

SANTIAGO DE CHILE, MIÉRCOLES 19 DE SEPTIEMBRE DE 2007

Cómo Sodexho ha desarrollado una estrategia de diversificación

Jaime Rodríguez, director general de esta empresa, cuenta que actualmente los negocios que no corresponden a alimentación representan el 30% de los ingresos de la compañía.

DANIELLA ZUNINO

Jaime Rodríguez, director general de Sodexho Chile, se muestra preocupado por lo que llama la "agroinflación". Explica que en el caso de esta empresa, esto ha traído un aumento de 3% a 5% en el costo de insumos. "Es un factor súper determinante y, de una u otra forma, nuevo", explica. A pesar de eso, espera que este año las ventas de la empresa aumenten en 16%-17%.

—Sodexho ha entrado a nuevos negocios. ¿Por qué ha surgido esta diversificación?

"Chile es un país de un mercado pequeño, por lo tanto te obliga a buscar otras alternativas. En términos de nuevos negocios, que no son tan nuevos, Sodexho tiene una cantidad de clientes importantes en lo que es facilities management (práctica de coordinar para los clientes actividades derivadas del lugar físico, infraestructura, de las personas y de los procesos que se producen al interior de una organización, como tratamiento de aguas, manejo de energías, etcétera. Es decir, administrar, operar el presupuesto destinado a todas aquellas actividades ajenas al negocio principal). Tenemos mucho interés en poder desarrollar ese tipo de negocios. Hoy hemos tomado dos o tres contratos de clientes importantes, como Scotiabank, Mutual de Seguridad, la Asociación Chilena de Seguridad en Concepción, Citibank, IBM. Queremos ir desarrollando fuertemente esa línea de negocios, dando una solución integral, operando servicios críticos".

—¿Qué pasa con el turismo, donde tienen un camping en la zona de Torres del Paine?

"Ahí tuvimos una oportunidad. Tenemos que ver realmente los resultados de esto. Ya tenemos dos o tres años de operación de este camping. Nos ha ido bien, es un negocio extremadamente atractivo por las condiciones naturales que tiene el país, pero ahí tenemos



RELACIÓN CON SINDICATOS.— "Las relaciones siguen siendo absolutamente normales, no tenemos grandes conflictos, y cuando hay una situación que enfrentar, se enfrenta", dice al comentar sobre el actual clima laboral del país.

que ir con bastante tranquilidad analizando cuál es el futuro. Hoy tenemos el camping Pehoe, con alrededor de 49 sitios, una tienda de conveniencia y un restaurante o quincho. Es un trabajo súper interesante, atractivo, pero también es bastante estacional".

—¿Qué porcentaje de los ingresos vienen de los negocios que no son alimentación?

"Alrededor del 30%. Seguimos siendo reconocidos como una empresa de alimentación tradicional, pero en base a este reconocimiento importante tenemos que ir a este otro tipo de negocios".

—¿La meta es que estos otros negocios lleguen a representar qué porcentaje de los ingresos de la empresa?

"En este tipo de negocios, en lo que es facilities management, tenemos un desafío im-

portante, que es más o menos crecer 35-40% por año. La empresa crece sobre el 16-17%".

—Como empresa, ¿cómo ven los conflictos laborales que se han dado en Codelco, Agrosuper, Bosques Arauco?

"Tenemos 16.200 personas aproximadamente, 32 sindicatos, 32 convenios colectivos, y la experiencia nos dice que por la naturaleza de nuestro negocio tenemos que estar constantemente conversando, solucionando las situaciones que puedan partir con nuestros colaboradores, no esperar la firma del convenio o el momento de negociación, sino que es una relación diaria con ellos. Por lo tanto, nuestra experiencia nos dice que cuando haya una empresa que tiene detrás colaboradores, hay que preocuparse siempre y tratar de tener las mejores condiciones laborales de estas personas".

—¿Le preocupa como señal a futuro que los contratistas hayan negociado con Codelco, que es la empresa principal?
"Es una señal preocupante".

—¿Qué opinión tiene usted de la ley de subcontratación, las diferencias entre un subcontratado y un trabajador de planta?

"La ley de subcontratación ordenó algunas situaciones que no eran muy claras, y en ese sentido, como empresa, lo que tenemos que hacer es cumplir la ley, y punto".

—¿Cómo están en estos momentos las relaciones con sus 32 sindicatos, considerando la efervescencia en el ámbito laboral?

"Las relaciones siguen siendo absolutamente normales, no tenemos grandes conflictos, y cuando hay una situación que enfrentar, se enfrenta. Obviamente que a veces un entorno laboral complejo te puede complicar de alguna medida. Siempre hemos tratado de realizar todas nuestras gestiones con los sindicatos dentro del ámbito de la empresa, fundamentalmente eso se ve en terreno. Lógicamente cuando esas situaciones se sobrepasan, las tratamos de arreglar en otra instancia. Aquí es claro que cualquier conflicto que uno tiene se traspasa a un cliente, y eso no puede pasar, y tenemos que resolverlo dentro de nuestras instancias.

TURISMO: "Nos ha ido bien, es un negocio extremadamente atractivo".

—¿Qué opina de Cristián Cuevas, quien fue parte de un sindicato de Sodexho? En su empresa, ¿fue una persona problemática?

"Cristián efectivamente fue un líder sindical nuestro en un contrato que teníamos en Andina, en el cual las relaciones con él fueron dentro de la normalidad, de una relación representante de los trabajadores con la empresa. Está claro cuáles son las motivaciones de Cristián, siempre las ha tenido, y en nuestro caso fue una relación normal".