

Fecha: 07-05-2025

Medio: Las Últimas Noticias

Supl.: Las Últimas Noticias

Tipo: Noticia general

Título: Presidente de Empresas Copec contó la fórmula de innovación de la compañía

Pág.: 18

Cm2: 745,5

VPE: \$ 4.099.294

Tiraje:

Lectoría:

Favorabilidad:

91.144

224.906

■ No Definida

Roberto Angelini fue el orador principal en encuentro de Icare

Presidente de Empresas Copec contó la fórmula de innovación de la compañía

JOAQUÍN RIVEROS

Para graficar cómo la innovación es una política de largo plazo en Empresas Copec, Roberto Angelini, su presidente, recordó este martes, en Icare, cómo eran las estaciones de servicio en los años 80 en Chile. "Si hacemos memoria, sobre todo quienes tenemos más años, en la década de los 80 una estación de servicio era un lugar oscuro, básico, sin más servicios que la compra de combustible para el automóvil", recordó.

"Por ello, una de las grandes innovaciones que hizo Copec surgió en el momento en que la compañía comprendió que no atendía autos, sino que buscaba las mejores experiencias de consumo para las personas. Ahí nacieron una gran cantidad de productos y servicios, una etapa de nuestra historia que va desde los primeros Pronto Copec, hasta la llegada de nuestras estaciones de servicio Blue Express, una exitosa empresa en el rubro de última milla. Hoy estamos impulsando el concepto de la confianza en los consumidores a través del uso de nuestra aplicación digital de la modalidad scan y go", agregó.

La referencia la hizo Angelini durante el encuentro "Human, innovan las personas, un llamado a la acción sin excusas", realizado en la sede de Icare y en el que el empresario fue el principal orador.

En el evento, organizado por el Círculo de Innovación de Icare y presidido por Holger Paulmann, presidente ejecutivo de Sky Airline, se realizó un panel de conversación en el que, además de Paulmann, participaron Ingrid Antonijevic, empresaria, economista y exministra de Economía y el vicepresidente ejecutivo de Corfo, José Miguel Benavente. Tras el panel, los asistentes se reunieron en diversas mesas para conversar sobre innovación y las formas concretas de ejecutarla en las empresas.

A largo plazo

En su exposición, Angelini expuso el concepto de innovación de la compañía.

"Está en el corazón de todo emprendedor y empresario. Un concepto potente, relevante, necesario y esperanzador. Porque la innovación no es sinónimo de avances tecnológicos o de revolución digital, ambos sin duda muy importantes. Es algo mucho más profundo y humano en su esencia. Innovar es la capacidad de las personas para imaginar o soñar un mejor futuro, para transformar la realidad y para crear soluciones a los grandes desafíos que tenemos como sociedad", señaló.

"Suponer al mundo no sólo cómo es, sino cómo podría ser. Y, por cierto, tener el coraje de construirlo. En este sentido, la innovación es un acto de generosidad hacia las generaciones venideras. No basta con administrar el presente, te-

**Innovar significa
"suponer al
mundo no sólo
cómo es, sino
cómo podría ser.
Y, por cierto,
tener el coraje de
construirlo", dijo.**

nemos la responsabilidad de delegar un mejor mundo a las próximas generaciones", señaló.

"No vemos la innovación como un fin en sí mismo, sino como una herramienta clave para resolver los desafíos y demandas que nos exige la sociedad. Porque entendemos que además de cumplir con nuestras funciones esenciales, de proveer los mejores bienes y servicios con confiabilidad y responsabilidad, nuestro rol va mucho más allá".

Para ilustrar el punto, Angelini recordó el que llamó el primer día en que volvió a usar corbata después de mucho tiempo en confinamiento. Esto en alusión al rol que tuvo la Fundación Copec-UC en el comienzo de la pandemia.

"Esta fundación tuvo un rol relevante al apoyar investigaciones que aportaron en los procesos de inoculación. Creo que uno de los días que nunca voy a olvidar, y que recuerdo con especial orgullo y emoción, fue una noche de junio de 2020. Estábamos en los primeros meses de la pandemia, y desde la fundación Copec-UC firmamos una alianza con la empresa biofarmacéutica china Sinovac Biotech, que en aquel momento estaba desarrollando una vacuna contra el Covid", recordó.

"Nos reunimos por Zoom, cerca de la medianoche, con representantes de

Sinovac en China, la fundación y la Universidad Católica. Tras varios meses de confinamiento, esta debe haber sido una de las primeras veces que volví a usar corbata, y lo ameritaba, porque fue un tremendo hito. Al mirar atrás podemos decir con orgullo que cuando Chile más se lo necesitó, ahí estuvimos presentes, aportando nuestra experiencia y recursos financieros", contó.

"Ante la magnitud de un reto en que la colaboración entre distintos grupos y países se decía indispensable, realizamos esta alianza con Sinovac, la que permitió no sólo llevar a cabo estudios clínicos de la vacuna en el país, sino también asegurar el suministro de millones de dosis para los chilenos, marcando un punto de inflexión en el combate a la pandemia.

Un maravilloso ejemplo donde la ciencia y la innovación trajeron esperanza y vida a nuestro pequeño Chile", dijo.

Durante su exposición, el presidente del Grupo Angelini repasó el robusto ecosistema de innovación de la compañía. Entre otros, lo conforman el Fondo de capital Copec Wind Ventures, asentado en Silicon Valley; el hub de innovación Copec Wind Garage, un laboratorio de innovación; su red de carga rápida para electromovilidad, Voltex; el Centro de Investigación Bioforest, de Arauco, ubicado en Biobío; la startup Lemu Nge, el primer satélite privado de Chile enfocado en la biodiversidad; la empresa Golden Omega, que produce Omega-3 a partir de aceite de pescado y la ya citada Fundación Copec-UC.

Holger Paulmann y el éxito de una decisión para Sky Airline

En el encuentro, el presidente de Icare y de Sky Airline, Holger Paulmann, señaló que la innovación requiere correr riesgos y dar saltos. Citó el caso de la implementación del modelo de low cost y la decisión de licitar la venta indirecta de pasajes. Según contó, tenían dos proveedores, cada uno de los cuales les generaba un 25% de las ventas. "Les dijimos a ambos que íbamos a licitar la venta indirecta y nos íbamos a quedar con uno solo. Y estuvimos dispuestos a perder incluso ese 25% porque el fijo que nos cobraban estos proveedores dominantes era tan grande que no nos permitía tener precios bajos. El éxito del modelo hoy en Chile les ratificó esa decisión".



"Tenemos la responsabilidad de delegar un mejor mundo a las próximas generaciones", dijo Roberto Angelini.

RUBÉN GARCÍA