

El Ovallino

**DETENIDO SEGUNDO SUJETO INVOLUCRADO
POR BALACERA EN VILLA EL PORTAL**

LA PERSONA ESTARÍA SINDICADA DE CONDUCIR LA CAMIONETA DESDE DONDE SE REALIZARON LOS DISPAROS A PLENA LUZ DEL DÍA HACE UN PAR DE SEMANAS.

08

ALCANZARÍAN 250 CONTAGIOS TOTALES EN LA COMUNA

MONTE PATRIA REGISTRA DISMINUCIÓN EN CASOS POR CORONAVIRUS

El mes de junio, la comuna cuadruplicó los casos por Covid-19, ante brotes en faenas agrícolas y frigoríficos. Si bien afirman que ya habrían experimentado lo peor, no bajan los brazos ante rebrotes que se puedan manifestar.

02



ECONOMÍA LOCAL

Entregan recursos para pequeños mineros de Limarí

Zonas como Ovalle, Punitaqui, Combarbalá y Monte Patria fueron beneficiadas con recursos de "Reactivación 2020", en donde la Provincia del Limarí recibió un total de 173.925.500 de los fondos concursables en proyectos mineros individuales y asociativos. 08

LUCHA CONTRA LA VIOLENCIA DE GÉNERO

Lideran circuito intersectorial de femicidio en la Provincia del Limarí

Este trabajo tiene como objetivo coordinar y garantizar la protección y atención integral de las víctimas directas e indirectas afectadas por el delito de femicidio. La reunión de coordinación fue convocada por SernamEG a través del Centro de la Mujer Sayén, el que entrega apoyo psicológico, social y legal a mujeres víctimas de violencia en el contexto de pareja o ex pareja. 03



LEONEL PIZARRO

EL DRAMA DE HEREDAR DEUDAS COMUNITARIAS

La junta de condominio La Quebrada de Villa Terrazas del Valle, señala que hay casas sociales entregadas, pero no ocupadas que arrastran pendientes de gastos comunes que dificultan su labor comunitaria, sobre todo tras heredar diversas deudas. Serviu señala que investigará casos sociales y llama a denunciar formalmente.

06

250 CASOS TOTALES PARA UNA POBLACIÓN DE 33 MIL HABITANTES

Monte Patria observa disminución en casos por Covid-19

El mes de junio, la comuna cuadruplicó los casos por Coronavirus, ante brotes en faenas agrícolas y frigoríficos. Si bien afirman que ya habrían experimentado lo peor, no bajan los brazos ante rebrotes que se puedan manifestar.

RODOLFO PIZARRO S.
Ovalle

Junio fue el mes en el cual se registró el mayor número de contagiados en la comuna de Ovalle, pero también para otra comuna de la provincia. Esta fue Monte Patria, que con cerca de 33 mil habitantes preocupó su alto número de casos positivos por Coronavirus, considerando su densidad poblacional.

Hasta el 31 de mayo, la comuna de los valles generosos contabilizaba 38 casos totales por Covid-19, pero la situación fue cambiando diametralmente con el correr de los días, ya que al 16 de junio registraba 102 casos y a fines de ese mes, la comuna totalizaba 148 positivos de la enfermedad. Es decir, en 30 días, la comuna cuadruplicó su total de contagiados, poniendo en alerta a la comunidad, especialistas y autoridades sanitarias.

Durante junio, la comuna experimentó brotes en faenas agrícolas y frigoríficos, obligando a inspeccionar las faenas.

“Nosotros tuvimos situaciones muy particulares, que están asociados a trabajo agrícola, siendo esta una zona eminentemente agrícola. Los principales focos de la enfermedad y cantidad de casos importantes se dieron en algunas faenas agrícolas, en fundos en el sector de Carén, y luego un brote al interior de un frigorífico en la localidad de El Palqui. Tuvimos varios casos en un mismo lugar y eso nos llevó a que aumentarían los casos positivos”, sostuvo Yovana Muñoz, directora de la red de salud municipal de Monte Patria.

Desde el municipio no pudieron estimar las razones a los contagios, pero de acuerdo a lo investigado por las autoridades sanitarias en esos meses, existió falta en el protocolo de los trabajadores de la empresa, como medidas de higiene y distanciamiento físico, razones que podrían haber ayudado a que el virus se propagara con mayor velocidad.

“Como se trataba de población flotante, que provenía desde otras partes del país



Los casos en Monte Patria experimentan un descenso.

EL OVALLINO

“LOS PRINCIPALES FOCOS DE LA ENFERMEDAD Y CANTIDAD DE CASOS IMPORTANTES SE DIERON EN ALGUNAS FAENAS AGRÍCOLAS, EN FUNDOS EN EL SECTOR DE CARÉN, Y LUEGO UN BROTE AL INTERIOR DE UN FRIGORÍFICO”

YOVANA MUÑOZ
DIRECTORA RED SALUD MUNICIPAL MONTE PATRIA

a trabajar acá, esas personas mayoritariamente extranjeras, ellos resultaron ser los casos positivos, y eso permitió que se contagiaron otras personas en la comuna”, dijo Muñoz.

Desde ese momento y con un trabajo a la par de los equipos de salud ocupacional de la seremía de Salud y del municipio, comenzaron a aislar los casos para evitar nuevos contagios, y controlar los brotes. En este aspecto, desde la red de salud municipal indicaron que comenzar a adelantarse a los posibles nuevos casos de la enfermedad, iniciando anticipadamente la misión de testear, trazar y aislar y comenzaron a trabajar con los sospechosos.

Y al igual que en Ovalle, julio también trajo consigo el descenso en los casos

BALANCE REGIONAL POR COVID-19

La pandemia por Coronavirus sigue aumentando los casos por la enfermedad en la región de Coquimbo. Es así como este lunes, las autoridades sanitarias informaron de 82 casos positivos nuevos en las últimas 24 horas.

El desglose por comunas sigue dominado por La Serena y Coquimbo con 30 y 23, respectivamente. Mientras que los otros casos corresponden uno a Andacollo, uno a La Higuera, tres a Vicuña, siete a Illapel, uno a Canela, uno a Los Vilos, tres a Salamanca, 10 a Ovalle, y dos a Punitaqui, totalizando 6.633 casos desde el inicio de la pandemia, con 1.106 casos activos.

Además, el seremi de Salud, Alejandro García, comunicó un nuevo fallecido a causa del Covid-19, correspondiente a la comuna de Coquimbo.

diarios, por lo que los análisis de las pruebas de PCR concluyeron que desde el 1 de ese mes al 31 de julio se contagiaron 136 personas, totalizando 284 casos. Si bien el número es alto para una comuna de 33 mil habitantes, la velocidad de contagio disminuyó, incluso hubo días en los que no se registraron personas nuevas con la enfermedad y todo indica que los brotes han disminuido y que los casos positivos se registran cada vez menos.

Hasta el 31 de julio, a través de los Cefam de la comuna, habían realizado cerca de 1.100 test de PCR a los habitantes de Monte Patria, de los cuales esperaban el resultado de 66 exámenes.

MÁS CASOS ACTIVOS CONTABILIZADOS

Una de las diferencias que experimentan los datos del municipio y los proporcionados por la seremía de Salud radica en la cantidad de casos activos. Hasta este

viernes, Monte Patria registraba 34 casos activos de acuerdo al conteo municipal, mientras que el conteo oficial de la seremía indicaba a 18 personas activas.

Esta diferencia radica en puntos de vista distintos respecto a las definiciones epidemiológicas, dicen.

“La definición de caso activo se refiere a la cuarentena, pero para que una persona pueda volver a su vida ‘normal’, la persona debe estar asintomática, habiendo cumplido sus días de confinamiento obligatorio, pero además de mantenerse 72 horas asintomática, y no siempre se cumple con ambas disposiciones, por lo que una persona deja de ser activo, pero sigue con controles nuestros. Es por eso que nosotros tenemos un conteo más elevado”, explicó Muñoz.

Con todo, desde Monte Patria afirman que ya habrían experimentado lo peor, pero no bajan los brazos ante rebrotes que se puedan manifestar. 010011

Este trabajo tiene como objetivo coordinar y garantizar la protección y atención integral de las víctimas directas e indirectas afectadas por el delito de femicidio o femicidio frustrado. La reunión de coordinación fue convocada por SernamEG a través del Centro de la Mujer Sayén, el que entrega apoyo psicológico, social y legal a mujeres víctimas de violencia en el contexto de pareja o ex pareja.

ROMINA NAVEA R.
Ovalle

A través de videoconferencia se llevó a cabo la reunión de las instituciones que conforman el Circuito Intersectorial de Femicidio (CIF), la que por primera vez sólo convocó a actores de la Provincia del Limarí.

Esta instancia encabezada por SernamEG, reunió a representantes del Servicio Médico Legal, el Servicio Nacional de Menores, Carabineros, la Policía de Investigaciones y la Seremía de la Mujer.

La sesión del Circuito Intersectorial de Violencia Contra la Mujer forma parte de los mecanismos de coordinación interinstitucional, que tiene por objetivo garantizar la protección y atención integral (psicológica, social y legal) en casos de mujeres afectadas por femicidios frustrados, así como también de sus familiares y otras víctimas en los casos de femicidio consumado.

Al respecto, la directora Regional (s) de la institución, Leyla Vilches Sánchez, afirmó “el Lanzamiento de esta instancia provincial dan un sentido de descentralización de la capital regional y otorga urgencia a las acciones que debe generar cada uno de los actores de este circuito ahora en la provincia de Limarí lo que sin lugar a dudas permitirá actuar de manera diligente y rápida en el territorio a favor de las mujeres de las distintas comunas de la provincia del Limarí”

Por su parte, la Seremi de la Mujer y la Equidad de Género, Ivón Guerra Aguilera, señaló que, “estamos generando una iniciativa pionera en la provincia de Limarí donde queremos que ninguna mujer que sea víctima de violencia y se sienta sola. Por lo mismo es relevante trabajar con distintos actores y entidades para abordar este flagelo de la violencia hacia la mujer”.

La convocatoria se efectuó a través de uno de los dispositivos impulsados por SernamEG y ejecutado por el Municipio de Ovalle, el Centro de la Mujer Sayén,

ACCIONES PARA ERRADICAR LA VIOLENCIA DE GÉNERO

Lideran Circuito Intersectorial de Femicidio en la Provincia del Limarí



EL OVALINO

Para analizar este tipo de casos, se realizó una reunión de coordinación vía remota con el Servicio Médico Legal, el Servicio Nacional de Menores, Carabineros, la Policía de Investigaciones y la Seremía de la Mujer.

para aquellas mujeres que viven o han vivido violencias de género en contexto de pareja o ex pareja.

Al respecto, su coordinadora, Alejandra Pozo Ibacache mencionó “como equipo Centro de la Mujer Sayén, estamos muy agradecidos de tener este espacio respecto al protocolo de femicidio a fin de que como provincia quienes trabajamos en la tematica podamos saber cómo actuar en forma correcta y así otorgar una respuesta temprana, apoyo mutuo y evitar revictimización”.

En la instancia, SernamEG presentó

un análisis de los procedimientos de activación del circuito, además de dar a conocer datos relativos a femicidios consumados, frustrados y casos de connotación pública en la región.

Próximamente, la iniciativa será replicada en las provincias de Elqui y Choapa.

Si eres o conoces a una mujer en riesgo, recibe orientación y apoyo a través de estas herramientas impulsadas por SernamEG: Fono Orientación 1455

WhatsApp +56997007000 o Chat Web 1455 sernameg.gob.cl.

20

son los femicidios en el año 2020 a nivel nacional según el registro de SernamEG. En tanto, en la región se registra uno el 28 abril en la comuna de La Serena, donde Yulisa Cerda Aguilera, de 22 años, habría sido asesinada por su conviviente con un arma de fuego.

UNIDAD DE ATENCIÓN A VÍCTIMAS Y TESTIGOS

Hace pocas semanas en el Tribunal de Garantía de Ovalle, se formalizó a un sujeto por un presunto secuestro y amenazas en contexto de violencia intrafamiliar.

Según los antecedentes de la investigación y de acuerdo al relato del fiscal en la oportunidad, Carlos Jiménez, el sujeto abordaría a la víctima y la trasladaría hasta un mirador el pasado 16 de julio. “En Avenida La Paz con Arquitecto Fernández, cerca de las 19:00 horas, el imputado habría abordado a la víctima y con un cuchillo la obliga a subir a una camioneta hasta un mirador de la Población José Tomás Ovalle”, dijo.

“Vía telefónica, la afectada logró comunicarse con el Centro Sayén y éstos con personal de Carabineros”, añadió el fiscal Jiménez.

La Fiscalía formalizó al imputado y el Juzgado de Garantía ordenó cautelares de prohibición de acercamiento a la víctima, medida que ya anteriormente había sido decretada.

Ante este nuevo hecho, se apeló a la Corte de Apelaciones de La Serena para revocar la decisión del Juzgado y ordenar

la prisión preventiva.

El tribunal de alzada de La Serena acogió dicha solicitud y ordenó la prisión preventiva contra el imputado.

Este caso, también es seguido a través de la Unidad de Atención a Víctimas y Testigos (URAVIT) de la comuna de Ovalle. En efecto, la Uravit había ordenado medidas de protección como llamados a Familia en Línea, así como rondas periódicas de Carabineros. También, ha sostenido contacto permanente con la víctima para las citaciones y además la derivación a un centro especializado.

Marcela Elchiver, jefa de la Unidad de Atención a Víctimas y Testigos, Uravit, de la Fiscalía Regional, expresó en su oportunidad que “la unidad desde el año 2019, ha intervenido evaluando las medidas de protección más adecuadas y gestionando las derivaciones a los centros de la mujer, en este caso, al Sayén para su debida intervención en profundidad en esta materia. Derivaciones que han sido reiteradas por la unidad frente a los nuevos hechos de violencia intrafamiliar denunciados por la víctima”.

“LA VENTAJA DEL MARKETING DIGITAL es que puedes medirlo y así *Tomar mejores decisiones* para tu marca”

Llegar con el mensaje preciso a al público correcto es uno de los principales desafíos, pero también la mayor ventaja del Marketing Digital. En medio de un escenario marcado por el uso masivo de nuevas plataformas, se hace indispensable aprender a ocupar las herramientas que internet tiene a disposición de las empresas para que lleguen de mejor forma sus públicos. La agencia M+D hace un repaso por los principales cambios de las últimas décadas e introduce al panorama general del mundo digital.

Parece algo común estar navegando en redes sociales en nuestros smartphones y ver publicidad del producto que necesitamos, como si el aparato pudiera leer la mente. Al principio puede causar extrañeza, pero es una forma de publicidad que llegó para quedarse y, lejos de ser un truco de magia, tiene una explicación bastante lógica: el Marketing Digital.

La digitalización de nuestra vida es tal que es casi imposible hacer cualquier cosa sin ella. Hoy en día es cada vez más difícil ver a una persona sin su celular, por lo que, si lo que se busca es captar la atención del usuario, no resulta para nada extraño que las empresas decidieran apostar a estas plataformas para difundir sus mensajes.

Este cambio de era produjo un cambio definitivo de paradigma en el marketing. En este escenario, tanto la empresa como el consumidor ocupan un lugar distinto. Hoy el usuario sabe lo que quiere y para llegar a él, las marcas tienen el desafío de conocerlo y ofrecerle justo lo que está buscando.

Para lograrlo esto, el Marketing Digital se vale de un conjunto de herramientas, destinadas a mejorar la promoción de una marca en internet. Francisco Labbé, director de la agencia M+D, explica este fenómeno y entrega las claves de este modelo, del cual la humanidad “no va a dar marcha atrás”.

¿Cuándo comenzó a adquirir mayor relevancia el marketing digital?

“En los años 90's las páginas web eran más bien estáticas, pero luego comenzó a tener más relevancia el usuario, comenzó a interactuar más y las empresas empezaron a publicitarse a través de banners.

Eso se potenció mucho más cuando aparecieron las redes sociales. Estas comenzaron a capturar mucha información y las empresas terminaron clasificándolas y generaron perfiles de cada uno de los usuarios, a través de los cuales comenzaron a entregarles réditos económicos a las empresas para que publicitaran”.

¿Cómo ha cambiado la relación de las empresas con el consumidor en este contexto?

“Antiguamente la publicidad era un poco más disruptiva, te encontrabas con los avisos en la calle, cuando veías un letrero o leías el diario, veías una publicidad y podía importarte o no. Hoy el paradigma cambió y, generalmente, lo que se busca es llegar a un público específico con el mensaje correcto, y no a todos con el mismo mensaje.

Ahí es donde cobra relevancia el marketing digital y las redes sociales. Por ejemplo, yo sé que a ti te gusta el deporte y que tienes un hijo, el avisador, al tener esa información sabe qué mensaje darte, porque sabe que a ti te gustaría participaren una academia de tenis con tu hijo, y si la persona que tiene una academia de tenis y sabe eso, le dará un mensaje específico a todo este tipo de usuarios.

¿Cuál es el beneficio para el usuario?

“Automáticamente el usuario se siente más a gusto, porque está obteniendo lo que quiere. Las empresas saben lo que quieres, las redes sociales saben lo que quieres, y te llega lo que estás buscando”.

¿Cuál es la relevancia que ha adquirido este modelo con la pandemia?

“Es un momento histórico, así como lo fue la revolución industrial. Esto va a marcar la era de la digitalización, porque todos nos vimos forzados a digitalizarnos. Meses atrás mucha gente se complicaba con hacer reuniones virtuales, hoy el usuario de más edad, que no tenía una cercanía con estas plataformas, no se complica y lo hace. La gente compra a través de aplicaciones, con servicios que le llevan sus productos directamente a su casa”.

¿No hay vuelta atrás?

“Este paso que se dio no se va a retroceder. No es que se vaya a acabar la pandemia y la gente vuelva atrás. Todos quienes descubrieron este mundo en línea y confían en él, permanecerán”.

¿Cuál fue la clave para que pasara esto?

“La principal barrera que había antes era la confianza. La gente no se fiaba de comprar por internet. Lo mismo el teletrabajo, hoy la gente está pensando en que necesita un espacio para trabajar en su casa. En Santiago hay gente que se desplaza horas pensando en poder llegar a su trabajo y hoy puede hacer lo mismo sin moverse de su hogar. La pandemia se va a recordar en unos años más como un cambio definitivo a la era digital”.

¿Cuáles son las ventajas del marketing digital frente al tradicional?

“La ventaja del marketing digital es que puedes medirlo y, a través de eso, puedes tomar mejores decisiones al momento de la venta. Puedes medir los costos, qué productos se venden más, cuáles son tus públicos, de dónde vienen, etc. A través de toda esa información puedes tomar mejor decisiones para tu empresa”.

¿Cuál es el rol del marketing tradicional en ese mundo?

“Siempre es necesario traer a mucha gente a tu sitio web y a tus redes sociales, y que confíen en ti, por lo que terminan complementándose. Así como las herramientas del marketing digital están entrelazadas con un objetivo común, que es que la gente compre, eso también se enlaza con las herramientas del marketing tradicional.

Los medios tradicionales otorgan masividad. Una vez que tengo eso, empiezo a llevar a los potenciales clientes hacia acciones más concretas y que ese cliente se transforme en un cliente real y compre un producto”.



Algunas de las herramientas a tu disposición:



El sitio web

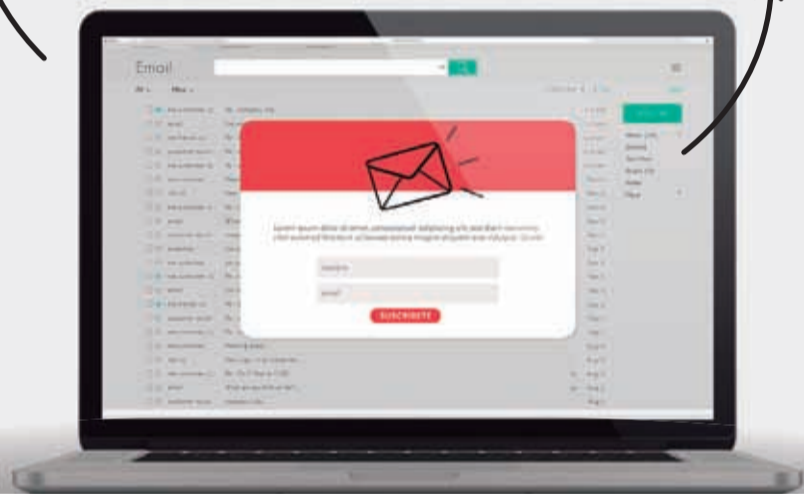
- Es la piedra angular o la columna vertebral de la estrategia de marketing digital. En él puedes captar a nuevos clientes potenciales, para luego convertirlos en clientes reales.
- El sitio web es, muchas veces, la única oportunidad que tiene tu marca para causar una buena primera impresión a los compradores o consumidores en tu mercado objetivo.
- La imagen es crucial. Se debe prestar especial atención al diseño de tu sitio, así como los colores y gráficos que usarás en él.

Según Adobe el **38%** de las personas que visitan un sitio web dejará de visitarlo si consideran que el contenido o el diseño no son atractivos.



Email Marketing

- Es el envío de un mensaje comercial a un grupo de personas a través de correo electrónico. Cada email enviado a un potencial o actual cliente cabe en esa definición.
- Comúnmente es utilizado para enviar promociones, adquirir negocios, solicitar ventas o donaciones, con el propósito de construir lealtad, confianza o branding (divulgación de la marca) y puede ser utilizado para listas vendidas o, idealmente, listas construidas.
- El término es utilizado para categorizar envío de mensajes de email con el propósito de aumentar la relación de una empresa con sus clientes y convencerlos de comprar un determinado producto.



Marketing de Contenido y Marketing de Redes Sociales:

de Contenido

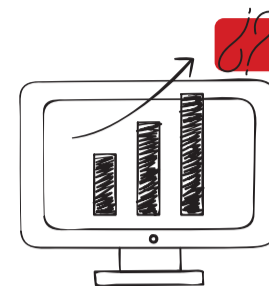


- Hoy el proceso de compra está cada vez más en la mano del consumidor. La información sobre productos y servicios dejó de ser un privilegio de las empresas y vendedores y ahora es accesible.
- El marketing debe crear contenido para educar, informar o entretener al potencial cliente para que conozcan y respeten tu marca, además de convertirse en un futuro cliente.
- No es cualquier tipo de contenido, debe hablar sobre cuestiones relacionadas a tu mercado y sobre los posibles problemas y dudas que tiene tu público.
- Ya casi nadie compra algo sin antes buscar sobre el producto en internet, por eso es importante que la empresa invierta en Marketing de Contenido para que los consumidores encuentren el producto cuando busquen soluciones de mercado.

De Redes Sociales



- Las redes sociales ofrecen una serie de ventajas que motivan a las empresas ser parte de ellas. La principal es el alto número de usuarios presentes en ellas.
- Las empresas utilizan las redes sociales para apoyar sus estrategias digitales y generar más tráfico en su sitio web. Es un mundo muy activo, por lo que implica promover constantemente el contenido y estar en relación estrecha con los clientes.
- Debes generar presencia en redes sociales y el primer paso es la definición del público al que deseas llegar con tu marca, para luego buscarlo. Si tu persona es un gerente, la posibilidad de encontrarlo es más alta en Linked In, que tiene un perfil más profesional. Si tu público es juvenil, otras plataformas como Facebook e Instagram pueden ser útiles.



Posicionamiento en buscadores

¿SEO o SEM?

El SEO (Search Engine Optimization) es una serie de estrategias y tácticas que apuntan al aumento de la exposición de un sitio web en los motores de búsqueda, como Google, el principal del mercado.

El objetivo es poner el sitio web dentro de los primeros lugares de las páginas de resultados. Para lograrlo, el profesional SEO debe adecuar la página a una serie de criterios establecidos para esta categorización.

Todos los días, cerca de 100 billones de búsquedas son realizadas en Google y estar posicionado para una determinada palabra clave muy buscada puede ser la diferencia entre un sitio web popular, lleno de personas navegando y queriendo comprar, y un sitio impopular.

Las estrategias de SEO son muy utilizadas por las empresas que se preocupan por el buen desempeño de su Marketing Digital.

En este modelo no tenemos que asumir ningún coste por cada visita como en la plataforma de Google Adwords, pero esto no quiere decir que sea más barato. El trabajo y tiempo de optimizar una web para posicionarla de manera natural en los resultados de búsqueda puede ser muy superior.

El SEM (Search Engine Marketing) hace referencia a las prácticas que se realizan en una web para obtener la mayor visibilidad mediante campañas de publicidad en los buscadores. En otras palabras, podemos decir que el SEM consiste en los resultados de pago del buscador.

Es decir, el anunciante paga cada vez que un usuario hace clic en el anuncio, o cambio de aparecer en las primeras posiciones de búsqueda, que están ya reservadas para este tipo de campañas.



Cuantos más clics, mayor es el coste, pero también mayores son las posibilidades de que tus visitas conviertan en tu web. Este modelo de pago se denomina PPC o coste por clic o "pay per click". Es decir, no pagas por las veces que el anuncio se muestra, sino por las que hacen clic en él.

"Herramientas para digitalizar tu PYME" Un aporte de Diario el Ovalino en conjunto con la agencia m+d.

Proyecto financiado por el Fondo de Medios del Ministerio Secretaría General de Gobierno.



Roberto Rivas Suárez / La Serena

@eldia_cl

La convivencia comunitaria nunca ha sido bien entendida por todos los vecinos, pero si a ello le sumamos una deuda heredada desde la misma entrega del mando comunitario, la situación parece inmanejable, amén de las medidas impopulares como el corte de electricidad a vecinos morosos para obligarlos a ponerse al día.

Es la difícil situación con la que han tenido que lidiar en el Condominio La Quebrada, de Villa Terrazas del Valle, donde “apretar tuercas” tiene una nueva lectura.

“Nosotros una vez que asumimos la dirección de la Junta de Condominios, tuvimos que adecuarnos a las normas que nos dejaron, a los pagos de los gastos comunes que estaban establecidos y a las deudas que se habían adquirido, sobre todo con la empresa de seguridad”, explica a El Ovallino el presidente de la junta vecinal, Mario Rojas.

Indicó que muchos de los 92 residentes del condominio no tenían la costumbre de pagar los gastos comunes, y que como la empresa constructora encargada estaba en La Serena, la cobranza era muy permisiva.

“A raíz de eso se creó una deuda de más de cinco millones de pesos, porque hay vecinos que no pagaron nunca los gastos comunes. A nosotros cuando nos entregaron (el manejo del condominio) nos dejaron las carpetas con los estatutos y las deudas. Debíamos cuatro meses a la empresa de seguridad, y eso hemos tenido que asumirlo nosotros”, indicó.

Señaló que la Ley de Copropiedad advierte que pueden recurrir al corte de electricidad cuando se trata de vecinos morosos.

“Llevamos dos meses solamente en esta administración, porque la anterior renunció por lo mismo, porque la gente no quería pagar, y no había fondos como para responder a los compromisos”.

VIVIENDA SOCIAL

Otra de las situaciones con las que han tenido que lidiar la directiva es con un par de residencias sociales que aunque fueron entregadas, no están habitadas y por supuesto no cancela gastos comunes.

“Los gastos comunes de las casas que no han vendido los paga la constructora, por allí no hay problema, pero las que entregaron y no están habitadas nos generan una deuda y un problema. Eso se debería investigar, porque si las entregaron fue para algo. Todos pagamos y la idea es no meterle la mano en el bolsillo al vecino. Hasta una rifa estamos haciendo, para poder responder por los compromisos”.

LA DEUDA MAYOR

Por su parte, la también integrante



LEONEL PIZARRO

Directivos vecinales indicaron que es muy difícil tener que responder a deudas con terceros cuando hay residentes que no entienden las bases de la vida en comunidad.

CONDOMINIO LA QUEBRADA ACUSA IRREGULARIDAD EN CASAS SOCIALES

EL DRAMA DE HEREDAR DEUDAS COMUNITARIAS

La junta de condominio La Quebrada de Villa Terrazas del Valle, señala que hay casas sociales entregadas, pero no ocupadas que arrastran pendientes de gastos comunes que dificultan su labor comunitaria, sobre todo tras heredar diversas deudas. Serviu señala que investigará casos sociales y llama a denunciar formalmente.

“A NOSOTROS CUANDO NOS ENTREGARON (EL MANEJO DEL CONDOMINIO) NOS DEJARON LAS CARPETAS CON LOS ESTATUTOS Y LAS DEUDAS. DEBÍAMOS CUATRO MESES A LA EMPRESA DE SEGURIDAD, Y ESO HEMOS TENIDO QUE ASUMIRLOS NOSOTROS”

MARIO ROJAS

PRESIDENTE DE LA JUNTA DE CONDOMINIO DE LA QUEBRADA

de la junta, Francisca Vergara, indicó que la mayor de las deudas que mantienen es con la empresa de vigilancia, pero que no han podido retirar su servicio.

“Para retirar el servicio tendríamos que pagar la deuda de contado, y es un monto que todavía no tenemos. La idea es que participen todos los vecinos en las asambleas, porque cuando se convoca asiste una minoría, y el objetivo es proponer más medidas para salir de las deudas y avanzar, y para ello necesitamos que todos colaboren”, señaló Vergara.

CASAS SOCIALES

Con respecto a la denuncia de los vecinos, SERVIU Región de Coquimbo indicó que cuentan con un equipo de fiscalizadores para evitar que las

casas sociales tengan un uso diferente al comprometido.

“Como servicio estamos trabajando constantemente para resolver la necesidad habitacional que tienen las familias de la región, por ello dentro de las tareas que desarrollamos, está también la fiscalización al correcto uso de las viviendas adquiridas con subsidio habitacional, ya que queremos que los beneficios lleguen a las personas que realmente lo necesitan”.

Explicaron que el proceso general de fiscalización, comprende el ingreso de denuncia por vivienda deshabitada, arrendada o en situación irregular, a través de la plataforma web del Ministerio de Vivienda y Urbanismo, o en forma física a través de la oficina de partes de SERVIU Región de Coquimbo, donde se recaba la información, se evalúan los antecedentes y si corresponde se procede a una fiscalización,

“En caso de comprobarse las irregularidades se evalúan los pasos a seguir jurídicamente. Por ello invitamos a las personas a realizar formalmente la denuncia, ya que necesitamos también la colaboración de la ciudadanía para detectar este tipo de casos y poder velar porque los beneficios realmente sean ocupados por las familias que tienen necesidad de contar con un hogar propio.”

Felipe Vega y Daniel Ramírez, comenzaron con su pyme "Delivery Ovalle" con el objetivo de generar ingresos extras y a la vez evitar que las personas salgan de sus hogares a exponerse y poder contraer el letal coronavirus.

VIVIANA BADILLA VARGAS
Ovalle

Un complejo panorama se está viviendo en todo Chile, ya que miles de emprendedores han tenido que cerrar las puertas de sus negocios para siempre. Y es que la pandemia, no solo ha traído la enfermedad consigo, sino que también una serie de carencias en la economía del país.

Es por esta razón que gran parte de las pymes del país, han optado por realizar delivery en sus respectivas comunas. Esto con el objetivo de generar ingresos y poder mantener a flote sus locales de toda una vida.

Un claro ejemplo de esto es Felipe Vega Contreras (32) y Daniel Ramírez (22), dos jóvenes ovalinos, quienes se desempeñan en el envío y entrega de productos de diferentes locales de la comuna. Además, de realizar compras por quienes no pueden y no quieren salir de sus hogares en esta cuarentena. "Nuestro emprendimiento se centra en el envío y retiro de paquetes, encomiendas y comidas dentro de la ciudad. También realizamos compras a

PERDIERON SUS TRABAJOS, PERO SUPIERON REINVENTARSE

Emprendedores han realizado más de 550 repartos en la comuna



Felipe y Daniel, han realizado más de 550 entregas en todo Ovalle.

EL OVALINO

supermercados, farmacias y ferreterías. Todo dependiendo de las necesidades de nuestros usuarios", afirmaron.

Asimismo, este proyecto nació debido a las consecuencias que trajo la pandemia consigo; la crisis económica. Es por esto que ambos colegas buscan una solución a sus problemas y comenzaron este nuevo desafío.

"Nosotros somos trabajadores depen-

dientes de una conocida empresa de la ciudad, pero por la pandemia esta tuvo que cerrar y con ellos la suspensión de nuestros contratos. Es por eso que buscamos en el mercado laboral que emprendimientos podríamos realizar para completar el seguro de cesantía y vimos que podríamos aprovechar la falta de aplicación de delivery para hacer algo parecido a esto. Y así apor-

tar y evitar que el público salga de sus casas", aseguraron.

Del mismo modo, iniciaron con su emprendimiento y hasta hoy en día acumulan más de 550 repartos en los distintos sectores de la comuna. También, se han preocupado de acatar todas las normas que ha dictado el MINSAL, para proteger su salud y el bienestar de sus clientes.

"Nosotros repartimos los productos en moto, eso con lleva un equipo de casco y guantes, debajo de los guantes de moto ocupamos otros guantes quirúrgicos para nuestra protección. En el casco tratamos de ocupar la mica abajo el mayor tiempo posible. Al llegar a la sucursal de nuestro emprendimiento nos preocupamos de desinfectar todo nuestro equipo", enfatizaron.

En conclusión, a pesar de que el panorama era de gran complejidad para estos emprendedores, supieron reinventarse y surgir de la crisis económica y sanitaria más grande que ha visto Chile en el último tiempo.

"La pandemia ha sido un cambio radical en nuestras vidas, una por el trabajo ya que afecto directamente en nuestra economía y agregando un estrés por no saber si vas a ser desvinculado en algún momento", Finalizaron.

Publica en www.elovallino.cl



O en nuestras oficinas Lunes a Viernes de 9:00 a 14:00, 14:45 a 17:30 Hrs. Viernes de 09:00 a 18:00 Hrs. Sábado de 09:30 a 13:00 Hrs.

LEGALES

EXTRACTO NOTIFICACION POR AVISOS

Juzgado de letras y Garantía de Combarbalá, Rol C 90 -2019, caratulado "Comunidad Agrícola Litipampa/ Araya y otros" se ordenó con fecha 9 de octubre de 2019, notificar por aviso extractado la demanda y su proveído a doña Brígida del Carmen Araya Araya, don Severo Rodríguez Tello, doña Tomasa del Carmen Pizarro Barraza, don Luis Rojas Pasten, don José Vicente Araya Araya, todos de nacionalidad chilena; y, cédula nacional de identidad, profesión y domicilio desconocidos. En lo principal: Angélica Inés Debía Araya, abogada, domiciliada en Calle San Carlos N° 328, Combarbalá, compareciendo en representación, de la COMUNIDAD AGRICOLA DE LITIPAMPA, en juicio ordinario, solicita tener por interpuesta demanda en

contra de sus comuneros morosos por concepto de pago de las cuotas a que se refiere el Art. 18 letra g), del D.F.L N°5, acogerla a tramitación, y en definitiva se le adjudiquen, los derechos comunitarios de los cuales estos son titulares, en compensación de lo que le adeudan; Primer otrosí acompañe: 1.- Protocolización Acta 104, de Reunión Ordinaria de Comuneros; 2.-Copia autorizada con certificado de vigencia de la inscripción de dominio del predio denominado "Litipampa", 3.- Copia autorizada de la Nómina Oficial de Comuneros de la Comunidad Agrícola Litipampa, 4.- Certificado de Avalúo Fiscal, 5.-Documento con deuda de derechos a adjudicar; 5.-Ejemplar de los Estatutos de la Comunidad Agrícola de Litipampa, 6.-Aviso publicado con los comuneros morosos de fecha 01 de marzo de 2019. Segundo otrosí: solicita que la demanda y su proveído sean

notificados por avisos, Tercer Otrosí: Mandato Judicial; Cuarto Otrosí: Patrocinio y Poder. El tribunal resuelve: A lo principal: Por interpuesta demanda, traslado. Al primer otrosí: Téngase por acompañados los documentos, con citación. Al segundo otrosí: Como se pide, notifíquese mediante tres avisos, publicados en el Diario "El Ovallino", del extracto a confeccionar, con los datos y requisitos exigidos por los artículos 40 y 54 del Código de Procedimiento Civil. Además, insértese el aviso en el Diario Oficial". Esta última reducción, considerando, además, lo resuelto en fecha 27/11/2019, en que no se limitó la publicación en el D.O. a un mes determinado. Al tercer otrosí: Téngase por acreditada la personería con el documento de fecha 04 de marzo de 2019; y por acompañado este, con citación. Al cuarto otrosí: Téngase presente. VXXBQQRHF



Vuelve a la naturaleza

Errázuriz N° 918 - Guayacán - Coquimbo.
Ubicado en el Cementerio Inglés.
569 59135660 - 569 44067974
51 2663356
www.crematorioguayacan.cl

CONTRATA EN FORMA ANTICIPADA

SÍGUENOS Y COMPARTE CON NOSOTROS EN REDES SOCIALES

www.elovallino.cl
@elovallino
facebook.com/DiarioElOvallino/

El Ovallino



GERENTE GENERAL Y REPRESENTANTE LEGAL:
SUB DIRECTOR COMERCIAL:
EDITOR:
OFICINA OVALLE:

OFICINA LA SERENA:
PUBLICIDAD:
SUSCRIPCIONES:

Francisco Puga Medina
Jorge Contador Araya
Roberto Rivas Suárez
Miguel Aguirre 109
Fonos: 53- 244 82 71 / 53- 244 82 72
Brasil 431 Fono 51-2200400
Fono (051)200413 /
Teléfonos: 53- 244 82 71 / 51-2200489 / 51-2200400

Zonas como Ovalle, Punitaqui, Combarbalá y Monte Patria fueron beneficiadas con recursos de "Reactivación 2020", en donde la Provincia del Limarí recibió un total de 173.925.500 de los fondos concursables en proyectos mineros individuales y asociativos.

ROMINA NAVEA R.
Ovalle

La minería en la Provincia del Limarí ha ido creciendo durante los últimos años y no es para menos ya que es uno de los mayores puntos de proyección para el crecimiento exponencial en la pequeña y mediana minería, lo que ha llevado a la creación de nuevos puestos de trabajo para los ciudadanos que residen dentro de las zonas como Ovalle, Punitaqui, Combarbalá y Monte Patria.

Uno de los proyectos que han servido para mejorar el funcionamiento y el desarrollo dentro de las faenas mineras a menor escala ha sido la implementación a través de los programas financiados por el Fondo Nacional de Desarrollo Regional (FNDR), en la actualidad se está llevando a cabo el programa Transferencia Fortalecimiento Productivo y Seguridad Minera, ejecutado por la Seremi de Minería, que tiene como finalidad aumentar el rendimiento de la pequeña minería mejorando las capacidades en los procesos, inyectando recursos para el fomento de la producción e innovar en el campo de la minería.

El pasado mes de marzo se realizó la postulación al Fondo de Reactivación 2020, el cual contemplaba la inyección de recursos para el financiamiento de proyectos que busquen impulsar, fortalecer e incrementar la minera a menor

ECONOMÍA LOCAL

Entregan recursos para pequeños mineros de la provincia de Limarí



EL OVALINO

El Fondo entregará aportes desde el punto de vista productivo y de la seguridad minera.

escala en la región.

De esta forma, 95 proyectos individuales y asociativos fueron los beneficiados del Fondo que permitió la entrega de \$350.000.000 a pequeños mineros y mineras de la Región de Coquimbo. En este ámbito la Provincia del Limarí recibió un total de 173.925.500 de los fondos concursables en proyectos mineros individuales y asociativos. Según las palabras del seremi de Minería Roberto Vega Campusano, "efectuamos la entrega de un fondo especial de reactivación para la minería que delineamos desde la región el cual fue de un monto total de 350 millones de pesos, de dicha cantidad sobre un 50% de los recursos quedaron en la Provincia del Limarí entregando a cada uno de los mineros un monto cercano a los 3 millones de pesos. A dicha suma debemos incorporar los cerca de 480 millones que obtuvimos de recursos directos del Ministerio por

medio del PAMMA-ENANI".

Para Julián Galleguillos, presidente de la Asociación Gremial Minera de Combarbalá, quienes obtuvieron 15 millones para adquirir un camión 3/4, relata su experiencia y la importancia de este beneficio. "Para nosotros es más que importante tener un camión porque nosotros tenemos mina de cargador, tenemos compresores que tenemos que trasladar a las diferentes minas y los socios están demasiado distantes".

RECURSOS

El Fondo permitió obtener recursos para horas máquinas, metros de avances o equipos menores, aportes desde el punto de vista productivo y de la seguridad minera, es por ello que se dispuso de montos para adquirir elementos de protección personal, fortificación, ventilación, entre

"LA MINERÍA ES MUY IMPORTANTE EN UNA SERIE DE LOCALIDADES ESPECIALMENTE EN COMUNAS COMO PUNITAQUI Y COMBARBALÁ EN ELLAS, LA PEQUEÑA MINERÍA ES GRAVITANTE PARA EL DESARROLLO DEL COMERCIO LOCAL, PUES EL PEQUEÑO MINERO GASTA SUS RECURSOS DONDE RESIDE",

ROBERTO VEGA
SEREMI DE MINERÍA

otros. Así lo cuenta Vega, quien indicó que "lo que se inició en nuestra región ha sido replicado en otras regiones de Chile, cada gobierno ha permitido que esto crezca, pero hay que reconocer que el actual Gobierno Regional y sus consejeros en forma transversal nos han apoyado. Sin su aporte no podríamos llegar a las cerca de 300 faenas que cada año estamos beneficiando con recursos y asesorías, nuestras oficinas han descentralizado a nivel regional la minería y cumplen un rol de acompañamiento en la producción", finalizó.

SIP DE CARABINEROS LOGRÓ LA APREHENSIÓN DEL SUJETO

Detenido segundo sujeto involucrado por balacera en Villa El Portal



CEDIDA

Sección de Investigación Policial logró la detención de un segundo sujeto que estaría involucrado en una balacera en Villa El Portal.

Ovalle

Carabineros de la Sección de Investigación Policial de la Tercera Comisaría de Ovalle detuvo este lunes a un segundo involucrado en una balacera que hace un par de semanas afectó a la Villa el Portal, en la capital limarina.

Se trata de B.P.B.R., quien fue detenido por orden vigente por el delito de homicidio frustrado y otros, quien fue sindicado como el conductor de la camioneta involucrada en los disparos a un domicilio en calle Clemente Fuentealba, y quien ya tiene antecedentes relacionados a la posesión de municiones, según informaron desde la institución policial.

La persona estaría sindicada de conducir la camioneta desde donde se realizaron los disparos a plena luz del día hace un par de semanas.

Además, Carabineros detuvo también a una mujer, pareja del imputado, por el delito de receptación, y recuperó un celular avaluado en \$500.000.

El detenido pasará a control de detención, mientras que su pareja quedó apercibida al artículo 26, a la espera de una citación del Ministerio Público.