

**PREMIO ICARE
DISCURSO DEL SEÑOR
Patricio Parodi, Presidente de ICARE**

Teatro Municipal de Santiago, 30 de Agosto de 2010

Una de las principales actividades de ICARE –y sin duda la más grata- es entregar todos los años este Premio.

Y aunque por nuestras propias actividades estamos familiarizados con el desarrollo empresarial, todos los años nos siguen sorprendiendo casos notables de emprendimiento y talento empresarial. Y lo que más nos llama la atención, es la aparente facilidad –casi la obviedad- con se inician, germinan y florecen estos proyectos. No quiero decir con esto que el trabajo empresarial sea una tarea fácil, porque sin duda no lo es; pero quiero destacar que es una opción abierta para todos, un camino que todos pueden ensayar.

¿Qué hace que algunos lo intenten? ¿Qué los mueve a dejar de lado posiciones convencionales, tal vez más cómodas y seguras, para embarcarse en proyectos muchas veces aún nebulosos?

Y después, ¿qué hace que estos sueños se transformen en realidades concretas, se desarrollen y crezcan casi sin límites?

Hoy día, cuando ponemos tanto énfasis en la innovación y en el emprendimiento, y promovemos que más jóvenes inicien sus propios negocios, nos encantaría ofrecer una fórmula simple, una receta segura, los “10 pasos que usted debe seguir para alcanzar el éxito empresarial”...

Sin embargo, hasta ahora sólo podemos ofrecer pistas. Buenas pistas, que surgen todos los años de las valiosas experiencias de nuestros premiados.

Son lecciones profundamente humanas; tienen que ver con nuestros sueños, con la capacidad de atreverse, con la confianza, la perseverancia y la disciplina personal. Hemos aprendido que tras el emprendimiento, más que conocimientos, hay un espíritu curioso, que busca entender cómo funcionan las cosas o cómo éstas pueden funcionar mejor; hay una vocación hacia resolver problemas y vencer obstáculos, y hay un afán de autonomía, una búsqueda de legítima independencia y libertad, para obrar y entregar lo mejor de sí.

Desde su fundación, hace ya 58 años, el foco de la acción de ICARE ha sido la excelencia empresarial y, sin duda, esta ceremonia es lo que mejor refleja este propósito.

Con este Premio, queremos reconocer los méritos y cualidades de quienes forjan el progreso del país desde la actividad empresarial. Quienes instituyeron este reconocimiento, pensaron que la empresa –además de su rol productivo- debe dar testimonio a la sociedad de los factores que determinan su excelencia y de su aporte como palanca de desarrollo personal y social.

Los invito a compartir en los minutos que siguen, tres historias de emprendimiento que aportan bienestar, crecimiento y progreso a nuestro país. Son historias recientes, en las que sus protagonistas -o fundadores- siguen liderando su proceso de desarrollo.

“Muchos niños creen que, por no tener recursos económicos, su destino va ser el mismo que el de sus padres y entorno más cercano. Entonces, yo les digo que no, que ellos pueden ser muchas cosas, que pueden doblarle la mano al destino...”

Con esas palabras, nuestro primer premiado transmite su entusiasmo emprendedor a los alumnos de los colegios de su región. A este empresario efusivo y generoso, no le basta su propio éxito y con este verdadero apostolado empresarial quiere compartirlo, quiere multiplicarlo, quiere que todos sepan que se puede...

Para ICARE es un honor distinguir hoy día con el Premio ICARE, en Categoría Empresario, al señor Benjamín González Canales.

En la década de los 60, todo iba bien para la familia González Canales, constituida por los padres y 7 hijos, hasta que un incendio consumió por completo la pulpería que tenían en Teno y con ello el sustento económico y, de paso, los planes futuros de sus integrantes. Nuestro premiado, Benjamín, uno de los hermanos mayores, tuvo que empezar a trabajar mientras terminaba la enseñanza media, y abandonó sus sueños de ser Arquitecto.

“Nos cambió la vida de un día para otro, pero tuvimos que aprender a recuperarnos”, recuerda nuestro premiado. Hoy, en la perspectiva del tiempo, uno se pregunta si ese lamentable incendio no fue el incidente, la circunstancia, que, años más tarde, pondría a Benjamín González en la ruta empresarial, confirmando aquello de que “no hay mal que por bien venga...”

Recién salido del colegio, postuló a la cadena ABC. Fue aceptado y partió como vendedor. Por 10 años trabajó en esta empresa donde llegó a ser Gerente de Tienda, pero siempre supo que tenía que independizarse. Su trabajo en ABC, que recuerda con cariño, le permitió aprender el negocio en una empresa bien organizada; y también conoció a agentes de los bancos y a proveedores, como Cirilo Córdova y Daniel Platovsky, entre otros, que serían fundamentales en su desarrollo empresarial.

Tenía 28 años cuando en el año 1978 decidió irse e instalar su propio negocio. Su proyecto era vender línea blanca, electrodomésticos, bicicletas, colchones, muebles, electrónica y relojes. Todo el mundo le dijo que era una locura, que iba a fracasar, que era muy difícil... Pero sus padres, los de la Pulpería incendiada, lo alentaron. Y también creyeron en él su secretaria, una cajera, un vendedor y un junior, quienes se fueron con él y hasta hoy son parte de su equipo.

Pero su mayor sorpresa fue descubrir que en sus 10 años de trabajo como empleado no sólo había ganado experiencia, también se había ganado el corazón y la lealtad personal de muchos clientes y proveedores.

Partió con una tienda chiquitita, arrendada en la calle Peña, en Curicó y con muy poco capital. Con la intención de comprar unas poquitas cosas, llegó a CTI, importante proveedor. Su gerente, Cirilo Córdova, le dijo: *“Benjamín con esto no vas a alcanzar a hacer nada, lleva más”*. Y cuando nuestro premiado le explicó que no tenía como pagarle, recibió como respuesta un *“No importa, eso lo acomodamos...”*

¡Y vaya cómo lo acomodaron! Las proyecciones de vender \$500 mil mensuales se quintuplicaron alcanzando \$2,5 millones.

De ahí en adelante fue puro trabajar, ganar e invertir en nuevos locales, bodegas e infraestructura. Ya en 1982 -en plena recesión económica- compró un local esquina en Curicó, donde

funciona actualmente, para diversificarse en otros rubros como ropa y productos para el hogar. Su máxima en materia de financiamiento siempre ha sido simple y clara: *“No deber más de lo que a mí me deben.”*

Nuestro premiado piensa que, en provincia, el trato personal es diferente y que la gente se acostumbra a que un determinado vendedor lo atienda porque le tiene confianza. *“Hay clientes”* –nos cuenta- *“que pueden estar por una hora esperando para conversar conmigo y no hacen su compra hasta que les aconsejo un determinado producto”*.

Lo dicen los libros, y lo enseñamos sin cansancio en nuestros Congresos de Marketing. Definitivamente, en los negocios hay que preocuparse de muchas cosas, pero sólo una es la más importante: los clientes.

Y, fiel a esta máxima, el mayor orgullo de nuestro premiado es poder ofrecerles a sus clientes una tienda bonita, cálida y cómoda. *“En la ciudad de San Vicente”* –nos dice- *“una tienda con escala mecánica es todo un acontecimiento. La gente lleva a los niños, recorren, y así también valorizamos el segundo piso...”*.

Y atribuye buena parte de su éxito la gran preocupación que han puesto en atender bien a sus clientes, quienes dejan de ir a las grandes ciudades y se concentran en su tienda local, que consideran como suya.

Sin aspavientos, nuestro premiado –considerado como un verdadero cacique de la zona- reconoce que sus seis tiendas, ubicadas en Santa Cruz, Curicó, San Vicente, San Fernando, Linares y Cauquenes, hoy están compitiendo de igual a igual con las grandes cadenas de retail del país.

Su compromiso con la comunidad viene heredado de sus padres y la confianza en la personas es el sello diferenciador de sus empresas. Junto a una dedicada acción social, genera más de 1.600 empleos en temporada, los que unidos a sus más de 600 empleados permanentes, acreditan su gran lazo con la gente de su región. Esta misma gente es la que lo ha acompañado en épocas de crisis y con ellos mismos, ha salido adelante y seguirá creciendo.

Nos cuenta nuestro premiado, que frente a las grandes crisis económicas ha optado por reunirse con todo el personal y explicarles en qué situación se encuentra la cadena. Luego han hecho una especie de pacto, donde los trabajadores se comprometen a determinadas cosas y él a otras. En suma, nunca ha tenido problemas con su personal y tiene como política no hacer despidos, especialmente en época de crisis.

Como buen empresario, no lo amedrentan las dificultades, las crisis, ni la llegada de las grandes cadenas, y ya proyecta duplicar la cantidad de tiendas en el mediano plazo. A su juicio, con las buenas proyecciones económicas del país, el retail tiene muchas oportunidades, sobre todo en lugares apartados. Y para esto ya se ha preparado reordenando sus negocios que abarcan también, entre otras, el área agrícola, vitivinícola y las comunicaciones.

Junto a su señora, Lorena Folatre, y sus cuatro hijos han formado un sólido núcleo, que comparte viajes, vacaciones y distintos intereses, especialmente de índole social. Si bien Lorena, en los primeros años, se dedicó exclusivamente a sus hijos, porque como resalta su marido, *“la mejor empresa es criar bien a los hijos”*, hoy comenzó a hacerse cargo del negocio vitivinícola. Actualmente, la Viña Folatre exporta vino a granel y embotellado, principalmente a Estados Unidos, además de otros países como Francia, España, Alemania y Brasil.

A través del Grupo Gonzagri, integrado por cuatro empresas, que, se han caracterizado por un crecimiento continuo a través de los años, exporta manzanas, cerezas y

arándanos, entre otras frutas, a más de 30 clientes en 20 países del mundo con una tecnología de avanzada.

En la propiedad de la Radio Condell, la tercera más antigua de Chile, entró de manera casual. Era amigo de su dueña, quien le pidió que se la comprara para evitar que cayera en manos de las grandes cadenas de radio de la capital. [¡Qué les parece!]. Actualmente es su director y se preocupa que siga al servicio de los curicanos”.

Un sello muy particular de la actividad empresarial de nuestro premiado, es que siempre está presente en la mayoría de las manifestaciones sociales, culturales y deportivas de las ciudades en donde se ha instalado. *“Uno puede hacer empresa y ganar mucha plata, pero sin mirar para el lado” –nos dice. Y enfatiza: “Por mi parte, yo soy más feliz como lo hago, que teniendo más plata en mi cuenta corriente”.*

El mayor ejemplo de ello es el “Multibingo” que todos los veranos organiza para los clientes de la tienda. Esta actividad se inició 1984 como un programa de marketing alternativo a los sistemas de concursos y sorteos. Decidió entregarles a sus clientes algo tangible, un cartón de bingo, para que pudieran participar directamente y ganar hartos premios. Hoy, el Multibingo es una gran fiesta de la comunidad, a la que asisten familias de toda la región, desde pueblos escondidos hasta grandes ciudades de la zona, para entretenerse, ganar premios y disfrutar de un show que congrega a importantes artistas. Esta iniciativa es hoy día la actividad social más importante del Maule y ha reunido hasta 70 mil personas, destacándose incluso en el libro de Records de Guinness como el bingo más grande del mundo.

Y el fútbol no podía estar ausente en esta historia. Cuando el club Curicó Unido estaba casi desapareciendo, nuestro premiado se hizo cargo de él. Después de algunos años, se armó un equipo y una directiva que logró sacarlo de tercera división y llevarlo hasta la primera. Hoy, sus jugadores entran a la cancha luciendo orgullosos la camiseta de Curicó Unido con el patrocinio de Multihogar y tiene una de las barras más importantes de Chile que lleva más hinchas que muchos de los equipos profesionales de Santiago.

Pero, como destaqué al comenzar esta reseña, no hay nada que satisfaga más a este empresario, que las charlas motivacionales que imparte en los colegios fiscales, subvencionados y técnicos profesionales de la zona, donde les explica que sin importar su origen, pueden ser muchas cosas, y los invita a doblarle la mano al destino.

“Debe ser una broma o se equivocaron. Yo, un provinciano, un empresario chico, recibir el Premio ICARE... No, no lo creo. ¡Si el año pasado uno de los galardonados fue Álvaro Saieh y antes Ibáñez y Paulmann...!”

Eso pensó Benjamín González cuando le comunicamos que había obtenido el Premio ICARE 2010 en categoría empresario.

Estimado Benjamín: no era broma, ni estábamos equivocados. Su historia empresarial, forjada en regiones y compitiendo con titanes, es de una enseñanza enorme y estamos muy orgullosos de haberla podido destacar con este premio.

Grupo Gtd - Categoría “Empresa”

Cuando oímos que las empresas que liderarán el Siglo XXI aún no existen, nos parece una exageración. Sin embargo, en nuestro propio medio, tenemos la experiencia de empresas que en 30

años han construido negocios totalmente nuevos, en áreas de fuerte innovación tecnológica, logrando posicionarse entre los líderes del mercado.

A fines de los años 70, nada era ni remotamente parecido a lo que se conoce en la actualidad en el mundo de las telecomunicaciones. Sólo una gran visión pudo percibir las posibilidades de este mercado, conectando las crecientes necesidades de información de potenciales clientes, con soluciones tecnológicas imaginativas y audaces.

Es un honor y especialmente grato, distinguir hoy con el Premio ICARE Categoría Empresa al Grupo GTD...

El Grupo Gtd es la consolidación de siete empresas de alta especialización que se unen bajo un objetivo común: entregar soluciones integrales en telecomunicaciones. Con más de 30 años de experiencia, cuenta con un equipo humano y técnico dinámico e innovador, capaz de enfrentar con las mejores herramientas tecnológicas los desafíos que impone un mercado en constante evolución, preocupándose siempre de entregar el mejor servicio de atención a sus clientes.

Esta historia transcurre en el mundo de las telecomunicaciones y se inicia hace unos 30 años, hacia fines de los 70's. Por esos años, este sector se caracterizaba por ser un monopolio estatal, donde nadie hablaba de libre competencia y muy poco se exigía en materia de eficiencia, buenos servicios y atención a los usuarios.

Como veremos, en ese contexto, Juan Manuel Casanueva, ingeniero civil industrial de la Universidad de Chile se transformaría, casi sin querer, en el primer privado en ingresar al mercado de las telecomunicaciones y que, poco después, comenzaría a ofrecer otros servicios inéditos para las empresas.

También en esa época el Banco Central de Chile decidió abrir la tasa de interés bancaria a la competencia, en momentos en que ésta alcanzaba al 20% mensual. Se hizo imperioso entonces para las distintas instituciones financieras, conocer oportunamente las fluctuaciones del mercado.

Atento a buscar alternativas de negocios, Juan Manuel Casanueva se dio a la tarea de crear un boletín que recopilara la información que los propios bancos no eran capaces de recoger cada día. Luego elaboró una circular, que la secretaria de su padre escribió e imprimió en mimeógrafo (para los más jóvenes diré que esto era algo así como la versión pre-digital del email), y la envió a las instituciones financieras ofreciendo el servicio. Tan buena acogida tuvo esta propuesta, que el primer día de abril de 1976 comenzó a circular Publicaciones Índice y a los pocos meses, todas las compañías del mercado financiero estaban suscritas.

Sin embargo, la misión de elaborar lo que podría considerarse como un simple boletín, resultó mucho más compleja de lo pensado. La tarea diaria de contactarse con las cerca 70 instituciones financieras que componían el mercado local era prácticamente imposible. Teléfonos sin tono, líneas cortadas o congestionadas, jugaban en contra del progreso del nuevo negocio.

Pero no se dio por vencido, y junto a un amigo, planificaron la creación de un sistema privado de telecomunicaciones que conectara a todas las mesas de dinero presentes en el centro de Santiago. Una oportunidad enorme era la existencia de las centrales automáticas, lo que significaba abrirse a la posibilidad de hacer conferencias telefónicas y aumentar la capacidad de tráfico. La idea

fue un éxito y comenzaron a operar con varios bancos. En 1980 nació Comunicaciones Capítulo, para dar servicios a las mesas de dinero.

Pero no tardaron en aparecer nuevas dificultades, ya que teniendo como soporte técnico a las líneas telefónicas de la CTC, se encontraron con que cada vez que se caía una línea, la compañía se demoraba casi una semana en repararla, lo que hacía absolutamente inviable un negocio que debía mover varios miles de millones de pesos al día.

Aprovechando la remodelación que en esos momentos se hacía en el paseo Ahumada y otras calles de Santiago Centro, Casanueva y sus socios decidieron tirar ductos por esas calles, colocar unos cuantos cables y crearon Teleductos S.A., base de la red de comunicaciones del actual Grupo Gtd.

Así, tratando de vencer obstáculos, la empresa comenzaba a concretar proyectos que sencillamente no se habían imaginado hasta entonces. Como señala su fundador: *“En muchas áreas de las telecomunicaciones fuimos pioneros a la hora de realizar inversiones. Por eso, el mayor aporte de Teleductos ha sido ayudar a que la revolución de las telecomunicaciones llegara a Chile”*.

A Gtd Teleductos se fueron agregando sucesivamente Gtd Telesat, Compañía de Teléfonos, especializada en empresas e instituciones públicas y privadas; Gtd Internet, orientada a brindar servicios de Internet y Data Center, y Gtd Larga Distancia, con su Carrier 159. En el año 2000, para agrupar las empresas en un holding integral en el área de las telecomunicaciones, se crea Grupo Gtd.

En el año 2005 la empresa llega al mercado residencial con la adquisición de la compañía Manquehue Net, actualmente Gtd Manquehue. Al año siguiente formó Gtd Imagen, empresa que desarrolla soluciones de televisión digital entregando además servicios en alta definición y televisión interactiva.

En una muestra más de su visión y audacia empresarial, en medio de la reciente crisis económica y financiera, el grupo construye en el centro de Santiago, un moderno Datacenter, edificio de siete pisos más subterráneo, con 2.500 m² y equipado con tecnologías de última generación-

A principios de este año, el Grupo Gtd anunció la adquisición de Telefónica del Sur, empresa líder en telecomunicaciones, con más de cien años de historia. De esta forma, el grupo que iniciara Juan Manuel Casanueva se convirtió en la tercera empresa de telecomunicaciones a nivel nacional, con cobertura de servicios desde Arica hasta Punta Arenas.

Por cierto, esta no es una historia que termine aquí. La empresa mantiene un ritmo de inversiones muy elevado para mantener su vigencia y aumentar sus clientes. ¿Sus pilares estratégicos? Buen manejo de costos, entrega muy rápida y servicios de post venta de alta calidad, Y sin duda, lo más importante: GTD “gente totalmente dispuesta...”

No hay verdaderas empresas sin empresarios. Pensar lo contrario –como a veces ha ocurrido- solo ha dado lugar a aberraciones económicas.

La gestación, crecimiento y desarrollo del Grupo Gtd no puede separarse de su fundador Juan Manuel Casanueva. Es imposible hablar de este grupo sin referirse a su persona, cuyos valores, virtudes y talentos marcan la cultura de la organización que ha formado y también su

ubicación, ya que en reiteradas ocasiones, ha señalado que sus oficinas -ubicadas desde sus inicios en Moneda 920- no se moverán del centro de Santiago, ya que, a su juicio, éste “tiene el respaldo eléctrico más importante que posee el país”.

Sin ánimo de perturbar su privacidad y proverbial bajo perfil, diré que este empresario es católico, apasionado por el campo, aficionado a la historia y muy dedicado a la Primera Compañía de Bomberos. Sin duda, posee un gran sentido de responsabilidad social y ayuda a muchas instituciones sin hacer alarde de ello. Y que una de sus actividades favoritas es dictar todos los años una charla a los alumnos de Ingeniería de la Universidad de Chile. Y lo más importante, con su esposa, Verónica de Landa; sus 7 hijos –2 hombres y cinco mujeres- y sus 16 nietos, forma una familia que realmente da gusto conocer.

Quienes lo conocen, afirman que frente a los cambios vertiginosos del mercado de las telecomunicaciones, tiene la cabeza fría para tomar decisiones rápidas, pero sin marearse o dejarse tentar, aún en frente a los más auspiciosos horizontes. Por consiguiente, de manera paulatina, con la calma y la introspección que caracterizan a su fundador, el Grupo Gtd ha ido creciendo y realizando nuevas inversiones.

Para él, el trabajo es sagrado, un rasgo heredado de sus padres. Encarna, como nadie, un estilo empresarial que privilegia la austeridad y el respeto por sus colaboradores. Por años, ha trabajado con los mismos gerentes y ejecutivos, quienes cuentan que prefiere las reuniones cortas, puntuales y concretas, pero siempre tiene tiempo para todo el mundo. Serio, pero accesible -también totalmente dispuesto- atiende el teléfono y recibe a los clientes y empleados sin mayor trámite.

“La suerte por sí sola no existe, para que las cosas resulten hay que aplicar una cuota muy alta de esfuerzo. Quien trabaja con ganas siempre obtendrá buenos resultados...”, suele decir a sus colaboradores, transmitiendo en esas pocas palabras la impronta empresarial que hoy reconocemos y distinguimos con el Premio ICARE.

Centro de Estudios Científicos, CECS - Categoría “Especial”

Poner a Chile en el mapa mundial de la Gran Ciencia, revolucionando de paso el modelo tradicional para estructurar la ciencia en el país y demostrando, por la vía del ejemplo, como “lograr más con menos”, son méritos suficientes para que el Jurado del Premio ICARE haya puesto su atención en una experiencia innovadora, tal vez iconoclasta, que se ha dado una particular forma de hacer ciencia, de vivir la ciencia y –como reconocen sus asociados- pasarlo muy bien en el intento.

Es muy grato para nosotros poder distinguir hoy día con el Premio ICARE en categoría Especial, al Centro de Estudios Científicos, CECS, corporación de derecho privado, sin fines de lucro, dedicada a la práctica y promoción, de la investigación científica y la exploración.

En la actualidad, esta entidad desarrolla importantes programas de Física Teórica. En particular contribuciones fundamentales a la teoría de los agujeros negros y su relación con mecánica cuántica, donde se destaca el descubrimiento de una solución insospechada de las ecuaciones de Einstein que se ha hecho célebre. En Biología, resalta la puesta en marcha de la primera unidad transgénica de alta certificación en el hemisferio sur. En Glaciología y Cambio Climático sobresalen una serie de expediciones pioneras en conjunto con la Armada y la NASA a la antártica occidental; la parte más inestable del continente helado que se consideraba un lugar inaccesible.

Su historia se remonta a principios de la década de los ochenta, cuando un grupo de importantes investigadores chilenos, que ocupaban posiciones destacadas en distinguidas universidades extranjeras, principalmente en Estados Unidos, comenzaron a regresar al país. Claudio Bunster, físico teórico de Princeton, expresó una nueva visión en su propuesta de cinco páginas dirigida a la Fundación Tinker de Nueva York.

Este documento titulado “Establecimiento de un Centro Independiente para la Investigación Científica en Santiago, Chile”, se mantiene con orgullo en el centro como su “manifiesto” fundacional. Su aprobación el 18 de junio de 1984, le dio vida al CECS, permitiendo que un pequeño grupo de distinguidos científicos se unieran a Claudio Bunster, en una casa arrendada en la calle Presidente Errazuriz de la capital.

Con el tiempo, estos fundadores se convencieron de que había llegado la hora de “mover el campamento”. En el año 2000, trasladaron el Centro 500 millas al sur, a la ciudad de Valdivia, donde renovaron el Hotel Schuster -construido en 1912– para incorporarse armónicamente a la arquitectura centenaria de la ciudad.

En esa época, el Centro sólo contaba con suficiente financiamiento para operar durante tres meses. Pero gracias a la Iniciativa Científica Milenio, con financiamiento proveniente del Banco Mundial y del Estado, y posteriormente con una contribución estratégica de la Fundación Andes, el CECS superó sus barreras financieras iniciales. Así, en el año 2004 remodeló un segundo edificio adyacente, estableciendo ahí los modernos laboratorios de biología y glaciología. En el año 2005, agregó la primera unidad certificada de ratones transgénicos del continente, aumentando a la vez sus capacidades de investigación y reputación. Para el año 2006, el grupo original de 20 científicos había aumentado a 80, incluyendo investigadores jóvenes, pos-doctorados y estudiantes graduados. Alrededor de la tercera parte de ellos son extranjeros.

Un sueño audaz, anticuado quizás, en esta era de la Gran Ciencia: la búsqueda irrestricta del conocimiento, en un pequeño instituto independiente de investigación de primera calidad, reunió a esta pequeña “banda de investigadores” -como les gusta denominarse- quienes comenzaron una aventura intelectual riesgosa, estimulante y tremendamente productiva.

El CECS es uno de los pocos institutos en el mundo que trabaja en investigación de vanguardia en múltiples disciplinas, sin recibir recursos o estar afiliada a ninguna institución Universitaria. Sus investigadores son libres para desarrollar su mejor ciencia independientemente de las modas y sin restricciones burocráticas, en una atmósfera de colaboración y apoyo mutuo. El resultado es un flujo permanente de ideas innovadoras, estudiantes altamente capacitados y resultados que son publicados en revistas especializadas de todo el mundo.

La estrategia del CECS es sustentar un entorno científicamente rico donde la ciencia y los científicos es lo primordial: atraer a las mejores personas, apoyarlos adecuadamente y ofrecerles libertad para perseguir sus sueños.

Son sus propios investigadores quienes mejor expresan el éxito de esta estrategia, cuando hablan en tono de curiosidad, maravilla y ocasionalmente orgullo, al describir su emocionante viaje por aguas inexploradas. *“Todos podríamos estar en otra parte, pero decidimos estar aquí. Más que colegas, somos camaradas. Es un lugar que me ha permitido realizar mis sueños”.*

Aquellos que visitan el Centro, descubren rápidamente que aquí el credo es la “libertad” en todos los niveles de la vida profesional y personal: libertad dentro de una estructura igualitaria y no competitiva, que nutre el trabajo en equipo; libertad en la ubicación en el remoto sur, geográficamente distante de la ciencia tradicional; y libertad para elegir oportunidades desafiantes, de alto riesgo pero también enormemente gratificantes, que han logrado atraer a investigadores de nivel mundial y a sus alumnos desde posiciones seguras en otros lugares.

Considerando el Centro como una verdadera asociación, el primer y más importante principio para sus investigadores fue que la ciencia, y no el programa, es lo principal. Así, a sus investigadores se los estimula a investigar las cuestiones más importantes, independientemente de la dirección en que apunten, hacia el “corazón mismo de la ciencia”.

El segundo principio fue que la estructura rectora del CECS, aparte de la oficina del director Claudio Bunster, fuese horizontal, sin jerarquías o títulos. Todos los investigadores se llamarían investigadores y tendrían derecho a opinar sobre las decisiones. Esta estructura, no es sino una recuperación de la tradición científica de la primera mitad del siglo XX, que ha traído como resultado entusiasmo, trabajo en equipo y apoyo mutuo.

Por ejemplo, la decisión de agregar un nuevo programa de Glaciología y Cambio Climático fue apoyada fervientemente, a pesar de que requeriría una parte sustancial del financiamiento del CECS. Cuando uno de los principales biólogos del Centro decidió cambiarse de biofísica a neurociencias, cambio profesional importante, recibió un apoyo entusiasta. *“Cuando nos juntamos, se reconocen y aprueban rápidamente las buenas ideas, y se reconocen y rechazan las malas ideas con la misma rapidez”*, señala un investigador del Centro, quien reconoce que dedican muy poco tiempo a reuniones.

Los investigadores del CECS tal vez gocen de menor seguridad, pero a pesar de esta incertidumbre, su rendimiento permanentemente sobrepasa el pequeño tamaño del Centro.

Sin deberes de índole administrativa, en salas de clases o comités, han podido dedicarse exclusivamente a su ciencia y producir resultados sobresalientes. De un cuerpo de más o menos 15 investigadores líderes, ocho han recibido la Guggenheim Memorial Foundation Fellowship, y tres han sido Howard Hughes International Fellows. Tres han sido galardonados con el Premio Nacional de Ciencias de Chile y dos han sido promovidos al exclusivo rango de Foreign Associate of the US National Academy of Sciences. Frank Wilczek, Premio Nobel en Física, destaca su afiliación al CECS como “profesor adjunto”.

Para muchos parecía improbable que esta pequeña banda de investigadores y sus alumnos, provenientes de Chile, Argentina, Colombia, México, Italia y el Reino Unido, ubicados en una pequeña ciudad en el extremo sur de un país subdesarrollado pudiera ser tan productiva. *“Pensamos que si nos arriesgábamos y actuábamos con audacia esto podía funcionar. Y así fue”* -señala su Director Claudio Bunster.

Y agrega el siguiente comentario: *“No es un modelo, nosotros lo llamamos un prototipo. Es maravilloso demostrar a través del ejemplo, especialmente en un país pequeño, que en cualquier momento algo dramáticamente diferente es posible. Como legado, esto quizás sea incluso más importante que la ciencia propiamente tal”*.

Estimados amigos: En ICARE poco entendemos de ciencia y mucho menos de aquella que estudia este Centro. Pero sí, algo entendemos de gestión, liderazgo, motivación, innovación y emprendimiento. Y al reseñar esta “aventura científica” no pude evitar ir estableciendo los muchos y notables paralelos entre los pilares de su desarrollo y la cultura de empresas que hoy día lideran en negocios de frontera.

La centralidad de las personas; el trabajo como vocación; el sentido de misión; la capacidad de convocar y seducir talentos; la libertad y autonomía para hacer; la simplicidad administrativa y horizontalidad de la organización; la productividad; el trabajo en equipo; la asociatividad, la colaboración, en fin, tantos conceptos que hoy día inspiran la gestión de las organizaciones de mayor éxito.

Y me quedo con la sensación de haber sido muy leal con la misión de nuestra institución al destacar esta atractiva experiencia de innovación y emprendimiento con nuestro Premio ICARE en categoría Especial.

Estimados amigos.

Qué duda cabe, ¡este año la vida nos ha dado duro...!

Terminamos el período de vacaciones con la mayor catástrofe natural que recordemos. Un daño humano y material enorme, que además nos golpeó con la impotencia de no poder reaccionar como quisiéramos frente a tanto dolor y desamparo.

Y después, la tragedia de esos chilenos que se traga la tierra y los angustiosos días que pasan hasta que recibimos esas inolvidables siete palabras: “*Estamos bien en el refugio los 33*”

¡Qué gran maravilla es la esperanza! ¡Con cuánta razón decimos que la fe mueve montañas y que el amor todo lo puede! Por segunda vez en el año vimos al país unido frente a la adversidad. Teníamos buenas noticias, ¡grandes noticias! Pero en ese contexto que nos es tan propio, de grandes desafíos.

Y hoy, como sea, tenemos que rescatar a nuestros mineros. Y también tenemos que reconstruir los daños del terremoto, y superar la pobreza y alcanzar el desarrollo...

Por eso, termino estas palabras con el mensaje de optimismo y confianza que nuestros premiados nos han transmitido.

“Le podemos doblar la mano al destino” como dice Benjamín, porque “quien trabaja con ganas, siempre obtiene buenos resultados” como nos enseñó Juan Manuel y porque en palabras de Claudio, “en cualquier momento, algo dramáticamente diferente es posible”.

Muchas gracias.