Dígalo

DIGALO@LAPRENSAAUSTRAL.CL
FAX: 247406 • WALDO SEGUEL 636 PUNTA ARENAS

Obesidad y las candidaturas

Señor Director:

Comenzaron las apariciones de precandidatos y candidatos presidenciales en diferentes foros, abordando temas como el cambio climático y el envejecimiento. Sin embargo, no se ha escuchado ninguna mención a la obesidad, considerada por los organismos internacionales como "el mayor desafío de salud que enfrenta el planeta".

En Chile, siete de cada diez personas mayores de 15 años y cinco de cada diez niños están con sobrepeso y obesidad, lo cual está aumentando en forma alarmante.

La pregunta a nuestros precandidatos y candidatos es qué van a hacer frente a la obesidad.

El consenso científico internacional es intervenir precozmente en los niños, en sus hogares, jardines infantiles y colegios, para impedir que la obesidad infantil siga aumentando.

Sería interesante conocer las propuestas programáticas al respecto.

Dr. Fernando Vio del Río
Profesor titular Instituto de Nutrición y Tecnología de los Alimentos (INTA), Universidad de Chile

•Las cartas deben tener una extensión máxima de 2.200 caracteres con espacios. Deben figurar el nombre y apellidos del remitente, y su Rut, identidad que no puede ser verificada por La Prensa Austral.

Un día como hoy...

15 a.C

• En España (Imperio romano) se funda la ciudad de León durante el reinado de César Augusto.

1539

• En la bahía del Espíritu Santo (actual Tampa, en el estado de Florida) desembarca el conquistador español Hernando de Soto junto a 600 hombres.

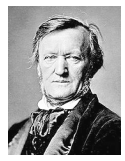
1795

• En la iglesia de Santa Margarita de París se entierra en una fosa común el cadáver del rey Luis XVII.

1834

• En Perú, Luis José de Orbegozo promulga la cuarta Constitución.

1865



• En Alemania, Richard Wagner estrena Tristán e Isolda.

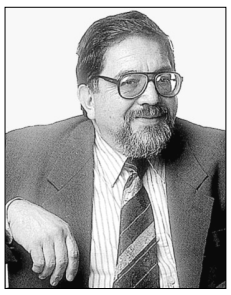
1907

• En París, Auguste Lumière presenta la fotografía en color.

1990

• En Perú Alberto Fujimori derrota al escritor Mario Vargas Llosa en la segunda vuelta de las elecciones presidenciales.

Guía para candidatos



Abraham Santibáñez
Periodista

Un humorista norteamericano escribió una vez que su país no necesitaba un presidente.

Explicó su afirmación haciendo un recuento histórico: Franklin Delano Roosevelt demostró que una víctima de parálisis infantil podía ser presidente. Ike Eisenhower probó que un militar puede desempeñarse dignamente en la Casa Blanca. Lo mismo Reagan: un actor puede ser presidente o, como Kennedy, también puede serlo un intelectual mujeriego. La excepción: Gerald Ford. Demostró, dijo el humorista, que Estados Unidos funciona aunque no tenga un presidente.

Bromas aparte, lo que prueba esta historia es que no hay requisitos específicos para alcanzar el poder, tanto en Chile como en Estados Unidos. Por eso es un ejercicio algo inútil lo que se ha repetido en los últimos días a partir del desconocimiento de Ossandón del Acuerdo climático de París o las especulaciones de Piñera en torno al espionaje en la Sofofa. Y qué decir de algunos lapsus memorables de Alejandro Guillier.

En Estados Unidos, se han conocido algunas recomendaciones que tratan de dibujar el perfil de un presidente ideal. El más famoso lo hizo Peter F. Drucker, economista austriaco, "el padre del management moderno". Se publicó en The Wall Street Journal. Señalaba: "Es difícil imaginar un grupo más diverso que los predecesores de Bill Clinton, en capacidades, personalidades, valores, estilos y logros. Pero incluso los más débiles de ellos tuvieron una eficacia considerable en la medida que observaron seis reglas de administración. E incluso los más poderosos perdieron eficacia en cuanto violaron estas reglas".

Drucker sostiene que el presidente debe empezar por preguntar: ¿Qué hay que hacer? "No debe hacer lo que obstinadamente quiere hacer, aun cuando fuera el punto central de su campaña".

Lo segundo es Concentrarse, no diversificarse. "Generalmente hay media docena de respuestas correctas a "¿Qué hay que hacer?". Sin embargo, a menos que un presidente haga la elección arriesgada y polémica de una sola, no logrará nada".

Tercero. "Jamás apueste por algo seguro". Roosevelt nunca pudo imponerse sobre la Corte Suprema, lo que consideraba esencial para el éxito completo de su Nuevo Trato. Clinton también debe haber pensado que eliminar la prohibición de ingreso a las Fuerzas Armadas para los homosexuales sería algo seguro. No fue así, sólo años más tarde otro presidente logró cambiar las reglas.

Cuarto: "Un Presidente eficaz no micro-administra".

Quinto: Un Presidente no tiene amigos en el gobierno, la máxima de Abraham Lincoln. "Un Mandatario que hace caso omiso de esta regla ha vivido para lamentarlo. Nadie puede confiar en los 'amigos del presidente'. ¿Para quién trabajan? ¿Por quién hablan? ¿A quién se reportan realmente?"

¿Y la sexta regla? "Es el consejo que Harry Truman le dio a John F. Kennedy cuando recién había sido elegido: ´Una vez que fuiste elegido, deja de hacer campaña´".

Trasladar estas recomendaciones a nuestra realidad no es difícil. Lo importante es sacar provecho de las lecciones de la historia, en el caso chileno desde el Director Supremo de hace 200 años hasta nuestros días. Y, lo más importante, no navegar por las mismas aguas de Donald Trump que enfrenta cada día mares más procelosos.

IBM en el Centro de Desarrollo de Negocios Punta Arenas

Danissa Bonacich/
Directora Centro de Negocios Punta Arenas/Umag

Quién iba a pensar que una llamada telefónica del extranjero, iba significar una experiencia tan enriquecedora para los profesionales y clientes del Centro de Desarrollo de Negocios de Punta Arenas. Responder a la pregunta ¿qué hace el Centro? me permitió explicar que somos un programa financiado por el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec) y operado por la Universidad de Magallanes, que entrega asesoría gratuita a la pequeña empresa para mejorar su rendimiento económico. Pero la segunda pregunta, menos habitual que la primera, me permitió soñar ¿qué necesitas para ofrecer un mejor servicio a tus clientes? Conociendo la realidad local, no me fue difícil responder que sería ideal contar con asesorías especializadas, gratuitas, en ventas, marketing, redes sociales, etc.

Mi sorpresa fue mayor cuando se nos indica que en mayo de este año vendrían a trabajar un mes con nosotros, cuatro profesionales de IBM, reconocida empresa multinacional estadounidense de tecnología y consultoría con sede en Nueva York, que fabrica y comercializa hardware y software para el área informática. Así llegaron a ayudarnos, de manera completamente gratuita, Faye de Canadá, Eva de Ungría, Kriti de India y Shanggi de Corea, con el gran desafío de apoyar al equipo del Centro en mejorar aún más sus servicios, desafiando el idioma y sus distintas culturas.

Durante un mes, nos capacitamos en temáticas que son clave para el aumento de ventas de las empresas, tales como el manejo de Google Drive, marketing digital y metodologías como Design Thinking, entre otras. Nos reunimos con nuestros clientes, y también con la comunidad, en un gran seminario donde se habló de marca personal y redes sociales.

¿Qué hace que un profesional de una empresa tan importante como IBM venga y desarrolle su trabajo profesional sin cobrar? Para ellos, participar de voluntariados es un premio, un reconocimiento que les permite ascender en sus trabajos. La empresa les paga un viaje inolvidable a cambio de que aporten, desde sus áreas de dominio y dejen un valor agregado en las organizaciones anfitrionas.

Los resultados de estas cuatro semanas trabajando con pequeños empresarios y con el equipo del Centro de Desarrollo de Negocios, superaron las expectativas. Y generaron importantes conclusiones. Para hacer crecer la empresa, hay que enfocarse en el cliente; analizar la forma en que se llega a él; identificar cuál es su comportamiento de compra; revisar cómo se está manejando la información en la empresa; responderse la pregunta acerca de cómo se pueden optimizar los procesos; incorporar tecnología y aplicaciones gratuitas; utilizar las redes sociales para dar a conocer el producto, en fin: aprovechar de mirar a través de las ventanas que se abren. Contestar las llamadas, por ejemplo, y darse un minuto antes de decir no a las oportunidades, porque se pueden transformar en grandes experiencias.

Enfoque

José Villarroel G.

»Homenaje a mujer médica

• Sobre la señalética de calle Bories, a la altura de Avenida Colón, alguien puso el nombre de Eloísa Díaz, la primera mujer médica de Chile.