

Fecha: 18-01-2026
Medio: El Mercurio
Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: **LOS NUEVOS PLANES DE DANIEL DACCARETT tras vender Vendomática a la norteamericana Aramark**

Pág.: 16
Cm2: 804,7

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: ☐ No Definida



Daniel Daccarett en las oficinas de Vendomática, en Huechuraba.

“Lo mío son los negocios, no el sector público”, dice el empresario respecto a ingresar al nuevo gobierno

LOS NUEVOS PLANES DE DANIEL DACCARETT tras vender Vendomática a la norteamericana Aramark

Ha sido un inicio de año vertiginoso para el empresario Daniel Daccarett (58). Dijo que no al ofrecimiento de tomar un cargo en el próximo gobierno y, la semana pasada, concretó la venta del 100% de su empresa Vendomática a la compañía norteamericana de alimentación institucional Aramark.

Los cientos de mensajes de amigos y otros empresarios felicitándolo por el *deal* y preguntando qué hará tras la operación, según relata, dan cuenta de su rol como un “vinculador” activo entre los empresarios “old school” y los nuevos emprendedores chilenos. Lo suyo son los negocios, recalca, y asegura que ya tiene planes para entrar como socio o adquirir una nueva empresa próximamente.

El ingeniero comercial mantenía algo más del 90% de Vendomática, el resto se dividía entre sus dos socios: Álvaro Bascuñán, también director de Operaciones y Finanzas, y el gerente general Christian Echkolt. Si bien dejó la presidencia, como vicepresidente seguirá en el directorio de la empresa.

“Fue sorpresivo, pero trabajamos con Aramark hace mucho tiempo. Cuando proponían a un cliente incorporar la solución de autoservicio, ellos lo hacían a través nuestro. El aprendizaje es que se deben construir relaciones de confianza”, señala.

Quiere seguir en EtM y en la actividad empresarial, afirma el ingeniero comercial que compró la emblemática compañía hace más de 10 años. Por eso habría descartado asumir un cargo en la próxima administración Kast, trascendido que no niega ni confirma. De hecho, ya tiene en la mira adquirir una nueva empresa. • **GUILLERMO V. ACEVEDO**

La norteamericana también era *partner* del encuentro Emprende tu Mente (EtM), que Daccarett organiza desde hace años. De hecho, junto a Ari Bermann, vicepresidente comercial para América Latina de Aramark, cocrearon esta fundación que apoya a emprendedores hace 17 años, antes de eso incluso jugaban rugby juntos.

“Hacíamos el plan comercial en conjunto todos los años, y queríamos abordar el negocio de una forma distinta, mucho más agresiva para los próximos 4 años. En junio pasado, Ari nos dice que les encanta el plan y que les gustaría comprar Vendomática, porque para poder hacer este plan de verdad, tenían que estar dentro de la empresa”.

Respecto al monto de la transacción, afir-

ma que por contrato no puede revelar cifras, pero explica que “ellos nos hicieron una propuesta y consideramos que era buena. También teníamos nuestro cálculo, y ahí vino un proceso de negociaciones” que se concretó en cerca de tres meses y medio. “Para eso es clave pensar en grande desde que eres chico, tuve un directorio desde el día uno, con directores serios, con actas, y tener todo muy ordenado”, agrega.

Otros negocios: desde tecnología a turismo

Pero Vendomática no es su única compañía. La matriz desde donde controla otras empresas es Globe, e incluye empresas como Global Metrics, que implementa *tablets*

de registro de satisfacción del cliente, y que recientemente empezó a operar en Estados Unidos de la mano de las cafeterías Juan Valdez; o el *lodge* turístico “Lago Largo” en Cerro Castillo —junto a Alan Farcas y Salvador Said—, ideado para turistas y centrado en el *trekking* y la pesca con mosca, más un terreno de 400 hectáreas que mantienen para conservación.

También forma parte la empresa homónima (Globe), que instala y administra pórticos de *free flow* en autopistas concesionadas, entre otras soluciones de tecnología en transporte, y que hoy opera con Metro de Santiago o en señalización para trenes de EFE.

Su vida es la de un emprendedor, y nunca para, “es un alboroto”, reconoce. Carga en los bolsillos papeles de colores para anotar compromisos o recordatorios, amarillos o azules dependiendo del día, de lo contrario las olvidaría.

Además de las empresas que lidera, es parte de los directorios de Icare, Emprende tu Mente y Fundación Belén, y parte del Consejo de Corfo y del Consejo Consultivo de la FEN (U. de Chile).

“Lo mío son los negocios, no el sector público”, dice, sobre la posibilidad de haber liderado una entidad en el gobierno que asume en marzo —se rumorea que le fue ofrecida la vicepresidencia de Corfo—, pero decidió aportar desde el sector privado y desde la fundación.

“Uno tiene que saber reconocer si tiene las habilidades que requiere el cargo”, sostiene.

“Me he dado cuenta que soy bueno para agregar valor a las empresas, y a eso me quiero dedicar. (...) A veces hay empresas que pueden estar con falta de capital o de *management*, y creo que soy buen gerente. O sea, puedo ayudar a esa empresa a salir adelante”. Y agrega: “Si tuviera que entrar a un negocio, que es lo que estoy viendo ahora, compraría la empresa”.

Como parte de EtM, considera lejana la posibilidad de invertir en *startups* y mantendrá un rol más de mentor o de apoyo, “tampoco pongo plata en fondos de inversión, porque la gente podría pensar que estoy en EtM para sacar provecho de las empresas”.

Este año realizarán la 18ª versión del encuentro, y confirma que ya concretaron la asociación con Emiratos Árabes y será el país invitado. “Es una oportunidad de colaboración como en 2026 lo fue con India, que incluirá emprendedores, empresarios y gremios provenientes del país árabe”, anticipa.

Aramark: de *partner* a dueño

Daccarett destaca que existirá una continuidad, dado que ahora Vendomática se-

Fecha: 18-01-2026
Medio: El Mercurio
Supl. : El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Noticia general
Título: LOS NUEVOS PLANES DE DANIEL DACCARETT tras vender Vendomática a la norteamericana Aramark

Pág. : 17
Cm2: 276,4

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: ☐ No Definida

rá una filial de Aramark en Chile, y que mantendrá su plana ejecutiva y colaboradores. Además no debería cambiar el nombre, sostiene, debido a que "con 40 años de historia, ya es una marca consolidada, que la gente reconoce, además es una empresa madura".

"La gente me pregunta por qué la vendiste si era una empresa sana y rentable. Uno también debe entender que los tiempos no los maneja uno. De pronto la oportunidad aparece y tienes que analizar si quieres subirte o no a la ola. (...) Hay que entender que las empresas requieren diferentes liderazgos dependiendo del momento", comenta.

Adquirió la compañía de máquinas expendedoras hace algo más de 10 años. La había fundado Raúl Markmann, que también cofundó el hotel Santiago Plaza Park. "Yo le vendía máquinas y un día me dijo 'te vendo la empresa', yo tenía 48 años y ya tenía algunos negocios, así que lo hice".

Hoy Vendomática ha distribuido cerca de 8.000 máquinas entre dispensadoras de agua, café o snacks y tiene cerca de 250 trabajadores. Su core es el café, asegura. "Hacemos



Los socios Christian Eckholt, Daniel Daccarett y Álvaro Bascuñán.

unas 40 millones de tazas de café al año".

Aramark es una compañía global, con operación en 22 países y cotiza en la bolsa de Nueva York. En Chile emplea a más de 25.000 personas, y provee servicios de ali-

mentación e instalaciones, con una facturación anual de US\$ 800 millones, principalmente por estar asociados a empresas de minería. Su modelo de negocios parte desde el servicio de alimentación en empresas, que

La gente me pregunta por qué la vendiste si era una empresa sana y rentable. (...) Hay que entender que las empresas requieren diferentes liderazgos dependiendo del momento".

luego complementan con máquinas dispensadoras, locales o quioscos al interior.

En 2024, anunció que invertirá US\$ 10 millones en construir una nueva planta de producción de comidas preparadas en Santiago, en la comuna de Lampa. Esto como parte del "plan de crecimiento de la compañía a 2027", estrategia que incluyó la compra de Vendomática.

"Lo más bonito de esta cuestión es que no lo estás vendiendo a un fondo de inversión, que luego ese fondo va a hacer crecer la empresa y venderla a un estratégico, sino que lo estás vendiendo directamente a un socio estratégico. Para Aramark esto viene a complementar su propuesta de valor", explica Daccarett.