



**JAIME GARCÍA,**  
GERENTE GENERAL DE SERVIPAG:

**“No solo se valora que lleguen a ciertas metas, sino el cómo lo hacen. A veces, hay personas que llegan al 120% de la meta, pero el cómo lo hacen es cuestionable”.**

**CARLOS LAJE,**  
GERENTE GENERAL PARA AMÉRICA LATINA DE PUMA:

**“Como líder puedes desdibujarte si permites en tu organización cosas que el equipo mismo no acepta. Comienzas a ser cuestionado como líder si no tomas acciones más drásticas cuando la gente empieza a pisar el pasto”.**

**MARGARITA WALKER,**  
GERENTE DE COMPLIANCE EN ENTEL:

**“El que está arriba, en la cabeza de la organización, tiene que ser el primer ejemplo para que después los otros se lo crean”.**



De Izquierda a derecha, Jaime García de Servipag; Alejandro Romero de BancoEstado Microempresas; Francisca Martín, gerente general de FGE; Margarita Walker, gerente de compliance en Entel; Diego Di Giacomo, director Legal Affairs & Compliance LATAM de Puma y Francisco Alliende, gerente general de Grupo Saesa.

aunque eso implique perder talentos. Y cuando uno muestra que no hay tolerancia a eso, se genera una cultura”, sostiene Alliende.

Su punto fue respaldado por García, de Servipag, quien añadió que “de eso se trata. No solo se valora que lleguen a ciertas metas, sino el cómo lo hacen. A veces hay personas que llegan al 120% de la meta, pero el cómo lo hacen es cuestionable. Se daña el clima, se desarmen equipos”.

Para el gerente general para América Latina de Puma, el argentino Carlos Laje, el combate a los malos liderazgos es una de las acciones que mejor impacta en la construcción de una cultura pro integridad.

“Lo que termina sucediendo es que los propios equipos generan anticuerpos. Entonces, vos como líder puedes desdibujarte si permites en tu organización cosas que el equipo mismo no acepta. Entonces, comienzas a ser cuestionado como líder si no tomas acciones más drásticas cuando la gente empieza a pisar el pasto”, ejemplifica, y enfatiza que esto comienza desde las cosas más pequeñas.

### El beneficio

Algo en lo que fueron enfáticos los participantes del conversatorio, es que la integridad no debe ser vista como “un check list”, sino como un aspecto que puede ser provechoso para el negocio en sí.

“La integridad es parte de un

triángulo virtuoso. Cuando hay integridad hay buen clima laboral, hay satisfacción por parte de los clientes, y los resultados se dan solos. No hay que mover otras palancas”, señala Romero, de BancoEstado Microempresas.

Una conclusión en la misma línea da García, de Servipag: “Las personas, los clientes y también los proveedores están escogiendo con quien trabajar en función de la imagen que está irradiando la empresa. Y cuando la empresa tiene una cultura de integridad, se prefiere sobre otras”, opina, y agrega que esto, a la larga, trae beneficios en productividad y compromiso laboral.

“Cuando una persona se identifica con un ambiente laboral, la motivación hace que su productividad sea muchísimo superior y por lo tanto los resultados se dan por sí solos. Ahora, después igual hay que hacer gestión, hay que perseverar en la gestión del cambio y en todos estos temas de *compliance*”, plantea García.

En palabras de Diego Di Giacomo, director Legal Affairs & Compliance Latam de Puma, invertir en *compliance* e integridad es “un buen negocio”.

“Se genera un retorno de la inversión. Se crea una organización mejor, más atractiva para tus clientes, más atractiva para tus trabajadores. Generas compromiso, los resultados sí o sí mejoran. Hablar de *compliance* es beneficioso”, subraya.



### SEGUNDA LICITACIÓN PROGRAMA DE BECAS LABORALES 2024

1. Se llama a la Segunda Licitación Pública, para la ejecución de actividades de Capacitación para el trabajo, establecidas en el Programa de Becas Laborales de BANOTIC, el OTIC de la Banca y autorizado por SENCE mediante Ord. N°655 del 12 de mayo del 2025.
2. Este programa será administrado por BANOTIC, el OTIC de la Banca y financiado con los excedentes de las empresas adherentes, tras pasados expresamente para tales fines desde estas cuentas, de acuerdo con la ley N° 19.518, sus modificaciones y reglamentos especiales.
3. Este programa y su respectiva licitación, será regulado por las Bases Administrativas Resolución Exenta N°1517 del 25 de abril del 2024 y su modificación Res. Ex. N° 1897 del 7 de junio del 2024.
4. Serán beneficiarios de este programa, todas las personas que cumplan con las características y requisitos detallados en el punto n°4 de la Resolución Exenta N°657 “Instrucciones Generales para el Programa Becas Laborales y define grupos vulnerables de beneficiarios para el año 2024” del 16 de febrero del 2024.
5. Podrán participar de esta Licitación, los Organismos Capacitadores (OTEC) que a la fecha de apertura de las propuestas cuenten con autorización de SENCE, la Certificación de la Norma Chilena de Calidad NCH N°2728:2015 y dispongan de la infraestructura, equipamiento y personal técnico adecuado para la ejecución de las actividades que se propongan impartir.
6. Para postular a la Licitación, los Organismos Capacitadores deberán cancelar las Bases Administrativas a través de un depósito en la cuenta corriente 0-000-7269211-0 del Banco Santander, a nombre de Corporación de la Banca para la Promoción para la Capacitación, Rut 73.048.900-5, el plazo de compra de bases será desde el día 19 de mayo del 2025 hasta el día 29 de mayo del 2025 hasta las 14:00 horas. El comprobante de depósito o transferencia por la compra de las Bases Administrativas deberá ser adjuntado en la plataforma [www.sisbec.cl](http://www.sisbec.cl) en el apartado de “pago inscripción licitación” y enviado a los siguientes correos electrónicos: [diego.carrasco@banotic.cl](mailto:diego.carrasco@banotic.cl), [rhode.manriquez@banotic.cl](mailto:rhode.manriquez@banotic.cl), [carolina.navarrete@banotic.cl](mailto:carolina.navarrete@banotic.cl) y [manuela.rodriguez@banotic.cl](mailto:manuela.rodriguez@banotic.cl). Las consultas con respecto al proceso de licitación deberán ser enviadas a los correos electrónicos anteriormente mencionados hasta el 2 de junio del 2025.
7. Las postulaciones se realizarán, única y exclusivamente a través de nuestra plataforma [www.sisbec.cl](http://www.sisbec.cl), dentro de la plataforma generarán los anexos 2, 3 y 4, y también generarán el anexo 6 de Resumen de la propuesta. Así mismo dentro del sistema se deberá adjuntar toda la documentación legal solicitada en el punto 3.1, 3.2 y 3.3 de las Bases Administrativas para participar del proceso, la cual deberá venir debidamente firmada cuando corresponda. Las propuestas por curso serán generadas y evaluadas dentro de la plataforma [www.sisbec.cl](http://www.sisbec.cl), al igual que todo el respaldo fotográfico y documental necesario.
8. La recepción de las Propuestas se realizará exclusivamente a través de nuestra plataforma, [www.sisbec.cl](http://www.sisbec.cl), hasta el día 10 de junio del 2025 hasta las 14:00 horas de acuerdo con lo establecido. No se aceptarán propuestas fuera de plazo, según establecen las Bases Administrativas.
9. La apertura de las propuestas se realizará el día 11 de junio del 2025 a las 10:00 horas en dependencias del OTIC, ubicado en Padre Mariano #391, oficina 404, Providencia, la invitación al evento será enviada a los correos registrados al proceso de licitación y también será publicada en nuestra página [www.banotic.cl](http://www.banotic.cl), este evento contará con la presencia de un representante de SENCE, quien actuará como ministro de fe. Cualquier cambio de fecha o lugar del acto de apertura, será notificado a los correos registrados en el proceso.
10. Valor de las Bases: \$30.965.- (treinta mil novecientos sesenta y cinco pesos).

La Gerencia General