

CLIC > D

un espacio para cada tipo de empresa

una marca de Click Tacama

Distribución Gratuita

Julio de 2026

EDICIÓN Nº 86

AÑO VIII | COPIAPÓ | CHILE



Media
Partner:



Revisa también la edición online en: **www.revistaclick.cl**

FOTO DE PORTADA



"REVISTA CLICK"

EDICIÓN DE CONTENIDOS:

- JOSELYN ALBORNOZ AGUILAR
- LUZ LÓPEZ HERRERA
- CARLOS CUEVAS URENDA

FOTO DE PORTADA:

- ARCHIVO REVISTA CLICK

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN:

- CAMILO ALBORNOZ AGUILAR

DIRECCIÓN ÁREA COMERCIAL:

- LUZ LÓPEZ HERRERA

ÁREA LEGAL:

- DEFENSA & JUSTICIA

FORMATOS:

- IMPRESO POR CLICK ATACAMA SPA
- DIGITAL PDF

Copipap, julio de 2026.
REVISTA CLICK, Atacama ©

Impreso con tintas degradables
6/6 color



ÍNDICE DE AVISADORES

CLICK 
un espacio para cada tipo de empresa

DIDATA
Directorio de Empresas y Proveedores de Atacama



ASPICIADORES & MEDIA PARTNERS



DESARROLLADO POR:

Click @tacama
comunicación, publicidad & diseño

RUT: 76.667.899-8

Fono:
52 454 521

E-mail:
click.atacama@gmail.com

Sitio web:
www.revistaclick.cl



NUESTROS SERVICIOS

- | Traslados nacionales |
- | Policlínicos y servicios a la minería |
- | Policlínicos y servicios para subestaciones eléctricas |
- | Toma de PCR y antígenos a domicilio y empresas |
- | Hospital de Campaña |
- | Servicios para evacuación aérea y rescate |
- | Servicios de ambulancia para eventos masivos |

Cuidamos de los que más quieres

Av. Circunvalación 652, Copiapó 
Fono Emergencia **+569 86285503** 
administracion@clave100.cl 



www.clave100.cl



Aniversario Revista Click:

Siete años construyendo una vitrina regional para Atacama

Estos siete años nos recuerdan que una revista impresa puede seguir siendo una herramienta viva, cercana y valiosa cuando nace desde el territorio y se construye junto a su comunidad.

Desde 2019, en Revista Click hemos construido una historia impresa junto a empresas, emprendimientos, profesionales, instituciones y lectores de la Región de Atacama. Lo que comenzó como una apuesta por llevar contenidos locales al papel, hoy se ha consolidado como una vitrina cercana, tangible y de circulación gratuita, pensada para visibilizar a quienes forman parte del desarrollo comercial,

social y productivo del territorio.

A lo largo de nuestra trayectoria impresa, hemos trabajado con 66 empresas de la región, alcanzando un promedio histórico de permanencia de 16,71 meses. Para nosotros, este indicador representa mucho más que participación comercial: habla de confianza sostenida, continuidad

**¡HAZ QUE TU MARCA
PERDURE EN CADA PÁGINA!**

Convierte cada página en una oportunidad y deja huella en tus clientes.



Click Atacama

Cotiza al: +569 9106 4955



y valoración por parte de pymes, emprendimientos y marcas locales que han visto en Revista Click una plataforma para comunicar sus servicios, compartir sus historias y fortalecer su presencia frente a nuevos públicos.



En un escenario donde la comunicación digital avanza con rapidez, hemos mantenido el valor del formato físico como una herramienta de alto impacto, permanencia y recordación. Cada ejemplar distribuido representa más que una publicación: es un punto de encuentro entre quienes emprenden, quienes ofrecen

soluciones y quienes buscan conocer nuevas alternativas dentro de la región.

Nuestra presencia en salas de espera, cafeterías, comercios, oficinas, eventos y otros espacios estratégicos ha permitido que la revista circule de manera natural, llegando a lectores en momentos cotidianos de pausa, consulta e interés. Esa circulación gratuita ha sido parte fundamental de nuestra propuesta: acercar contenidos, marcas e historias locales a distintos públicos de Atacama.

Este aniversario también es una oportunidad para agradecer a las

empresas, emprendedores, puntos de distribución, colaboradores y lectores que han sido parte de este recorrido. La continuidad de Revista Click ha sido posible gracias a quienes han creído en una propuesta comunicacional local, accesible y orientada a generar valor para la comunidad.

A siete años de nuestra circulación impresa, reafirmamos nuestro compromiso con Atacama y con quienes impulsan la actividad económica, comercial y social de la región. Nuestro desafío hacia adelante es seguir creciendo, fortalecer nuevos contenidos, ampliar redes de distribución y continuar siendo una plataforma útil para conectar marcas, historias y personas desde el territorio.



Tu evento en manos expertas

- * Eventos Gastronómicos
- * Eventos Sociales
- * Eventos Corporativos

✉ hola@eventoskath.cl ☎ +56 9 7524 1465 📷 [/eventos_kath_copiapo](https://www.instagram.com/eventos_kath_copiapo) ➡ [eventoskath.cl](https://www.eventoskath.cl)



CARROS DE COMIDA | BANQUETERIA COMPLETA | COFFEE BREAK / CATERING | DECORACIONES / CARPAS | FIESTAS 15 AÑOS | ORGANIZACION TOTAL | SILLAS Y MESAS

La constancia publicitaria: Una estrategia para permanecer



Hoy comunicas,
mañana
te eligen.

En publicidad, uno de los errores más comunes es pensar que una empresa solo debe anunciar cuando necesita vender de inmediato. Sin embargo, la comunicación comercial cumple una función mucho más amplia: ayuda a construir presencia, fortalecer la confianza y mantener a una marca activa en la memoria de las personas.

Las grandes empresas entienden muy bien este principio. Aunque ya sean reconocidas y cuenten con un lugar consolidado en el mercado, siguen publicitando de manera constante. No lo hacen porque el público no las conozca, sino porque saben que el posicionamiento también debe cuidarse. Una marca que deja de comunicar puede seguir existiendo, pero poco a poco pierde visibilidad frente a otras que sí mantienen una presencia activa.

La publicidad constante no debe entenderse como un gasto repetido, sino como una inversión acumulativa. Cada aviso, publi-

cación, nota, campaña o presencia en medios suma una nueva capa en la relación con el público. Con el tiempo, esa repetición genera familiaridad, y la familiaridad puede convertirse en confianza.

Este principio también es clave para pymes, emprendimientos y empresas regionales. No siempre se necesitan grandes presupuestos para comunicar, pero sí continuidad, coherencia y una estrategia clara. Aparecer de manera sostenida permite mostrar actividad, respaldo, trayectoria y compromiso con el mercado.

Cuando una persona necesita un producto o servicio, suele recordar primero a las marcas que ha visto con frecuencia, que percibe vigentes y que le resultan familiares. Por eso, la publicidad no siempre debe medirse solo por una venta inmediata, sino también por su capacidad de fortalecer la marca en el tiempo.

Estar presente hace la diferencia por lo que constancia publicitaria permite que una empresa siga ocupando un lugar en la mente de sus clientes actuales y potenciales. Porque comunicar de manera regular no es insistir: es construir presencia, confianza y permanencia.





EN LA PREVIA DE UNA DE LAS FERIAS
MINERAS MÁS IMPORTANTES DEL PAÍS

Haz que tu **marca** llegue más **lejos**

Impulsa la presencia de tu empresa en **Revista Click** con planes publicitarios pensados para acompañar tu **estrategia comercial** en uno de los momentos más importantes para el mundo empresarial y productivo de Atacama.

Planes de 6 meses

50%

de descuento en
el **primer mes**

Planes de 12 meses

50%

de descuento en los
tres primeros meses

Una oportunidad para mantener tu marca **visible**, generar **confianza**, **conectar** con empresas, clientes y nuevos públicos de la región.

Reserva tu espacio publicitario >>>



Promoción válida para todo el mes de julio de 2026



Magna Moda

MAGNA JEANS

COMPRA AHORA

SALE



OBTÉN
15% OFF

contáctanos en ✉ magnamodachile@gmail.com 📷 @magnamodachile



Muyu

Sembrando Felicidad

“Educación socioafectiva para la primera infancia”



☎ +569 5662 3025 ✉ proyectosociodeportivomuyu@gmail.com 🌐 proyectosociodeportivo_muyu



DIDATA

Directorio de Empresas y Proveedores de Atacama

Contrata tu publicidad desde **\$19.790** mensual cancelando a través de Mercado Pago

contrátala en: www.revistaclick.cl



Síguenos en 📷 como [habibicafeCopiapo](#)



Habibi
CAFETERIA GOURMET

NO PIDAS CAFÉ, PIDE CAFÉ DE GRANO

GRANOS 100 % NATURALES Y SELECCIONADOS



Encuétranos en el ♥ de Copiapó, Plaza de Armas



*Si lo puedes
imaginar, lo
podemos crear*



**PRODUCTOS EN MADERA DE PALLETS,
MADERAS NUEVAS Y MADERAS NOBLES RECICLADAS**



+569 618 08 192 /Carpintería Artemano

artemano_diseño_en_madera danielcamposvillegas@gmail.com



**DEFENSA & JUSTICIA
ABOGADOS**

LÍDERES EN ASESORÍA Y DEFENSA LEGAL EN ATACAMA

NUESTROS SERVICIOS

Defensoría legal de calidad, transparente
y económicamente sostenible



Civil, Comercial y
Administrativo



Penal, Crímenes
y Delitos



Familia, Pensiones,
Divorcio y Tuición



Laboral, Seguridad Social,
Tutelas Laborales

 **Mackenna #254, Copiapó, Atacama**

 **+56 9 5539 1302**

 **contacto@defensayjusticia.cl**

 **defensayjusticia.cl**



El CAE y el brazo largo del Fisco:

Cobrar no es sinónimo de hacerlo bien



*Por: Jorge Véliz, Abogado de
Defensa & Justicia*

El Crédito con Aval del Estado fue presentado durante años como una herramienta para cumplir el sueño de miles de jóvenes que aspiraban a convertirse en la primera generación de profesionales en sus familias. Sin embargo, en las últimas semanas, este sistema de financiamiento de la educación superior volvió al centro del debate público, no solo por la carga económica que representa para miles de deudores, sino especialmente por la forma en que se está ejecutando su cobro.

"Las deudas se pagan y el mejor camino es acercarse a reprogramar", señaló el ministro de Hacienda, Jorge Quiroz. En principio, nadie discute que las obligaciones deben cumplirse. Ese es un principio básico de cualquier sistema jurídico. Lo que sí está en discusión es la forma en que el Estado ha decidido ejercer su facultad de cobro, particularmente cuando deudores han denunciado embargos totales de los fondos disponibles en sus cuentas bancarias por parte de la Tesorería Ge-

neral de la República.

El problema no es solo político, sino técnico-jurídico. El procedimiento utilizado está regulado en los artículos 168 y siguientes del Código Tributario, donde la nómina de deudores morosos constituye título ejecutivo y el Tesorero actúa como "juez sustanciador", con facultades para ordenar retenciones de dineros, créditos u otras prestaciones. Sin embargo, dicho estatuto fue diseñado para perseguir obligaciones tributarias, es decir, deudas originadas en la potestad impositiva del Estado, no necesariamente para cobrar un crédito educacional de naturaleza civil-financiera.

En esa línea, el Tribunal Constitucional admitió a trámite un requerimiento de inaplicabilidad, Rol N° 17.575-26, que cuestiona la aplicación de los artículos 168, 169, 170, 171 y 173 del Código Tributario al cobro del CAE. El requerimiento invoca una eventual vulneración de garantías constitucionales vinculadas al debido proceso, la igualdad ante la ley, la juridicidad y la función jurisdiccional. Que el TC haya admitido a trámite la acción y decre-

tado suspensión no resuelve el fondo del asunto, pero sí confirma que existe una controversia constitucional seria.

Desde la perspectiva del debido proceso, preocupa que la Tesorería ejecute un título que ella misma genera, sometiendo al deudor a un procedimiento especialmente gravoso y con márgenes de defensa más limitados que los existentes en un juicio civil ordinario. En el derecho procesal civil, el título ejecutivo suele provenir de una declaración judicial o de un instrumento con autenticidad externa. En este caso, basta una nómina administrativa firmada por el Tesorero.

A ello se suma la proporcionalidad de los embargos. Se ha cuestionado que la Tesorería retenga la totalidad de los fondos disponibles, sin resguardar adecuadamente tramos protegidos por la ley, como ocurre con remuneraciones y pensiones alimenticias básicas. Esto abre una pregunta inevitable: ¿por qué un deudor del CAE tendría menos garantías que cualquier otro deudor civil?

Cobrar es una facultad legítima del Estado. Pero el modo en que se cobra no es un detalle administrativo. Es precisamente ahí donde se mide si el poder público actúa dentro de los límites de la Constitución. Mientras no exista una solución estructural al CAE, ni mecanismos reales de negociación acordes a los ingresos de los afectados, el debate no será solo sobre deudas. Será sobre quién tiene derechos en Chile y quién solo tiene obligaciones.

Según estimaciones del INE:

Atacama registra más de 35 mil personas microemprendedoras

Estos siete años nos recuerdan que una revista impresa puede seguir siendo una herramienta viva, cercana y valiosa cuando nace desde el territorio y se construye junto a su comunidad.

En Chile hubo **1.998.178** personas microemprendedoras durante el año 2025, mientras que en la región de Atacama existió un total de **35.162**, representando el **1,8%** del total nacional.

Del total de personas microemprendedoras de la región de Atacama, el **56,0%** fueron hombres y **44,0%** mujeres.



44,0%
Mujeres
15.462

56,0%
Hombres
19.700

La Encuesta de Microemprendimiento (EME) 2025 en la Región de Atacama evidenció que el total de personas microemprendedoras fue de 35.162, de las cuales 56,0% corresponde a hombres y un 44,0%, mujeres.

Según nivel educacional, la mayor parte de las personas microemprendedoras cuenta con un nivel educacional medio o básico, categorías que representan en conjunto el 77,5% del total. Por grupo

de edad, el 40,5% de las personas microemprendedoras se encontraban en el rango etario de 35 a 54 años.

La ganancia promedio a nivel regional de las personas microemprendedoras se situó en \$784.511. Por su parte, la ganancia mediana llegó a \$500.000, es decir, el 50,0% de las personas microemprendedoras de la región obtuvo ganancias iguales o menores a ese monto.

La población objetivo de la EME son las personas microemprendedoras, denominando de esta manera a quienes trabajan por cuenta propia o personas empleadoras dueñas de una microempresa con hasta 10 trabajadores y/o trabajadoras (incluyendo a quien tiene la propiedad de la empresa), lo cual está en línea con los estándares internacionales y la experiencia de este tipo de encuestas en la región.



Quiropraxia:

¿Qué es realmente?

Por: Paula San Francisco
Kinesióloga - Quiropráctica Universitaria

En el año 2005 la Organización Mundial de la Salud (OMS) definió la quiropráctica como "una profesión sanitaria que se ocupa del diagnóstico, el tratamiento y la prevención de los trastornos del sistema neuromusculoesquelético y de los efectos de dichos trastornos sobre la salud en general.

Inicialmente su fundador Daniel David Palmer planteaba que las subluxaciones (desviaciones de la columna) comprimían los nervios produciendo una interrupción del flujo natural energético, lo que interfería con la función del organismo y su "inteligencia innata" (capacidad propia del cuerpo para autosanarse), eso producía diferentes patologías y síntomas y al corregir la subluxación con técnicas de alta velocidad y baja amplitud (los conocidos "ajustes") se normalizaba el flujo, la inteligencia innata podía fluir y así se mejoraban las personas con la capacidad propia del cuerpo.

Si bien actualmente los fundamentos de la quiropráctica han variado mucho de la filosofía inicial, aún hay algunos quiroprácticos que se mantienen fieles a los fundamentos iniciales.

Por otro lado hay líneas de la quiropráctica (que personalmente practico) que han buscado fundamentos más tangibles, basándose en neurociencia, llegando a la neurología funcional, SNA (Sistema Nervioso Autónomo), entre otras áreas.

La quiropráctica en Chile solo se imparte por la Universidad Central en un programa de segunda titulación que dura 4 años, para el cual debes previamente tener un título universitario del área de la Salud (Médico, Kinesiólogo, Odontólogo, etc.) que finaliza con 4 exámenes de grado (Teórico, Semiológico, Imagenológico y Práctico de técnicas de alta velocidad).

Es por lo expuesto anteriormente que es de suma importancia que al buscar quiropráctica/o, para atenderte te asegures que tenga su formación universitaria, normalmente mencionado como "Quiropráctico universitario", ya que así puedes confiar plenamente, en que serás atendido por un profesional que realizara una anamnesis (entrevista) y evaluación a profundidad, para verificar si lo que necesitas como tratamiento es realmente un ajuste o es preferible usar otra herramienta o incluso derivar.

Hoy se ven muchos videos en redes sociales de técnicas que son peligrosas, generan miedo y no educan, en verdad, a la población y de la misma forma hay muchas personas llamándose quiroprácticos cuando en verdad tomaron algún curso de fin de semana u online para "hacer sonar", sin aprender lo básico para asegurar, por sobre todo, el bienestar y seguridad del paciente.



HORUS
GESTIÓN INMOBILIARIA

CASA

VENTAS

Tierra Viva VII 3D 3B

108 m² útiles

5.890 UF

+56 9 8365 4599

www.horuspropiedades.com



HORUS
GESTIÓN INMOBILIARIA

SOMOS PARTE DE



¿AÚN NO LOGRAS VENDER TU PROPIEDAD?



*Clientes de todo el
país nos conocen por:*

- ✓ Calidad de servicio
- ✓ Asistencia remota
- ✓ Asesoría integral

contacta a tu agente
www.horuspropiedades.com

