidad de Transportes de Personas” está liderada por Alejandra Rivas, como gerente, acompañada de Loreto Valdebenito, quien es la gerente de Siniestros y su equipo de ejecutivos en regiones. Como complemento están Jaime Risopatrón, gerente



La “Unidad de Transportes de Personas” está compuesta por Alejandra Rivas, Jaime Risopatrón, Francisco Javier Rodríguez y Loreto Valdebenito.

Comercial, y Francisco Rodríguez Bustos, Gerente General.

#### FULL COBERTURA

Entre los productos nuevos para el transporte de pasajeros destaca el seguro que cubre su muerte, pero que además considera el traslado de la persona accidentada en ambulancia, lo que es nuevo en el mercado. Incluye también asistencia en gastos funerarios, lo que permite liberar a la empresa del traslado de equipajes, asistencia funeraria y el traslado sanitario. “Muchas veces, ante un accidente no se tiene idea de cómo reaccionar, así que la misma empresa contrata gente con el costo alto y pérdida de control que implica. Para eso hay productos que cubren ese tipo de exposiciones o de situaciones más graves. Las

#### SELLO ÚNICO

Muchos atributos distinguen a FR Group frente a otros actores del mercado: cobertura nacional, atención directa a clientes en regiones. “En este negocio hemos mantenido la visión de mi padre, quien fundó los cimientos de las relaciones con cada uno de los empresarios; por ejemplo, estamos siempre participando en todos los eventos y seminarios que ellos desarrollan, y esa relación comercial, de confianza y amistad en muchos casos, tratamos de fidelizarla y fortalecerla. Y aunque él ya no está, seguimos otorgando el servicio y soluciones que ellos necesitan. Esa es nuestra receta, lo que nos distingue”.

compañías normalmente cubren sólo el reembolso de los gastos médicos y hasta ahí llegan. Nosotros, frente a un siniestro, nos hacemos responsables de todo lo que implica la repatriación sanitaria si hay fallecidos o si hay personas heridas graves. En caso de fallecimiento, considera los gastos de asistencia familiar y 00 funerarios con

un tope de 50 UF que corresponde a un millón de pesos”, detalla.

Cada familia de una persona fallecida puede ser indemnizada en cerca de 30 millones de pesos, lo que disminuye mucho la expectativa de demandar a una empresa, porque las personas reciben inmediatamente una compensación. 🗨️






Estamos cerca, para que llegues lejos.

**¡YA ABRIMOS!**

**SUCURSAL VOLVO CALAMA**



**En Volvo Calama encontrarás:**

-  Venta de unidades nuevas.
-  Servicio de mantención y reparación.
-  Venta de repuestos.

Encuétranos en

**CAMINO A CHIU CHIU, SITIO 37, CALAMA.**

 **55 2718000**

Volvo Buses. Driving quality of life



# ALGUNOS CONTENIDOS DE INTERÉS DE LA REFORMA LABORAL



Antonio Rodríguez Alvarado, abogado, jefe Departamento Legal FENABUS.

■ Continuando con el resumen de contenidos de la ley N° 20.940, nos referiremos a la información general y específica que las empresas deberán entregar a los sindicatos. Esta materia se regula en el Título II del Libro IV del Código del Trabajo, en su texto reemplazado por la citada ley N° 20.940, artículos 315 y siguientes.

## 1. Obligación de entrega de información periódica.

### 1.1. Grandes empresas:

Señala el artículo 315 que deberán entregar:

i. Anualmente, a los sindicatos de empresa constituidos en ellas, el balance general, el estado de resultados y los estados financieros auditados, si los tuvieren, dentro del plazo de treinta días contado desde que estos documentos se encuentren disponibles;

ii. Dentro del plazo de treinta días contado desde que se haya puesto a disposición de la Super-

intendencia de Valores y Seguros, toda otra información de carácter público que estén obligadas a comunicar a dicha Superintendencia, y

iii. Treinta días contados desde la comunicación escrita del directorio sindical a la empresa informando la constitución de un sindicato nuevo, deberá entregarse a éste toda la información antes señalada.

### 1.2. Micro, pequeñas y medianas empresas: Dis-

pone el nuevo artículo 318 que las micro, pequeñas y medianas empresas proporcionarán anualmente a los sindicatos de empresa constituidos en ellas, la información sobre sus ingresos y egresos que, de acuerdo al régimen tributario al que se encuentren acogidas, declaren ante el Servicio de Impuestos Internos para efectos del Impuesto a la Renta. Esta información deberá ser entregada dentro de los treinta días siguientes a

la declaración anual de impuestos que efectúe la empresa.

## **2. Obligación de entrega de información específica para la negociación colectiva (Nuevo artículo 316).**

**2.1.** Grandes y medianas empresas: A requerimiento de las organizaciones sindicales que lo soliciten, éstas deberán entregar dentro de los noventa días previos al vencimiento del instrumento colectivo vigente, a lo menos, la siguiente información:

i. Planilla de remuneraciones pagadas a los trabajadores afiliados a la organización requiriente, desagregada por haberes y con el detalle de fecha de ingreso a la empresa y cargo o función desempeñada;

ii. Valor actualizado de todos los beneficios que forman parte del instrumento colectivo vigente;

iii. Los costos globales de mano de obra de la empresa de los dos últimos años. Si existiere contrato colectivo vigente y éste hubiere sido celebrado con duración superior a dos años, se deberán entregar los costos globales del período de duración del contrato;

iv. Toda la información periódica referida en los artículos 315 y 318 (la referida en el numeral 1, precedente) que no haya sido entregada oportunamente a los sindicatos de empresa, cuando corresponda, y

v. La información que incida en la política futura

de inversiones de la empresa que no tenga, a juicio del empleador, carácter de confidencial.

**2.2.** Micro y pequeñas empresas: Los sindicatos con derecho a negociar en estas empresas sólo podrán solicitar:

i. dentro de los noventa días previos al vencimiento del instrumento colectivo vigente, las planillas de remuneraciones pagadas a sus socios, desagregadas por haberes, y

ii. la información específica señalada en los literales ii) y iii) del numeral precedente.

## **3. Reglas comunes sobre entrega de información para la negociación colectiva**

**3.1.** Información sobre remuneraciones: Para los efectos de la entrega de la información relativa a la planilla de remuneraciones de los trabajadores involucrados en la negociación, ésta sólo podrá ser solicitada por las organizaciones sindicales si han sido expresamente autorizadas en sus estatutos, o bien, si su entrega ha sido expresamente autorizada por cada trabajador.

**3.2.** Caso de inexistencia de instrumento colectivo: En el evento de que no exista instrumento colectivo vigente, el requerimiento de información podrá hacerse en cualquier época.

**3.3.** Plazo de entrega de la información: Las

empresas dispondrán del plazo de treinta días para hacer entrega de la información solicitada por el sindicato para la negociación colectiva, contado desde su requerimiento.

**3.4.** Grupos negociadores: La comisión negociadora que represente a un grupo negociador, tendrá derecho a solicitar al empleador la información específica para la negociación establecida en los literales i) y ii) del numeral 2.1, precedente (planilla de remuneraciones y valor actualizado de todos los beneficios, respectivamente). Esta información deberá entregarse en el plazo de cinco días.

## **4. Entrega de información por cargos o funciones**

Según el nuevo artículo 318, los sindicatos de empresas grandes y medianas podrán, una vez en cada año calendario, solicitar:

**4.1.** A las grandes empresas, información sobre remuneraciones asignadas a trabajadores de los diversos cargos o funciones de la empresa que se encuentren contenidas en el registro a que se refiere el numeral 6) del artículo 154 del Código del Trabajo. Esta información deberá entregarse inoportunamente, dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que haya sido requerida.

**4.2.** En el caso de las empresas medianas, sus sindicatos podrán hacer este requerimiento sólo como información previa a la negociación.

**4.3.** Regla común: Dicha información deberá ser entregada por la empresa siempre que:

i. cuente con cinco o más trabajadores en cada cargo o función;

ii. se asegure la reserva de la información individual de cada trabajador, y

iii. no infrinja lo dispuesto en el artículo 154 bis de este Código.

## **5. Derecho de los sindicatos a requerir la información por vía administrativa y judicial.**

Si el empleador no cumpliera con la obligación de entrega de la información precedentemente referida, el o los sindicatos tendrán las siguientes opciones:

**5.1.** Solicitar a la Inspección del Trabajo que requiera al empleador para su entrega;

**5.2.** Si esta vía no prospera, podrán recurrir al tribunal laboral de conformidad a lo establecido en el artículo 504 del Código del Trabajo. El tribunal, previa revisión de los antecedentes, ordenará en la primera resolución que el empleador haga entrega de la información, bajo apercibimiento legal. 🚫

Aniversario de Epysa Buses

# Cuatro décadas dejando huella

Un largo recorrido marcando la historia del transporte en nuestro país, junto a Marcopolo. 40 años donde la cercanía con los clientes, la innovación tecnológica y calidad de servicio han sido la base para consolidarse como líderes en el mercado.

■ Para entender el éxito del presente, hay que conocer la historia. Y uno de los aspectos que más llama la atención al revisar los 40 años de Epysa Buses es la vinculación que ha mantenido durante todo este tiempo con Marcopolo, algo inédito en la industria.

“Desde el comienzo y hasta el día de hoy existe una relación de confianza, transparencia, unión y una mirada para proyectar el negocio por generaciones muy fuerte con ellos. Intercambiamos constantemente visiones de los mercados, experiencias y eso es uno de los fundamentos de esta larga relación”, argumenta Matías Castro, gerente General de Epysa Buses.

Una confianza que se dio desde el primer minuto. Cuando llegaron los ejecutivos de Marcopolo a buscar un representante en Chile, se reunieron con varias empresas hasta que tuvieron contacto con Germán Novion Aguirre quien prometió que Epysa sería el aliado para que la marca

lograra posicionarse como líder en el mercado chileno. Y así fue.

“Recuerdo que en mi primer viaje a la planta en Brasil, Paulo Bellini, fundador de Marcopolo, dijo que daba gracias a Dios porque lo puso en un lugar y un negocio donde la principal características es el cuerpo a cuerpo y sus mayores clientes eran sus grandes amigos. Y esa es una realidad que también hemos vivido con nuestros clientes en Chile”, comenta Matías Castro, quien también cumple 25 años en la compañía.

## CAMBIO PERMANENTE

La realidad del transporte en 1976 era completamente distinta. Había poco financiamiento bancario, con engorrosos trámites y los clientes debían esperar más de seis meses para tener su equipo.

Epysa Buses, en la década de los '80 revolucionó el mercado al traer los primeros vehículos para tener un stock y disponibilidad para responder de forma

inmediata a los requerimientos de los clientes.

“Esa senda la comenzó



a marcar don Germán y luego Andrés Novion que le dio un giro importante a cómo trabajar en este mercado, siempre innovando y reinventándose en una industria que es cada vez más dinámica”, agrega Matías Castro.

Además, en la exigente industria de la minería prácticamente todos los años es el más requerido por la experiencia, calidad de los productos y la posventa que garantiza una operatividad permanente gracias a la cobertura nacional de sucursales.

Lo mismo en el nicho

de taxibuses, con una gran respuesta de los clientes en Santiago y regiones debido a la constante innovación de tecnologías y durabilidad de las carrocerías, lo que mantienen a Epysa Buses como líder del sector.

## DIVERSIFICACIÓN

Y esa permanente capacidad de ser pioneros en el mercado ha quedado refrendada con nuevos servicios que benefician a los transportistas en sus operaciones y acceso a los equipos.

Al mismo tiempo reflexiona sobre las razones de mantenerse como líderes y un aspecto fundamental es tener una mirada a largo plazo, estar permanentemente pensando en cómo ofrecer herramientas para mejorar la industria,

La solidez alcanzada en estos 40 años de historia también ha permitido que Epysa Buses logre exitosos resultados: de hecho en 2016 cerraron un año histórico con una participación de 35% del mercado. 🚗



# NUEVO SERVICIO DE ENTRETENCIÓN A BORDO



## G.Wifi

Es un sistema de conexión mediante wifi, que le permite navegar de manera gratuita por internet con un rápido acceso.

## Gplay+

Es un dispositivo que entrega una solución de entretenimiento a bordo a través de dispositivos móviles. Puedes ver tus películas, series y música favorita mientras llegas a tu destino.

Gestsol S.A.

Los conquistadores 2440, Providencia. Santiago.

contacto@gestsol.cl

(+56 2) 2303 1024

www.gestsol.cl - www.gestsol-sa.com

Copyright © 2017 Gestsol - All rights reserved.

## Suite

completa de servicios de

**entretención** en buses

encontrarás **wifi gratis** las mejores

**películas** en televisores interiores

además, la posibilidad de ver el contenido

que tu quieras en tu **smartphone**



wifi

### Servicios

- ✓ Administra
- ✓ Contenido
- ✓ Estadística
- ✓ Almacena
- ✓ Visualiza



gplay+ vod

Tecnología  
responsiva



Debilidades formativas en la conducción

# ¿Es viable el perfeccionamiento?

■ Mucho se ha hablado de la escasez de conductores profesionales, estimándose durante 2016 un déficit aproximado de 15 mil. Y aunque es un tema latente, cabe también preguntarse por la situación de los actuales. ¿Tienen las competencias necesarias para responder de manera óptima al día a día en el rubro?

En la seguridad y la calidad del transporte en Chile es clave la formación del operador desde distintos frentes. Uno de éstos es la correcta actualización ante a las nuevas tecnologías. “Existe mucha informalidad en el tema, las compe-

tencias se van adquiriendo muchas veces por enseñanza entre ellos, si es que se da”, afirma la Gerente de Proyectos de Inatrans, y experta en temas de transporte, Ghislaine Mallohui.

Un fenómeno a tener en cuenta es que, dada la falta de conductores, el universo etario se concentra en personas mayores. Al estar acostumbrados a equipos antiguos, muchos han tenido una adaptación rudimentaria a los nuevos, lo que podría llevar a no responder de manera óptima frente a un escenario adverso generado por distracción, exceso

Aunque la oferta de capacitación es variada, la falta de incentivo legal, los problemas logísticos y las pocas facilidades para hacer válidos los beneficios estatales juegan en contra para tener conductores con un perfil más pro-

de confianza, acciones de terceros, entre otros. “Cometer una imprudencia en un equipo que no se domina bien, hace enfrentar una emergencia sin saber cómo resolverla”, señala Mallohui.

Cabe tener presente también que las falencias técnicas también pueden

llegar a generar daño de los equipos por su mal uso –muchas veces casi imperceptible–, lo que, además de causar un perjuicio material por el alto costo de cada máquina, podría derivar en posteriores incidentes asociados a fallas.

“El transporte interurbano va a la vanguardia



*FENABUS fue una pionera en promover el uso de simuladores para capacitar conductores.*

en equipos, pero eso está generando una brecha importante en el manejo de la tecnología para los conductores mayores, que de pronto pasan de una caja Gama, a una Comfort Shift y luego a una Powershift”, señala Mallohui.

En cuanto al conocimiento de los principales riesgos y cómo enfrentarlos, el simulador es clave, ya que permite repetir ejercicios hasta su correcto aprendizaje bajo distintos escenarios. “Puedes entrenar situaciones críticas y de riesgo, estudiar las reacciones de los conductores, desarrollar habilidades de

conducción eficiente, entre otras cosas”, señala Gonzalo Valdebenito, Analista de Desarrollo de IGT Chile.

No hay que dejar de lado el manejo de emergencias y conocimiento de primeros auxilios como elementos cruciales, ya no desde el punto de vista de la conducción misma, pero sí de la resolución de situaciones complejas. Las relaciones humanas con pasajeros y entorno laboral también son otro tópico relevante para un buen desempeño.

Por último, hay que destacar la importancia del factor aptitudinal: la salud

tanto física como mental de los operadores. Esta debe estar en coherencia con un óptimo ejercicio del trabajo a lo largo de su vida de trabajo -tal cual se exige al momento de obtener la licencia-, aunque lamentablemente la regulación al respecto es prácticamente nula.

#### **ACTUALES OPCIONES DE ACCESO**

Para perfeccionarse en las áreas antes mencionadas u otras de especial interés para el empleador, hay varias vías. Una de ellas es acceder a cursos que proveedores como

Volvo, Scania o Kaufmann ofrecen para un correcto entrenamiento en el uso de sus máquinas y la tecnología asociada a ellas.

Otra opción son las entidades que imparten contenidos dedicados especialmente a la formación de conductores, como el caso de Inatrans, IGT Chile o Automóvil Club, o incluso instituciones educativas como DUOC o INACAP. A todas ellas se puede acceder tanto vía particular como vía SENCE –dado que figuran como OTEC-, aunque con distintas modalidades en cada caso, pudiendo ir desde las fran-

quicias tributarias SENCE, o, como en el caso de IGT, que funciona también bajo el sistema de becas a través de distintos programas especiales de SENCE como +Capaz, Formación para el trabajo y Becas Laborales.

Hay que mencionar que la gama de posibilidades abarca la certificación de conductores de alto estándar, así como la instrucción en tópicos más técnicos como la conducción segura y defensiva o mecánica básica, hasta el cómo enfrentar emergencias, liderazgo o manejo de stress, entre otras opciones.

Con todo, contrario a lo que se podría pensar, el panorama no mejora mucho a pesar de la oferta. De hecho, Mallouhi asegura que hoy “tras la obtención de la licencia, sigue siendo la opción más probable que no exista capacitación a posterioridad”.

### EL PROBLEMA DE LA VIABILIDAD

A veces es el tema monetario; otras, el logístico. El caso es que el

acceso a capacitación no resulta tan sencillo cuando ya se está en el medio. “Gran parte de los cursos mismos, como están estructurados hoy, sean del SENCE o particulares, no responden a las necesidades del área transporte”, señala Mallouhi.

El problema reside en que las empresas tienen muchas dificultades para sacar a sus conductores a hacer los cursos. “La dispersión de trabajadores, jornadas reguladas por ley, falta de conductores de reemplazo, atentan contra la factibilidad de capacitar al personal”, señala Francisco Rivera, gerente de operaciones de Inatrans.

“El empresario debe decidir: ‘O lo capacito al inicio, cuando aún no lo subo al bus, o lo tengo que sacar de sus horarios de descanso’. Es difícil”, agrega Ghislaine Mallouhi.

En el caso SENCE, se añade otra complicación. No solo demandan tiempo en horarios complejos de cumplir para alguien que debe continuar trabajando,



Las jornadas laborales de los conductores complican las capacitaciones.

sino que, además, tiene una oferta de capacitación cuya malla curricular no está adecuada a las necesidades específicas del gremio en términos de formación, y cuya convocatoria no correspondía al perfil de los operadores que buscan las empresas, sobre todo desde la perspectiva de la experiencia”, señala la experta.

### ¿CÓMO RESOLVERLO?

La gran interrogante reside en cómo solucionar el panorama actual, y sobre todo, a quién le correspon-

de hacerlo.

“Tiene que haber un estándar que sea una exigencia. Ya sea desde el gremio o desde el Estado. Además, hay que generar un mecanismo que permita hacerlo fácil, porque si hoy hay conductores entrenados es solo gracias a que la empresa hizo de ello una prioridad”, señala Mallouhi.

Una medida que podría aportar, según Francisco Rivera, sería la creación de una certificación o perfil como se ha hecho con otros oficios, mediante Chile Valora. Eso no solo permitiría generar un estándar que estipule cuáles son competencias clave para el desempeño en un área, sino que sería un impulso a satisfacerlas. “Además, se debe generar alguna figura que apoye en términos de financiamiento”, señala Rivera, a lo que Mallouhi agrega que “no se trata de cualquier actor, se trata de un rubro de impacto a nivel país”.

“Las empresas de transporte hacen su esfuerzo, pero solos es difícil”, finaliza Mallouhi. 🗣️



Es el gremio que mueve a Chile y en sus manos hay una enorme responsabilidad: ¿quién los capacita?



# SCANIA

## Líderes en seguridad activa



### Programador de Velocidad Adaptativo (AICC)

Esta función potencia el confort y ayuda al conductor a mantener un intervalo de tiempo constante al vehículo que va adelante.



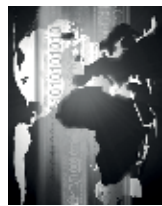
### Sistema avanzado de frenado de emergencia (AEB)

Mediante una cámara y un radar, puede mitigar las consecuencias de los accidentes viales con los vehículos que circulan delante.



### Alerta de Cambio de Carril (LDW)

El sistema lee automáticamente las marcas de la carretera e indica al conductor cuando el vehículo está demasiado cerca del carril en sentido contrario o de las marcas de la cuneta.



### Sistema de Gestión de Flota Scania

Un conjunto de servicios que conecta los vehículos con la oficina, permitiendo al transportista ver y gestionar estratégicamente la información.

# LA IMPORTANCIA DE ESCRITURAR EL CONTRATO DE TRABAJO



**Fernando Velasco, Abogado, Asesor Legal de FENABUS.**

■ En las empresas de transporte de pasajeros, como en toda actividad económica, existen ciclos dentro del comercio, en los que se denota un aumento en la demanda por el servicio ofrecido. Esta situación de carácter estacional se produce en nuestras compañías, principalmente desde diciembre a marzo, que es el período de vacaciones de verano; en el mes de julio, cuando enfrentamos las vacaciones de invierno;

durante Fiestas Patrias en el mes de septiembre.

Esta situación de aumento de demanda de carácter estacional, en la mayoría de los casos genera, de manera proporcional, la necesidad de aumentar momentáneamente el personal de conductores profesionales y auxiliares, con la finalidad de incrementar la regularidad de los servicios ofrecidos al público y así poder satisfacer los requerimientos de los pasajeros.

Es en este escenario que, en el desarrollo del ejercicio de nuestra profesión como abogados, nos ha tocado observar infinidad de casos en los cuales las empresas, en su apremio de satisfacer su necesidad de contar con mayor personal, procede a efectuar contrataciones de "palabra", sin proceder a escriturar el contrato de trabajo, cuestión que, como explicaremos, puede conllevar una serie de perjuicios al empleador.

## DE LA VALIDEZ DEL CONTRATO DE TRABAJO.

El contrato de trabajo es de carácter consensual. Esto implica que, para que se perfeccione y surta todos sus efectos, únicamente requiere del acuerdo de la voluntad de ambos contratantes: empleador y trabajador. Por ello, el acuerdo de palabra hace que un contrato de trabajo sea válido, pero el no escriturarlo implicará una serie de eventuales problemas a futuro para la

empresa, los que se pueden evitar al escriturarlos.

### **PLAZO PARA ESCRITURAR**

De acuerdo a lo establecido por el artículo 9 del Código del Trabajo, el empleador debe ocuparse de que el contrato se escriba y suscriba por las partes dentro de los 15 días siguientes, contados desde que el trabajador se incorpora a sus labores, o dentro de los 5 días siguientes si es contratado por obra, trabajo o servicio determinado.

Como contrapartida, el trabajador también se encuentra obligado a suscribir el contrato de trabajo en los mismos plazos. Si existe negativa por su parte, el empleador deberá enviar el documento a la Inspección del Trabajo respectiva, con la finalidad de que la autoridad administrativa requiera la firma del contrato de parte del empleado. Si éste mantiene su negativa, entonces podrá ser despedido sin derecho a indemnización alguna, salvo que pueda probar que las estipulaciones acordadas del contrato eran diversas a las que se contiene en la copia que debe suscribir. Es importante efectuar este trámite en caso de ser necesario, toda vez que será la única forma en que el empleador pueda evitar las consecuencias en su contra que describiremos a continuación.

Ante ello, recordemos que si no se escritura el contrato de trabajo dentro del plazo establecido, este

de todas formas es válido por ser de carácter consensual (se perfecciona el contrato con el solo acuerdo de la voluntad del empleador y el trabajador), pero al no efectuarlo, expone al empleador a las siguientes situaciones adversas.

Alcances de no escriturar el contrato de trabajo.

La consecuencia más importante a la que se verá expuesto el empleador en caso de no escriturar el contrato de trabajo dentro del plazo señalado es que operará en su contra una presunción como sanción de no cumplimiento del trámite. Esta presunción establecida en el artículo 9 del Código del Trabajo, señala que la falta de contrato escrito, hará presumir legalmente que son estipulaciones contractuales las que declare el trabajador. De esta manera, el trabajador podría establecer a su arbitrio que

las condiciones esenciales del documento son las que este señale, tales como naturaleza de los servicios para los que fue contratado, jornada de trabajo, remuneración, bonos, asignaciones, entre otros. Lo señalado reviste absoluta importancia ya que, en este caso, el empleador se verá expuesto a tener que asumir las condiciones que señale el trabajador, en atención de la presunción legal que estará su favor.

Cabe hacer presente que las estipulaciones que señale el trabajador, de todas maneras, deben guardar racionalidad respecto de la labor ejecutada. Así, por ejemplo, si el empleado es contratado para realizar una tarea administrativa menor no sería razonable aceptar vía presunción que su remuneración fuera millonaria, o que, sin tener las competencias necesarias, hubiere

sido contratado para un cargo gerencial o de alta dirección dentro de la organización de la empresa.

Una última sanción a la que se puede ver expuesto el empleador en caso de no cumplir con la escrituración, es de carácter administrativo y corresponde a una multa a beneficio fiscal que puede imponer la Dirección del Trabajo, la que oscila entre una a cinco Unidades Tributarias Mensuales.

Como podemos observar, es necesario que nuestras empresas asociadas, cada vez que requieran aumentar su cantidad de trabajadores por efectos de carácter estacional, realicen la escrituración de contratos de trabajo a plazo fijo, cubriendo los meses en que este aumento sea necesario, a fin de evitar eventuales problemas laborales a futuro. 🚗



# Daewoo Bus apuesta por un 2017 con señales de repunte, eficiencia y seguridad.

■ Aún cuando proyecciones de los economistas manifiestan que este año permanecerá contraído, en la industria de transporte de pasajeros ya están viendo algunos brotes verdes en los resultados de venta de este primer trimestre y en Daewoo Bus eso se refleja en sus proyecciones de crecimiento para este año, lo que hace presagiar un buen 2017.

El gigante coreano Daewoo Bus, representado en Chile por MACO, advier-

te que tras la fuerte caída acumulada de los últimos cuatro años en la venta de buses, se visualiza un año de repunte, al que van a inyectar eficiencia y seguridad con su línea de media distancia.

En este sentido, Juan Carlos Seco, Gerente de

Daewoo Bus comenta que "el 2017 tiene varias señales que lo transforman en un año de repunte: ya no es posible seguir renegociando contratos y en su mayoría la renovación es una necesidad, comienza el

recambio de leasing que fueron firmados hace cuatro años. Si bien es cierto que las unidades que hoy vienen de Brasil están competitivas por la decadencia de sus industrias y el favorable tipo de cambio, son situaciones pasajeras y siempre existen clientes interesados en buses con la



*El Daewoo A120 tiene excelentes índices de peso/potencia y bajo consumo de combustible.*



mejor relación precio/calidad/rentabilidad”.

Actualmente Daewoo Bus está participando con una muy buena recepción en los segmentos rurales mixtos e interprovinciales con productos más competitivos gracias a tres herramientas claves en el proceso de compra: una atractiva oferta financiera que opera como un traje a la medida, ya que cuenta con excelentes niveles de tasas y se amoldan al ciclo de negocios de los clientes con cuotas diferenciadas, en segundo lugar, porque no requiere pie inicial, el cual se reemplaza por vehículos en parte de pago y tercero, porque cuentan con uno de los Line Up más amplio del mercado”.

### UNA APUESTA POR LA MEDIA DISTANCIA

Daewoo Bus cuenta con buses que cubren las categorías interprovinciales, rurales, traslado de personal, turismo, urbano y minibuses, unidades que incorporan alta tecnología, performance, seguridad, bajo consumo de combustible y un servicio que entrega el máximo de operatividad a los clientes.



Este 2017 renovaron su compromiso con la seguridad, incorporando medidas que no sólo cumplen con las exigencias de la normativa chilena, sino con la europea a través del reglamento ECE R66 que promueve la seguridad pasiva dada la resistencia de la carrocería al volcamiento; lo que en Chile es una muy buena opción para las rutas al norte, por ejemplo.

En este segmento de media distancia se destaca el A120, un bus con carrocería basada en una superestructura de alta resistencia la cual se monta desde sus orígenes en un chasis monocasco, tecnología coreana que entrega rigidez y

ligereza al mismo tiempo.

El A120 tiene excelentes índices de peso/potencia, bajo consumo de combustible y un espacio interior diseñado para garantizar máximo confort a sus pasajeros, bajo nivel de ruido y vibración, ventanas laterales panorámicas y butacas soft full.

A todo esto se suma el respaldo de fábrica, una trayectoria mundial que hace reconocida a esta marca coreana por su baja tasa de fallas y el respaldo del grupo MACO, que tiene más de 70 años de experiencia, un alto compromiso de sus oficinas regionales a lo largo de Chile y la férrea convicción de que un buen servicio post venta es lo que da la confianza a los clientes. 🚗



Juan Carlos Seco, gerente de Daewoo Bus.

Dado que para este 2017 la planificación de las industrias relacionadas con el transporte de pasajeros priorizarán la eficiencia y seguridad, Daewoo Bus, a través de su línea de media distancia seguirá con su propósito de potenciar el alto rendimiento.

## Venta de pasajes en línea

# Una poderosa vitrina

“Hemos tenido casos en los que por implementar el sistema nuestro han tenido aumentos sobre el 30% en la venta, algo muy fuerte”, asegura el gerente, Carlos de Camino.

■ ¿Se imagina tener oficinas en todas las ciudades de Chile, sin personal para administrarlas y que muestran la imagen de su empresa en forma masiva para rentabilizar cada viaje al máximo? Esto que suena maravilloso y viable sólo para las grandes empresas está al alcance de un dedo de todos los asociados de FENABUS, sin importar su tamaño o destino, gracias a la valiosa plataforma que le ofrecen las empresas que ofrecen venta de pasajes en línea. Altanet es una empresa con extensa trayectoria en este tema y son una voz autorizada a la hora de hablar de los beneficios de estas herramientas.

Carlos de Camino, gerente de Altanet, explica que, la realidad de nuestro país no es la más adelantada en este tema; en muchos países el avance es mayor que en Chile. Por ejemplo Argentina, país en que las ventas de pasajes por internet son mayoritarias. Y eso es lo que ha producido aquí un grado de concentración mayor, donde a las empresas que son pequeñas les cuesta competir.”

Pero se han visto avan-

ces en los últimos años, sobre todo en el uso de plataformas para vender pasajes en línea, tanto en las agencias de las empresas como a través de internet, por medio de sus páginas web, y ahora último con el fuerte posicionamiento de algunos portales de venta. Y es que es cosa de ver la forma cómo operan las líneas aéreas, que transan todos sus tickets a través de los sitios web, minimizando la venta presencial.

### CAMBIO CULTURAL

En el negocio del transporte terrestre de pasajeros en nuestro país las personas deben comprar sus pasajes en forma presencial. La venta online todavía es baja y eso le da una tremenda ventaja a las empresas grandes, porque tienen una cantidad de sucursales enorme, algo contra lo que las compañías medianas y pequeñas no pueden competir.

“Entonces cuando uno implementa sistemas online de venta, genera y ofrece alternativas para que el cliente pueda comprar directamente a través de su

computador o su teléfono, lo que mejora mucho la posición de las empresas con flotas más pequeñas”, asegura el ejecutivo.

¿Qué ganan al ofrecer venta online? Plataformas como recorrido.cl o voyhoy.com que permiten comprar pasajes de varias empresas “democratizan” la oferta ya que, sin importar el tamaño de la empresa, todas quedan a un mismo nivel de visibilidad.

“De hecho, nosotros llevamos veinte años ofreciendo sistemas de ventas de pasajes en línea, por internet, y que también tiene venta a través de la web de los clientes. Y en general, lo que vemos cuando implementan un sistema online, sus ventas aumentan y aumentan fuertemente”, asevera.

Las razones de este incremento son varias: por una parte, la visibilidad de las em-

presas aumenta, empiezan a tener clientes que compran a través de plataformas y no tienen que estar yendo a las agencias, lo que les significa una pérdida de tiempo y de dinero también. Pero, quizás la más atractiva, es que se ve un aumento sustancial de las ventas porque, en el fondo, les llega un porcentaje mayor de los flujos de dinero que cuando las transacciones se hacen a través de agencias o incluso arriba del bus, porque hay un mayor



control de los dineros que efectivamente se generan.

“Hemos tenido casos en los que, por implementar nuestra solución tecnológica han tenido aumentos sobre el 30% en la venta, algo muy fuerte. Entonces, existen esas dos ventajas y además son sistemas muy baratos los que, tras implementarlos, permiten obtener mejoras en ventas y beneficios de ahorro que son muy superiores a la inversión”, cuenta Carlos de Camino.

La pregunta obvia entonces es: ¿Por qué no se tiene toda la oferta de pasajes en línea?

Para Carlos, es difícil saberlo. “Yo creo que los empresarios del transporte son algo más reticentes a la incorporación de tecnología. Pero seguimos aquí en este negocio tras veinte años porque estamos convencidos de que las ventajas, sobre todo para las empresas medianas y pequeñas, son muy grandes”. Nuestros vecinos en Argentina ya han descubierto todos estos beneficios y cuentan con alrededor de 10 plataformas de venta de pasajes online, que son independientes de las empresas de transporte, es decir son páginas web o portales de venta, en los que las distintas empresas venden tickets por internet.

“Pero eso poco a poco se ha ido revirtiendo, nosotros estamos súper optimistas de que Chile se pondrá a la altura de otros países en términos de venta de pasajes”, declara convencido.

Y probablemente la presión por implementar estos sistemas vendrá desde los mismos usuarios, quienes

ya están acostumbrados a hacer todo por internet: manejan el banco, cotizan los seguros... Más temprano que tarde, la tendencia será a ir mutando la conducta de comprar los pasajes en el terminal, salvo para casos puntuales, pero si se puede comprar los pasajes con tiempo, sobre todo para la temporada alta, el pasajero también se ve muy beneficiado.

“Nuestras empresas clientes que han incorporado la venta por internet de pasajes, han llegado a vender entre un 10 y 20% de la venta total, vía internet. Y son cifras que van aumentando. Entonces efectivamente eso pasa. Aquí la apuesta de mediano a largo plazo, de incorporar tecnología en la venta de pasajes, es ganancia segura”, puntualiza.

Las cifras de penetración de los smartphones obligan a plantear todas estas plataformas de venta online en ese formato para hacer la transacción más cercana al usuario que verá que no tiene sentido ir a perder el tiempo saliendo a comprar un pasaje presencialmente, si se puede hacer desde la casa o la oficina.

#### PONÉNDOSE EN LÍNEA

Para entrar en esta nueva forma de vender pasajes lo único que se necesita son computadores, conexiones a internet e impresoras en sus distintas oficinas. Y por otro lado, requieren una página web para poder vender a través de ella. Y si quieren vender a través de las plataformas multiempresas, necesitan firmar un



*“Con estos sistemas, el aumento de ingresos por la venta de pasajes puede aumentar hasta en 30%”, asegura De Camino.*

convenio con ellas.

Carlos explica: “no se necesitan grandes equipamientos, además de que los sistemas son bastante simples, lo que vuelve fácil adaptar a los vendedores al trabajo mediante estas plataformas. Y ellos tienen mucho mayor control en el caso de la venta por internet, mucha más visibilidad -que los iguala a las empresas grandes-, y por lo tanto, esto termina siendo un muy buen negocio para ellos, porque venden más, y controlan más su plata”.

Incluso, ante el hecho de que uno disminuye algunos costos y mejora la eficiencia, esto se podría traducir en que las mismas empresas de buses puedan hacer ofertas o ser más competitivas en precios. “De lo que acá hablamos es que, si uno compara los costos de ven-

der por internet a través de tu propia web o de los otros sistemas, debe ser del orden de un 30% de hacerlo por agencia”, detalla.

Altanet ofrece el sistema de venta instalado en un servidor que está en un data-center, y los clientes acceden con computadores, impresoras y conexiones a internet. En la página web de la empresa se implementa un botón de “Venta de pasajes”, que lleva al sitio de Altanet, lo que les evita implementar una plataforma transaccional. “Lo único que tiene que hacer el cliente es un convenio con un medio de pago -, y con eso nosotros le hacemos un switch con el sistema, y ellos empiezan a vender”... así de simple.

En 10 días está instalado y operando. Y, lo mejor de todo, vendiendo. 🚀

Volvo Chile 2016-2017

# Liderazgo en innovación y servicio al cliente

La marca se distinguió por el lanzamiento de exitosas nuevas aplicaciones en camiones, además de poner en operación el primer Bus Híbrido en Transantiago. Este año, Volvo seguirá creciendo con una inversión en Chile de US\$6.7 millones, en la ampliación de su red de sucursales.

■ Un balance positivo es el que hace Volvo Chile para el ejercicio del año 2016. La compañía destacó por su liderazgo en innovación, al introducir al mercado nuevas aplicaciones en camiones. Volvo mantuvo su consolidada posición como una de las marcas líderes en el transporte pesado nacional. “Seguimos trabajando para que nuestros clientes reciban las soluciones, tecnologías y el servicio. Este esfuerzo nos ha permitido alcanzar una vez más el tercer lugar en ventas a nivel nacional”, enfatiza José Olímpio, Director General de Volvo Chile.

## LOS HITOS

En su línea de Buses Carreteros, Volvo Buses amplió oferta con el nuevo chasis B310R con configuración 4x2 y 310 cv de fuerza. Desarrollado especialmente para viajes de distancias cortas y medias, es un vehículo que combina eficiencia de transporte con un bajo consumo de combustible.

## FULL SERVICIO

Para Volvo, el 2016 fue el año en el que su compromiso con el éxito de sus clientes se hizo realidad. El



Volvo Buses amplió oferta con el nuevo chasis B310R con configuración 4x2 y 310 cv de fuerza.

estudio de satisfacción de clientes, realizado a fines del año pasado (GfK), arrojó que en la relación con sus compradores, Volvo pasó del sexto lugar al segundo, destacando principalmente en tres aspectos: buena atención, respuesta oportuna a los requerimientos y cumplimiento de compromisos en plazos de entrega. “Hemos trabajado consistentemente,

buscando cumplir día a día con esta promesa y seguiremos haciéndolo, porque estamos comprometidos con el éxito de nuestros

clientes”, afirma Ignacio Vidal, Director de Postventa y Sucursales de Volvo Chile.

## HACIA DÓNDE VAMOS

Para el 2017, Volvo coincide con las proyecciones de ANAC para el mercado del transporte, las cuales muestran cifras positivas por primera vez en estos últimos años, con un crecimiento esperado para la demanda

de camiones y buses pesados. “El mercado chileno sigue siendo prioritario para Volvo. Es por ello que este año, inauguraremos tres nuevas sucursales Volvo en el país, con una inversión de US\$6.7 millones. Así, estaremos cada vez más cerca de nuestros clientes del norte y sur del país”, destaca Vidal. Las nuevas instalaciones estarán emplazadas en Iquique, Calama y Talca, prestando todo el servicio Volvo. “Nuestras proyecciones son seguir creciendo; creciendo en servicio, satisfacción de cliente y ampliando nuestra presencia en el mercado”,

“Volvo cuenta con diferentes tecnologías disponibles hoy a nivel global, para satisfacer los requerimientos diversos de transporte de pasajeros”, remarca José Antonio Margalet, Director Comercial Buses Volvo. Así cuentan con una variada oferta para con un transporte de pasajeros seguro, eficiente, que mejore su calidad de vida y, a la vez, cuide el medio ambiente. 🌱

En seguros, confíe su tranquilidad,  
seguridad en manos de un experto.

FR Group, más de 34 años asegurando los riesgos del transporte de pasajeros



**+56 2 2484 00 00** CONSULTE POR NUESTRAS  
COBERTURAS 2017

**COTICE CON NOSOTROS**



Más información  
al +56 2 2484 00 25 o [arivas@frgroup.cl](mailto:arivas@frgroup.cl)

[frgroup.cl](http://frgroup.cl)

# Balance temporada estival 2017

Durante los meses estivales, en los terminales se transportaron más de seis millones de pasajeros en total, en donde en enero y febrero se superaron los tres millones de usuarios para cada mes.

■ La verdadera prueba de fuego de las empresas de buses es el verano, con el aumento explosivo en la demanda de servicios y pasajes, a lo que se suman todas las externalidades propias de ese periodo de alza que desafía toda la coordinación entre las empresas y autoridades.

Revisemos este reporte del balance de la temporada estival y saquemos algunos ejemplos de qué se hizo bien y qué se debiese mejorar.

A continuación, se informa la operación relacionada con los movimientos de pasajeros y buses de Los terminales San Borja, Sur, Alameda (Turbus) y Alameda (Pull-

man Bus), todos ubicados en la comuna de Estación Central, durante los fines de semana de los meses de enero y febrero del 2017, junto con la fiscalización ejecutada en el periodo, para el plan e informalidad detectada en el entorno.

En primer lugar, se tienen los siguientes re-

sultados para todos los fines de semana de enero y febrero, en relación a la operación real ejecutada.

## NÚMEROS DANTECOS

Durante los meses estivales, en los terminales se transportaron más de seis millones de pasajeros en total, en donde en enero y febrero se supe-



Mes	Fin de Semana	Nº Total Buses	Nº Total Pasajeros
Enero	06 al 08	22.333	726.809
	13 al 15	25.618	869.425
	20 al 22	26.133	909.506
	27 al 29	23.025	755.124
Febrero	03 al 05	23.296	790.502
	10 al 12	23.220	789.504
	17 al 19	23.921	815.459
	24 al 26	24.100	801.196
<b>Total Enero</b>		<b>97.109</b>	<b>3.260.864</b>
<b>Total Febrero</b>		<b>94.537</b>	<b>3.196.661</b>
<b>Total General</b>		<b>191.646</b>	<b>6.457.525</b>

Cuadro 1: Movimiento de pasajeros en los terminales de la Región Metropolitana.

Mes	Nº Pasajeros		Nº Buses	
	Entrada	Salida	Entrada	Salida
Enero	1.522.413	1.738.451	46.310	50.799
Febrero	1.421.112	1.775.549	43.088	51.449
<b>Total general</b>	<b>2.943.525</b>	<b>3.514.000</b>	<b>89.398</b>	<b>102.248</b>

Cuadro 2: Diferencia entre el total de pasajeros que salen del terminal y los que retornan.

raron los tres millones de usuarios para cada mes. Asimismo, en relación al movimiento de buses en los terminales, la cifra total superó los 190 mil buses en los terminales, manteniendo en promedio por fin de semana, una cifra cercana a las 22 mil salidas y entradas de buses de estos recintos. En relación al movimiento de entrada y salida de pasajeros y buses para ambos meses. En los **cuadros 1 y 2** se puede ver más en detalle que, en ambos casos, hubo una mayor cifra en la salida que en la llegada, teniendo una marcada diferencia de más de 500 mil pasajeros y 13 mil buses aproximadamente.

La cantidad de pasajeros que entraron y salieron de los terminales durante los meses de

enero y febrero muestra que durante el segundo mes del año hubo una mayor diferencia entre los pasajeros que entraron a los terminales y los pasajeros que salieron de ellos, mientras que enero, a excepción del primer fin de semana, fue más homogéneo.

Como se puede observar, en todos los terminales la cantidad de pasajeros que salieron fue mayor a los que llegaron, y en donde para el Terminal San Borja, incluidos los pasajeros que utilizaron buses rurales, la cifra en promedio para los meses de enero y febrero superó los 700 mil usuarios.

Para ser más exactos, el San Borja movilizó sobre 200 mil usuarios cada fin de semana, contabilizando a los pasajeros de



servicios de buses interurbanos y buses rurales. Luego, es posible observar que el Terminal Sur transportó más de 100 mil pasajeros cada fin de semana del período estival, seguido del Alameda (Turbus) con un promedio por sobre los 30 mil usuarios, y finalmente el Alameda (Pullman Bus), que ha transportado en promedio a casi 15 mil pasajeros cada fin de semana.

### INCONSECUENCIAS

Teniendo presente que la información catalogada como real, es aquella que se construye con la data entregada por las administraciones de los terminales una vez transcurrido el fin de semana, se observa que, en la mayoría de puntos el dato proyectado sobre la salida y entrada de pasajeros fue menor a lo que ocurrió en la prácti-

Mes	Terminal	Proyección	Real	Porcentaje Variación
Enero	Terminal Alameda (Pullman Bus)	304.905	304.035	-0,3%
	Terminal Alameda (Tur Bus)	395.110	412.080	4,3%
	Terminal San Borja (Interurbano)	424.620	463.619	9,2%
	Terminal San Borja (Rural)	1.254.960	1.346.700	7,3%
	Terminal Sur	607.600	734.430	20,9%
Febrero	Terminal Alameda (Pullman Bus)	286.070	310.930	8,7%
	Terminal Alameda (Tur Bus)	435.787	426.546	-2,1%
	Terminal San Borja (Interurbano)	519.300	506.200	-2,5%
	Terminal San Borja (Rural)	1.263.600	1.280.880	1,4%
	Terminal Sur	658.245	672.105	2,1%
<b>Total General</b>		<b>6.150.197</b>	<b>6.457.525</b>	<b>5,0%</b>

**Cuadro 3:** Variación de pasajeros esperados y que realmente viajan por mes y terminal.

Motivo de rechazo	N° de Rechazos Enero	% Rechazo Enero	N° de Rechazos Febrero	% Rechazo Febrero
Letreros	69	22,9%	63	21,8%
Parabrisas, Ventanas, Lunetas	60	19,9%	62	21,5%
Sistema de Luces	51	16,9%	45	15,6%
Neumáticos	18	6,0%	17	5,9%
Dispositivo Electrónico	18	6,0%	24	8,3%
Extintor de Incendio	20	6,6%	23	8,0%
Placa Patente	10	3,3%	12	4,2%
Video o Cartilla	14	4,7%	7	2,4%
Otros	41	13,6%	36	12,5%
<b>Total General (*)</b>	<b>301</b>	<b>100%</b>	<b>289</b>	<b>100%</b>

**Cuadro 4:** Motivos más frecuentes de rechazos en las fiscalizaciones realizadas por la autoridad.

ca, cuestión que debe ser revisada toda vez que se observan diferencias en un caso extremo de hasta un 20,9%.

Sobre el particular, cabe precisar que es importante para el manejo de información, trabajar con la mayor precisión posible respecto de los datos que son comunicados, y obtener proyecciones más ajustadas a la realidad, minimizando con esto, el margen de error.

En razón de lo indicado, a continuación, se muestra el análisis de datos para el detalle de las salidas y entradas de pasajeros proyectadas y lo que realmente operó para cada terminal, lo que se puede apreciar en el **cuadro 5**.

Como se puede observar, en todos los terminales la cantidad de buses que salieron de los terminales fue mayor a los que llegaron. Sobre el particular, hubo una diferencia de más de 10 mil buses en el ejercicio de ingresar y egresar de los recintos, cuestión que se debe revisar en detalle con las res-

Día	Total Controles	Total Rechazos	Tasa Rechazo
Viernes 06 de enero	149	32	21,5%
Sábado, 07 de enero	35	5	14,3%
Domingo, 08 de enero	61	9	14,8%
Viernes, 13 de enero	185	73	39,5%
Sábado, 14 de enero	110	42	38,2%
Domingo, 15 de enero	49	13	26,5%
Viernes, 20 de enero	164	58	35,4%
Sábado, 21 de enero	93	7	7,5%
Viernes, 27 de enero	127	15	11,8%
Sábado, 28 de enero	95	10	10,5%
Domingo, 29 de enero	77	21	27,3%
Viernes, 03 de febrero	174	41	23,6%
Sábado, 04 de febrero	114	20	17,5%
Domingo, 05 de febrero	76	15	19,7%
Viernes, 10 de febrero	156	36	23,1%
Sábado, 11 de febrero	52	6	11,5%
Domingo, 12 de febrero	31	11	35,5%
Viernes, 17 de febrero	160	31	19,4%
Sábado, 18 de febrero	83	3	3,6%
Domingo, 19 de febrero	33	3	9,1%
Viernes, 24 de febrero	167	37	22,2%
Sábado, 25 de febrero	62	9	14,5%
Domingo, 26 de febrero	35	14	40,0%
<b>Total General Enero</b>	<b>1.148</b>	<b>285</b>	<b>22,48%</b>
<b>Total General Febrero</b>	<b>1.143</b>	<b>226</b>	<b>19,8%</b>
<b>Total General</b>	<b>2.291</b>	<b>511</b>	<b>21,1%</b>

**Cuadro 5:** Controles durante los fines de semana de enero y febrero.

pectivas administraciones.

Similar al análisis relacionado con el movimiento de pasajeros, el correspondiente a la cuantificación de buses, también evidencia un alto número de salidas en el terminal San Borja, no obstante, como se dijo, esta totalización que supera las 7 mil salidas, considera la operación de buses

rurales e interurbanos.

Conforme fue analizado en el segmento anterior, en el total general de salidas y entrada de buses hubo una variación de un 4,6% entre lo proyectado y lo real, en donde hubo casi 10 mil movimientos más de lo que estaba previsto.

**AUTORIDAD Y CONTROLES**

En relación a la inspección de la informalidad y controles efectuados por parte del Programa Nacional de Fiscalización, relacionados con el Plan de Contingencia de Terminales, en la comuna de Estación Central, los resultados fueron los siguientes: en ambos meses se generaron más de mil controles a buses en los distintos terminales. Sobre el par-

ticular, la tasa de rechazo superó el 20%, para enero, y muy cercano a ese valor para febrero. El detalle respecto a los motivos de rechazo (ver **cuadro 4**) muestra que la mayor cantidad de incidencias corresponde a letreros, con sobre el 21% en ambos meses, seguido de parabrisas, ventanas y lunetas en mal estado con casi un 20% en enero y 21,8% para febrero, y a continuación el Sistema de luces, sobre el 15% en ambos meses.

Por último, respecto a la fiscalización de informalidad en la zona de exclusión de la comuna de Estación Central, se realizó un total de 1.261 controles con un total de 251 retiros, es decir que un 19.9% configuró la eliminación temporal de circulación de estos buses. 🚫





**BRIDGESTONE**



**"UNA UNIÓN PODEROSA"**



***DISTRIBUIDOR OFICIAL DE BRIDGESTONE***

**GRUPO**  
**CABAL**

[www.grupocabal.cl](http://www.grupocabal.cl)

# Sernac recomienda optar por buses formales en Semana Santa

Las empresas legalmente establecidas cuentan con una serie de seguros que les permiten responder ante los pasajeros por si se presentase una contingencia o un inconveniente.

■ Con motivo de Semana Santa, el SERNAC recuerda a los consumidores sus derechos, sobre todo aquellos servicios altamente demandados durante este fin de semana largo, como son el transporte y los turísticos.

El Servicio hace un llamado a los consumidores a velar por su seguridad, viajando sólo en empresas de transporte establecidas, pues es la única forma de exigir sus derechos en caso de algún problema. También recomienda guardar el boleto, pues frente a cualquier inconveniente, este documento le permitirá ejercer su derecho al reclamo.

## SIVA A VIAJAR EN BUS

Los consumidores tienen derecho a que los precios informados se respeten y que se les otorgue información veraz y oportuna sobre el servicio ofrecido.

El servicio de calidad también implica que las

empresas deben ofrecer transporte en condiciones de seguridad e higiene adecuadas.

Las empresas no pueden sobrevender pasajes. Por otro lado, si el consumidor lo anula con 4 o más horas de anticipación, la compañía deberá devolver, al menos el 85% del valor de su pasaje.

En el caso de pérdida de equipaje, si el consumidor ha tenido la precaución de declarar el valor de lo transportado, la empresa deberá responder por el total del

valor. Para esto, debe solicitar el formulario de declaración de equipaje, el cual debe estar disponible en los locales de venta de pasajes.

## NO A LOS PIRATAS

La alta demanda por servicios de transporte en ese fin de semana largo genera una proliferación de buses y furgones que ofrecen servicios interurbanos y rurales en precarias condiciones.

Al ser "piratas", no cuentan con seguros de protección al pasajero ni

a sus posesiones, por lo que, ante cualquier accidente o siniestro quedan expuestos a la más absoluta indefensión, ya que no existe una empresa que se haga responsable.

Si usted privilegia las empresas legalmente establecidas, cuenta con toda la protección que el Sernac le ofrece y puede acercarse a la empresa presentar su requerimiento o dejar su reclamo en [www.sernac.cl](http://www.sernac.cl)... Opción que no tendría si viajase en un bus "pirata".



# SÚBETE AL TAXIBUS AL MEJOR PRECIO

DIRIGIDO AL SEGMENTO RURAL, PARA TRASLADAR PERSONAS  
FUERA DEL RADIO URBANO DE LAS GRANDES CIUDADES



- NUEVO DISEÑO EXTERIOR, MODERNO Y SEGURO.
- TECNOLOGÍA ILUMINACIÓN LED EN INTERIOR Y EXTERIOR.
- PAQUETERA TIPO PULLMAN.
- CABINA DEL CONDUCTOR AMPLIA, CON ASIENTO NEUMÁTICO Y AMPLIA VISIBILIDAD.
- NUEVOS Y MÁS CÓMODOS ASIENTOS, RODOVIARIO III.

**Mascarello**  
**CITY RURAL**



# Cómo reducir la volatilidad económica

Una de las muestras más concretas de la incertidumbre global es el movimiento del tipo de cambio. La estimación para 2017 en Chile considera un escenario volátil en torno a \$700 por dólar.

■ Una tendencia de la globalización muy relevante de los últimos años, y que ha afectado de gran forma a las economías en desarrollo es la incertidumbre. Más que un concepto se ha convertido en una realidad. Veamos algunos ejemplos: el triunfo inesperado de Trump en Estados Unidos; la posición expectante de China frente a este suceso; la inminente salida del Reino Unido de la Unión Europea; las elecciones políticas en países desarrollados, y la modesta proyección de crecimiento económico mundial (3,3% en 2017), reflejan un escenario con riesgos que pudieran influir en países como el nuestro. Además, Chile deberá despejar dudas sobre qué proyecto político conducirá el país en las próximas elecciones presidenciales de noviembre.

Frente a este panorama es que el transporte de pasajeros en buses enfrentará el desafío de seguir creciendo, principalmente

en términos de calidad, ofreciendo un mejor servicio reflejado en mejoras de sus indicadores operacionales y, por sobre todo, en sus estándares de seguridad, tanto para los pasajeros como para los trabajadores. Entonces ¿cómo enfrentar estos desafíos en un escenario internacional y local de incertidumbre? Entrevistamos a Francico Ramírez, Ingeniero Comercial, Magister en Negocios Internacionales, y lo desafiamos a proponer algunas ideas desde su experiencia.

“Una de las muestras más concretas de la incertidumbre global es el movimiento del tipo de cambio. La estimación para 2017 en Chile considera un escenario volátil en torno a \$700 por dólar. Pero se estima con más probabilidad y exactitud movimientos en torno a los \$670 y \$680 pesos. Pensando en los muchos empresarios que quisieran comprar tecnología para brindar mayor seguridad, comprar una nueva flota o importar nue-



**Francisco Ramírez Astudillo**  
Ingeniero Comercial,  
Magister en Negocios  
Internacionales.  
eMail: framirez82@gmail.com

vos productos y servicios que supongan una inversión, las fluctuaciones del tipo de cambio pudiesen afectar estas decisiones, sobre todo en un contexto de depreciación del peso que afectaría mucho más a los importadores que a los exportadores”, asegura el experto.

## -¿Existe alguna forma de reducir este riesgo?

Sí. Instrumentos financieros llamados “derivados”, específicamente los “Contratos Forwards

que se utilizan para cubrir los riesgos de mercado (volatilidad del tipo de cambio), donde una parte se compromete a comprar y la otra a vender, en una fecha futura, un monto o cantidad acordado del activo que subyace al contrato (en este caso dólares), a un precio que se fija en el presente. El monto es variable, ya que dependerá de las necesidades de las partes. Este tipo de contratos no se transan en Bolsa sino que en mercados extrabursátiles, denominados OTC (Over the Counter). Justamente uno de los objetivos de contratar un forward es proteger al activo, en este caso un bus, por ejemplo, que subyace al contrato de una depreciación. Lo pueden contratar personas naturales o jurídicas con un intermediario de valores registrado en la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS), ya sean corredoras de bolsa o agentes de valores.

-¿Qué se necesitan para que operen?

Es importante considerar que no se requiere de una inversión inicial pero podrían solicitarse garantías. Los contratos pueden estar expresados en moneda nacional, moneda extranjera o en UF. Además deben adaptarse a las necesidades de cada persona o empresa, y se deberán asumir los eventuales riesgos que, en este caso, se asocian a las fluctuaciones del tipo de cambio. Es decir no se puede modificar el precio fijado si las variaciones en el tipo de cambio futuro favorecen a una de las partes.

### LIQUIDACIÓN DEL CONTRATO

Según explica el ingeniero Francisco Riquelme, la liquidación del contrato puede efectuarse en común acuerdo de las partes, en forma anticipada o a su vencimiento, mediante dos modalidades:

**Entrega física:** donde al vencimiento del contrato se produce el intercambio físico por montos equivalentes de los activos subyacentes, de acuerdo con el precio forward que pactaron las partes.

**Compensación:** Es la más usada en Chile y consiste en, como su nombre lo dice, en una compensación por la diferencia producida entre el precio pactado y el precio referencial de mercado estipulado en el contrato.

El Magister en Negocios Internacionales explica que el uso de este instrumento financiero supone una gestión efectiva para

eliminar el riesgo e incertidumbre que no tiene que ver con “mi negocio”: el empresario espera que la utilidad generada sea a partir de su gestión y no producto de la especulación en el mercado del petróleo o de divisas como el dólar.

“A la hora de contratar estos instrumentos financieros mis recomendaciones serán hacerlo con intermediarios de valores regulados por la SVS (comprobar que éstos se encuentren inscritos y vigentes en

para cubrirse de manera colectiva y que esto signifique fortalecer al sector en términos de competitividad y mejoras del servicio con una visión común del negocio.

No está de más decir que en estos días lo único constante es el cambio, por lo tanto como gremio será siempre necesario estar

atento a las posibles amenazas del entorno, local y global, y tener un plan de acción estratégico que permita reaccionar de manera efectiva, para no perder competitividad y seguir logrando exitosamente los desafíos y oportunidades que depara el futuro. 🚀

el Registro de Corredores de Bolsa y Agentes de Valores, y ojalá de reconocida experiencia), investigar si hay más empresas en el sector de transporte de pasajeros en buses que los hayan contratado y si cumplieron sus objetivos planeados, y, en esta misma línea, establecer alianzas estratégicas entre empresas relacionadas (incluso si son competencia)



# Felices bodas de plata Matías Castro

■ Las cuatro décadas de Epysa Buses coinciden con los 25 años de Matías Castro, actual gerente general, en la compañía.

“Desde que llegué nunca he parado de aprender. Debo agradecer en ese sentido la confianza de Andrés Novion, que al igual que hizo don Germán con él, fue capaz de traspasarme su conocimiento y experiencia, al tiempo de ir delegando responsabilidades. El mayor legado de estos 25 años es que hayan tenido la confianza en mis capacidades”, comenta el ejecutivo.

Se define como una persona inquieta que no le gusta estar en la “zona de confort”, por el contrario, motiva a su gente a estar en permanente movimiento y eso se refleja en que ha vivido gran parte del proceso de crecimiento y modernización de la compañía, algo que estima no es fortuito.

“Ahora estamos en una etapa donde están entrando las segundas y hasta terceras generaciones en las empresas de transportes y hay que demostrarles porqué tenemos esta trayectoria, prestigio y generamos confianza. Es un mix de aspectos que indican que por algo la historia se escribe. Somos una empresa consolidada y queremos seguir muchos años más en el negocio, ayudando a nuestros clientes”, concluye el gerente general de Epysa Buses. 🚗



*El Gerente General de Epysa Buses ha vivido buena parte de la trayectoria de la empresa y tiene grandes planes para el futuro.*

# López y Asociados, Asesoría legal especializada en PYMEs

■ Producto de la dinámica relación existente entre las grandes empresas y las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs), el estudio jurídico López y Cía. ha diseñado una línea de programas de asesorías especializadas en este segmento, entregando un soporte legal y de gestión integral orientado a éstas. Para ello, cuenta con un equipo profesional multidisciplinario, integrado por abogados e ingenieros que asesoran a cada cliente con un programa diseñado conforme a sus requerimientos y entorno de negocios, teniendo como base las características propias y únicas de cada empresa, pudiendo abarcar desde el ámbito estratégico y de la alta dirección, hasta los aspectos tácticos y cotidianos de la gestión empresarial, mirando siempre a la organización como un todo.

Estos servicios, se plasman en las siguientes grandes áreas y materias:

- Asesoría legal en materias civiles, comerciales, laborales, tributarias y todas aquellas áreas sensibles en la gestión de una empresa.
- Representación legal ante juicios, arbitrajes, comparendos, acuerdos, mediaciones y negociaciones.
- Asesoría en cumplimiento normativo interno y externo, reglamentación y códigos de ética.
- Gobierno corporativo, directorios, alta dirección y relaciones laborales.
- Asesorías y estudios de riesgo operacional, financiero y organizacional.
- Asesoría en negociaciones, contratos, licitaciones, créditos y cobranzas.
- Asesoría en asuntos públicos, gestión de intereses y lobbying.

Además, en todos estos contenidos y en forma permanente se



*Juan Pablo López, abogado senior de López y Asociados.*

entrega capacitación y entrenamiento a los segmentos directivos, ejecutivos o empleados según sea el requerimiento.

Desde esta perspectiva, el equipo profesional de López y Cía. va más allá de un estudio jurídico y de una consultoría: abarca la preparación, prevención y anticipación de contingencias por la vía de la asesoría continua e integral en la relación de las PYMEs con su entorno comercial. 📞

## CERCA DE USTED

López y Cía. se encuentra ubicado en Santiago, pero con operaciones en todas las regiones del país lo que le permite ofrecer un completo acompañamiento a sus clientes en todas las instancias que ellos requieran.

**Avda. Las Condes 9460, oficina 306.**

**Las Condes, Santiago.**

**Fono: 562 3223 9881**

**[www.lopezcia.cl](http://www.lopezcia.cl)**

# ¿CERTIFICAR CALIDAD DEL SERVICIO U OFRECER SEGURIDAD VIAL?



Por Patricio Fuenzalida – Director de BCh Consulting.

■ Hay cifras evidentes y aterradoras que marcan a Chile como un país de un alto índice de accidentes. Por ejemplo, el año 2015 la OCDE realizó un estudio de “Road Safety” de carácter mundial y nuestro país ocupó el noveno lugar del ranking con una cifra de 2.140 fatalidades. Considerando su relación con el número de habitantes, por cada 100.000 personas ocupamos el tercer lugar de ese ranking con un 11,9.

Sólo nos superan Estados Unidos, seguido de Argentina.

Si bien en el mercado hay de todo, como experto en temas de seguridad vial me resulta increíble ver cómo existen empresas de transporte de pasajeros en Chile que promocionan certificados de calidad mientras en las carreteras se ven sus buses en panne y que otras ofrezcan llegar lejos con su servicio, sin preocuparse de cumplir los mínimos

estándares que involucren ante todo la seguridad evitando, por ejemplo, los incendios de buses en ruta, volcamientos por exceso de velocidad o por el pestañeo de una persona fatigada al extremo.

Si realizamos un análisis técnico de las carreteras, puentes, accesos de conectividad, pasos sobre nivel y distancias, vemos que la triste realidad se enfrenta a construcciones que no presentan, al menos en su uso práctico,

condiciones de seguridad.

Una de las primeras observaciones de auditoría es apreciar la conducta aplicada, es decir, el sentido común que se aprecia sobre una operación o proceso, y que debe primar por sobre la cantidad de registros y papeles que brinda un sistema. Bajo este criterio, podemos analizar, por ejemplo, la obesidad como un factor común en los conductores de largo trayecto en Chile que posee un común de-



nominador en cuanto a la salud: el riesgo de infarto, presión o diabetes que impactan en la salud de los colaboradores y, con ellos, en la vida de los usuarios.

El origen, sin duda es la validación de mercado a un sistema macabro que finalmente paga por vuelta, sin importar la velocidad, el respeto a las reglas, o bien los propios estándares que se pudieran auto exigir, inconscientes de la responsabilidad de un vital servicio hacia las personas y de sentido estratégico en la conectividad que requiere un país.

### ¿CÓMO Y QUÉ CERTIFICAR?

Una de las preguntas que el mercado de transporte y de vialidad se hace respecto a la certificación de un sistema de gestión que asocie la calidad y los requisitos exigibles por la normativa legal chilena de tránsito y de otras normativas o estándares in-

ternacionales bajo la poco conocida norma ISO 39001 Seguridad Vial (que rige vigente en ISO internacional desde el año 2010) es qué anteponer primero: ¿un certificado de calidad exigible para una licitación o imponerse estándares de seguridad vial?

Dentro de mis actividades como consultor, el viaje es una realidad permanente y de esta manera puedo dar fe de los actuales servicios que se ofrecen por una empresa u otra y compararlos con su REALIDAD. En Chile, la historia de la Seguridad Vial es incipiente a nivel de certificación y exigencia. Sin embargo, cada día son más los profesionales que se inclinan por capacitarse en la aplicabilidad de esta norma junto a las empresas que inician su implementación, fijándose voluntariamente estándares que van más allá de la sonrisa del personal

llegando hasta el taller donde se realizan las mantenciones o bien con estudios técnicos que validen las ofertas constructivas de carreteras y otras vía de acceso para los usuarios.

Lamentablemente, Chile no posee una agenda relativa a la asociación de estándares y acuerdos gremiales o ministeriales respecto a los propios estándares que el país debe poseer como niveles mínimos y que se requieren en ciertos sectores ligados al transporte y la vialidad. Tampoco se aprecia que quienes dirigen el respectivo ministerio posean competencias técnicas de lo que es hoy una "Ciencia específica" como lo es el transporte, la seguridad vial y, en definitiva, sobre el fino sentido de integración nacional que este complejo sistema requiere e implica.

Es evidente que en los

distintos gobiernos ha primado la buena fe política y la confianza hacia la persona por sobre los especialistas de vasta y exitosa trayectoria que pudieran ocupar tal posición. Por lo tanto, lograr un orden respecto a la estandarización de la Seguridad Vial en Chile quizás tenga, por lo pronto, un largo camino.

Por lo tanto, la respuesta al planteamiento inicial es fácil de responder y difícil de aplicar. Las bases de la calidad de un servicio son las condiciones mínimas de seguridad y con ello, neutralizar accidentes que pudieron ser previstos, mitigados y anulados con anterioridad al servicio. Esto es, ante todo, la condición de cualquier sistema mediante educación y, por sobre todo, como un compromiso transformado en una correcta conducta desde la Dirección, Gerencia, sus colaboradores y usuarios. 🚗





*Ministra de Transportes y Telecomunicaciones, Paola Tapia.*



*Subsecretario del Interior, Mahmud Alehuy.*

## **ACTIVIDADES ENERO 2017**

4. Conferencia de prensa Terminal junto con Subsecretario Alehuy.
5. Reunión Municipalidad Estación Central - Plan de contingencia estival.
6. Reunión con Director del Trabajo, Christian Melis.
6. Reunión Ministerio de Transporte por TNE y peso por eje.
6. Reunión en Dirección de Concesiones del MOP por congestión salida General Velázquez.
10. Reunión coronel Monrrás, prefectura de Tránsito Carabineros.
10. Reunión Centro Nacional de Enlace, Ministerio de Salud.
11. Reunión senador Chahuán.
13. Reunión jefe Finalización Dirección del Trabajo por revisión de multas.
13. Reunión en Subsecretaría del Interior y Carabineros - Plan contingencia estival.
16. Reunión comité FENABUS.
17. Reunión alcalde Estación Central-plan terminales época estival.
19. Reunión Dirección del Trabajo por modificación Resolución 1081.
20. Aula Magna PUC - Clase Magistral de Economía.
23. Reunión Ministerio del Interior por Seguridad en el transporte.
25. Reunión de Directorio.
26. Entrevista Chilevisión.
30. Reunión Ministerio de Hacienda.

## **ACTIVIDADES FEBRERO 2017**

2. Reunión municipio Estación Central - Plan contingencia estival.
6. Reunión Ministerio de Transportes - Peso por eje. Fiscalizaciones.
9. Reunión con asesores Ministra del Trabajo - Modificación Res. 1081.
9. Reunión Ministerio de Hacienda.
14. Reunión Entel Grandes Empresas.
15. Entrevista diario La Segunda.
23. Reunión Dirección de Concesiones MOP- congestión salida General Velázquez.



*Ministra del Trabajo, Alejandra Krauss.*



*Director del Trabajo, Christian Melis.*



Cuenta con **maco**®

# DAEWOO A120 EL ESPECIALISTA en media distancia



**AUMENTA  
LA RENTABILIDAD  
DE TU NEGOCIO**

## DAEWOO A120

CARROCERÍA DE ALTA RESISTENCIA  
NORMA SEGURIDAD ECE R66  
BUTACAS SOFT FULL CON  
CINTURÓN DE 3 PUNTAS  
EXCELENTE ÍNDICE PESO/POTENCIA  
BAJO CONSUMO DE COMBUSTIBLE



**DIFERENTES SOLUCIONES PARA TU NEGOCIO**

COTIZA EN [BUSESDAEWOO.CL](http://BUSESDAEWOO.CL)

(+56 2) 2350 2200



- ✓ MAYOR CONFIABILIDAD
- ✓ MAYOR EQUIPAMIENTO
- ✓ MENOR COSTO OPERACIÓN
- ✓ MENOR INVERSIÓN

### RESPALDO Y CONFIANZA GRUPO MACO S.A.

**Antofagasta:** Av. Pedro Aguirre Cerda N° 7514, Tel. (55) 268 5528  
**Valparaíso:** Av. O'Higgins 130 Galpón 3 y 4, Placilla Oriente, Tel. (32) 213 0001  
**Santiago:** Av. Pdte Eduardo Frei Montalva N° 9829, Quilicura, Tel. (2) 2350 2200  
**Rancagua:** Longitudinal Sur 1040, KM 82,5 Tel. (72) 244 5400  
**Concepción:** Av. Gran Bretaña N° 4589, Talcahuano, Tel. (41) 266 7237  
**Puerto Montt:** Panamericana Norte N° 4200, Km 1019, Tel. (65) 249 4811

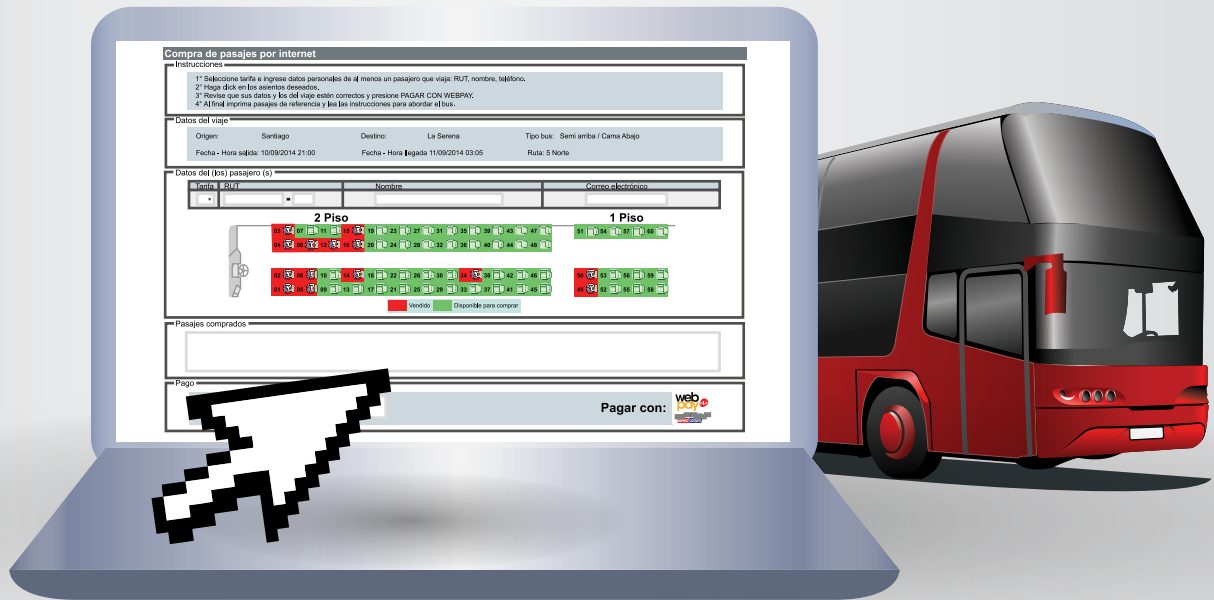


**DAEWOO BUS**  
TECNOLOGÍA COREANA QUE LLEGA MÁS LEJOS

CONOCE ADEMÁS NUESTRA RED DE CONCESIONARIOS A LO LARGO DE TODO CHILE EN:

[www.busesdaewoo.cl](http://www.busesdaewoo.cl)

# EL SISTEMA DE VENTA ONLINE QUE SU EMPRESA NECESITA



**LE PERMITIRÁ VENDER EN LÍNEA EN TODAS SUS OFICINAS Y AGENCIAS**  
Simple y rápido de usar, el sistema 100% Web donde todas sus oficinas están en línea.  
Es económico, con bajo pago mensual. Incluye un completo módulo de Encomiendas.

## MÚLTIPLES FORMAS DE VENTA



VENTA EN OFICINAS  
PROPIAS Y AGENCIAS



VENTA EN PRINCIPALES  
PORTALES DE PASAJES



VENTA A TRAVÉS DE  
SU PROPIA WEB