

338.7
CCHC
C535
c.1

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION

JORNADA SOBRE LA RED SOCIAL

Santiago, 28 de Marzo de 1996

06161. -

CAMARA CHILENA DE
LA CONSTRUCCION
Centro Documentación

INDICE

	Página
Inauguración:	
Presentación	02
Palabras del Presidente de la Cámara, don Eugenio Velasco Morandé	03
Exposiciones de las Entidades	
I Area Económica	14
AFP Habitat S.A.	15
Compañía de Seguros La Construcción S.A.	30
Hipotecaria La Construcción S.A.	41
II Area Social	52
Primer Grupo :	
Isapre Consalud	53
Servicio Médico de la C.Ch.C.	81
Corporación de Salud Laboral	90
Segundo Grupo :	99
Corporación Habitacional	100
Corporación de Deportes - CORDEP	111
Tercer Grupo:	133
Caja de Compensación de Los Andes	134
Mutual de Seguridad C.Ch.C.	147
III Area Formativa	172
Corporación de Capacitación de la Construcción	173
Corporación Educacional de la Construcción	205
Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social - CIEDESS	226
Clausura	
Preguntas y Comentarios generales	234
Palabras del Presidente de la Cámara, don Eugenio Velasco Morandé	258 259

INTRODUCCION

Este documento reúne las exposiciones efectuadas por representantes de las Entidades de la Red Social, durante la Jornada del 28 de Marzo de 1996, en la sede de la Cámara Chilena de la Construcción.

A esta Jornada fueron convocados los socios de la Cámara, sus consejeros a nivel nacional, junto con los Presidentes y Gerentes de todas las Entidades, en cumplimiento del acuerdo del Consejo realizado en Puerto Montt el 10 y 11 de noviembre de 1995

El documento conserva el orden en que se desarrolló dicha Jornada. La forma como se organizó esta reunión está explicada en el discurso inicial del Presidente de la Cámara.

Se incluyen también las preguntas y comentarios de los asistentes, efectuadas después de las exposiciones de cada una las Entidades, las que fueron respondidas por los mismos expositores o por otros representantes de ellas.

Al final de la Jornada, se respondieron consultas de carácter general, las que también se incluyen en este documento, con sus respectivas respuestas.

El evento se inició y se terminó con palabras de don Eugenio Velasco Morandé, Presidente de la Cámara Chilena de la Construcción.

APERTURA DE LA JORNADA

PRESENTACIÓN

Queremos dar las gracias a todos ustedes, por su asistencia a esta Jornada sobre la Red Social.

Ustedes han recibido una encuesta y nos interesa que nos puedan indicar la antigüedad en su calidad de socios, ya se trate de personas o empresas.

Nos acompaña hoy día don Jorge Franco, Gerente de la Cámara de Guatemala y nombrado recientemente Vice-ministro de Obras Públicas y Comunicaciones de ese país.

De acuerdo al programa, inaugurará esta jornada el Presidente de la Cámara Chilena de la Construcción, don Eugenio Velasco Morandé.

Discurso inicial del señor

EUGENIO VELASCO MORANDE

Presidente de la Cámara Chilena de la Construcción

Estimados socios:

Me alegra ver reunida en esta ocasión una cantidad importante de socios. Acabamos de ver que la mayoría de ustedes son consejeros, pero también hay varios que no lo son.

El encuentro que estamos iniciando en este momento se origina en el Consejo de Puerto Montt, donde se planteó el tema (tema número seis) de los desafíos para la Cámara de la Construcción y las tareas que deberá emprender para adecuarse a la nueva realidad del país. En el Consejo se analizó ese tema y se hizo una exposición monitoreada por el Presidente del Comité de Contratistas Generales, don Raúl Galdircic, y después del debate producido se planteó que se hiciera una jornada de información y análisis para conocimiento de los socios y para estudiar más a fondo algunos planteamientos e inquietudes que los socios tienen respecto de la Red Social, su conexión con la Cámara, la forma como se maneja y una serie de inquietudes que los que estuvieron allí recordarán muy bien.

Posteriormente, el tema fue llevado al Directorio de la Cámara, quien acordó formar una comisión presidida por don Sergio Melo e integrada por don Alfredo Schmidt, don Víctor Manuel Jarpa, don Raúl Gardilicic, don Walter Chinchón y don Carlos Bianccti, para planificar este encuentro y recibir inquietudes y planteamientos, de tal manera de organizarlo adecuadamente para satisfacer esas necesidades.

Por tanto, esta reunión obedece a una trayectoria y no tiene otro carácter que el de satisfacer esas inquietudes y dar pasos para mirar hacia el futuro y poder hacer las cosas de mejor manera.

Primero, veamos el desarrollo de esta jornada informativa. En esta jornada van a estar representadas todas las Entidades de la Cámara por sus Presidentes y Gerentes Generales, salvo imposibilidad de alguno de ellos de asistir, y se ha organizado en tres grupos de acuerdo a un enfoque un poco especial, que es la relación que estas Entidades tienen con la Cámara.

Comenzaremos con el grupo de empresas que le suministra recursos a la Cámara; después seguiremos con el grupo del Area Social que, como es muy numeroso, lo vamos a dividir en tres subgrupos, y finalmente terminaremos con el Area de Formación.

Está previsto que la jornada se lleve a cabo durante todo el día y cada entidad dispondrá de quince minutos para su exposición, incluyendo cinco minutos para preguntas y respuestas.

La idea es que las preguntas se hagan por escrito y sean entregadas a un panel, constituido por ex-presidentes de la Cámara. La idea es que las preguntas sean entregadas a ellos, para que las procesen y en seguida se puedan reformular públicamente durante la sesión.

Como la Cámara tiene 14 Entidades, este proceso durará todo el día, pero hemos previsto para el fin de la jornada casi dos horas para las preguntas y respuestas que no se hayan manifestado públicamente durante el día. En esa jornada final, se va a concentrar la mayoría de las inquietudes y la mayoría de las consultas o, por lo menos, va a ser la oportunidad para darle satisfacción a las mismas.

Posteriormente, la jornada será clausurada con algunas palabras que diré, recogiendo lo que se ha trabajado durante el día. Pero previo al desarrollo de lo que ya he mencionado, creo que es importante hacer un resumen de cuál es, realmente, el funcionamiento de nuestra Cámara y de su Red Social.

La Cámara fue fundada el año 1951, por un grupo de socios que la constituyó con varias finalidades simultáneas. La primera finalidad era agrupar a los socios del área de la construcción para facilitar su desarrollo gremial, su representación pública y también con la clara finalidad de satisfacer necesidades de los trabajadores de la construcción, trabajadores transitorios, y buscar una representación que llevara a potenciar nuestro sector y, en definitiva, a colaborar en el desarrollo del país.

Hoy día, la Cámara ha crecido a un nivel extraordinariamente alto. Contamos con alrededor de 1.900 socios repartidos en todo Chile, más o menos la mitad en Regiones y la mitad en Santiago. La Cámara tiene una organización compuesta de 15 delegaciones regionales, delegaciones que están en vías de ampliarse. Acaba de ser aprobada por el Directorio la conformación de la Delegación de Osorno, que todavía no se ha instituido. Tenemos 15 Delegaciones Regionales y esa sería la 16.

Tenemos dos delegaciones en la I Región (Arica e Iquique), dos en la II Región (Antofagasta y Calama), dos en la X Región (Valdivia y Puerto Montt) y Osorno, que también es de la X Región. Tenemos otras postulaciones, como el caso de Chillán, que también está demandando ser incorporada a la Cámara.

Los socios se agrupan en los Comités. En Santiago hay siete Comités (Obras Públicas, Contratistas Generales, Covinsep, Vivienda Pública, Industriales, Proveedores y Especialidades) y las Delegaciones Regionales tienen también en algunos casos sus Comités de especialidades. Los socios eligen sus consejeros, ya sea a través de los Comités o de las Regiones.

La Cámara tiene actualmente alrededor de 200 Consejeros Nacionales, que son elegidos por los Comités o por las Delegaciones, pero también existen consejeros permanentes que, en general, son consejeros de tres tipos: consejeros que han cumplido

18 años de ejercicio del cargo; consejeros que han sido Presidentes de alguna Entidad por un plazo de cinco años y los ex-presidentes de la Cámara y, ocasionalmente, algún consejero que lo ha sido por méritos o por razones especiales y que ha sido designado consejero nacional.

El Consejo Nacional es, por lo tanto, el órgano supremo de la Cámara, porque representa a todos los socios, y me refiero a la actividad gremial exclusivamente. Se reúne dos veces al año para deliberar,- mayo y noviembre-, y una vez al año para elegir a las autoridades de la Cámara.

Los socios de la Cámara también se juntan en una Asamblea Anual, donde se da cuenta de la actividad de la Cámara y del desarrollo o de los estados de situación de ella.

Los consejeros nacionales eligen al Directorio, eligiendo un director por Comité de Santiago,- son siete -, y a los directores nacionales en representación de Regiones que, de acuerdo al último cambio de estatutos, ahora son cuatro directores titulares y no hay directores suplentes. En una sola lista se elige la mesa directiva, es decir, el Presidente y los dos Vicepresidentes. El período de los directores es de un año; el Presidente tiene una limitante de dos períodos y los directores, de acuerdo a la última modificación, tienen un plazo máximo de duración de tres períodos.

La Mesa Directiva funciona una vez a la semana y el Directorio funciona semana por medio y, además, la mesa se reúne con los Presidentes de Comités una vez al mes y también funciona una vez al mes un Comité de Coordinación Nacional, que preside el primer Vicepresidente y que reúne a los cuatro directores de Regiones.

La Cámara tiene Comisiones, que actualmente son trece. Están formadas por socios que actúan y se incorporan allí voluntariamente, y por personal del staff de la Cámara y algunos consejeros o expertos de afuera que son invitados. Estas comisiones funcionan a requerimiento del Presidente de la comisión y normalmente lo hacen semana por medio.

La Cámara tiene, además de su personal administrativo, un staff técnico de expertos, compuesto de tres sectores: el staff del Area Económica, que preside don Pablo Araya; el Area Técnica, que preside don Isidoro Latt; y el Area Jurídica, que preside don Augusto Bruna.

Creo que para encuadrar el trabajo que vamos a realizar es importante tener presente cuáles son los servicios que hoy día está prestando la Cámara.

La Cámara, además de su representación nacional, tiene una representación pública que hoy día es muy importante. Esta se desarrolla, especialmente, a través de la Confederación de la Producción y del Comercio y a través de las relaciones en todo el ámbito público. Hay una presencia pública que tiene que ver con las autoridades

nacionales, especialmente con las autoridades del Ejecutivo y también con autoridades del Parlamento.

La Mesa Directiva de la Cámara tiene reuniones periódicas,- una vez al mes-, con el Ministerio de Obras Públicas y con el Ministerio de la Vivienda y Urbanismo, pero además tiene reuniones ocasionales y eventuales, según las circunstancias, con cualquier autoridad del Ejecutivo, desde el Presidente de la República y los ministros.

Ultimamente hemos tenido estrecho contacto con el Ministerio de Transportes, con autoridades de otras entidades,- tales como CODELCO-, el Ministro de Minería, y nos toca una participación extraordinariamente activa en algunos proyectos de ley que tienen que ver con nuestra actividad, directa o indirectamente. Así, hemos tenido que concurrir desde hace ya varios años,- y ésta es una constante a lo largo del tiempo-, por ejemplo, al Parlamento, para la Ley del Leasing Habitacional, para modificaciones a la ley del IVA, hace algún tiempo atrás, y ahora estamos en el tema del análisis de las posibles modificaciones a la legislación tributaria; también para la Ley de Concesiones de Obras Públicas, para el proyecto sanitario, para la modificación de la Ley de EMPORCHI y ya se nos vienen encima el tema portuario, el tema de los ferrocarriles, el tema de la legislación laboral y, por supuesto, el tema de la capacitación. Todas éstas son una cantidad muy grande de relaciones que tenemos que llevar a cabo y que han producido sus frutos en el largo tiempo.

Muchas veces he escuchado comentarios negativos de la efectividad de la acción de la Cámara, y aprovecho de mencionar que en una organización tan grande como es la administración de un país, la Cámara tiene efectivamente una participación nacional importante, que pesa en la opinión pública y pesa en las autoridades, porque hace presentaciones con el respaldo de la seriedad que caracteriza los trabajos que hace la Cámara. Pero además, los argumentos que se dan son argumentos técnicos bien fundados que son, a Dios gracias, la mayoría de las veces bien recibidos y también muchas veces aceptados.

Sin embargo, la administración del país es una administración lenta y siempre estamos insatisfechos de los logros alcanzados o, por lo menos, quedamos insatisfechos de la velocidad con que se alcanzan esos logros. No es que la Cámara sea ineficiente, sino que en toda estructura donde participan tantos actores, tantos opinantes y tantas personas en la toma de decisión, evidentemente que los resultados cumplen con la teoría de los rendimientos decrecientes. Es distinto trabajar en una empresa con dos socios y 50 trabajadores, a trabajar en un país con 14 millones de personas, dentro de las cuales estamos nosotros insertos, así como también otros gremios empresariales.

También tenemos una actividad importante en las relaciones internacionales. La Cámara es socia o adherente y participante en la Federación Interamericana de la Industria de la Construcción y en una cantidad de otros organismos, donde participa directa o indirectamente para fortalecer nuestra actividad y nuestra presencia a todos los niveles.

También requiere una dedicación muy especial la parte interna de la Cámara. El Directorio, la Mesa y el Presidente le dedican una parte fundamental de su tiempo a las relaciones internas, a las relaciones con Regiones y a las relaciones con los Comités en forma muy especial.

Actualmente, las delegaciones se reúnen una vez al año, tanto las del norte como las del sur, en forma separada, bajo la presidencia del Presidente de la Cámara y la asistencia de la Mesa Directiva. Es una fórmula que se ha llevado a cabo desde hace un par de años y que ha dado buenos resultados. Por ejemplo, acabamos de realizar una reunión en Coyhaique durante la semana pasada. Esas reuniones sirven para que haya un contacto más estrecho, una comunicación más estrecha, un vínculo más cercano, una mejor información de ida y vuelta hacia los socios, y sirven para alimentar los conocimientos del Directorio y el desarrollo de nuestras actividades.

Quisiera, ahora, referirme a lo que hemos llamado, en general, el "Espíritu-Cámara". No he tocado, hasta el momento, la Red Social, pero dentro de la creación de la Cámara (esos tres elementos que mencioné en el inicio), evidentemente que ha habido un espíritu muy fuerte de participar en las actividades sociales, en el sentido de participación en la sociedad en la cual estamos inmersos, y fue así como desde el principio se idearon algunas Entidades en esa dirección. Ustedes las conocen, no es necesario nombrarlas, solamente me quiero referir a este espíritu, el espíritu de colaborar con la sociedad.

La primera Entidad que se creó es la Caja de Compensación de Los Andes, pero lo más importante es el espíritu general que ha inspirado la creación de estas sociedades. La Caja de Compensación y el Servicio Médico van dirigidas, con distintos enfoques, hacia establecer una conexión con la sociedad, hacia prestar servicios hacia la sociedad, pero también servicios en el largo plazo y dando señales a la opinión pública.

Por ejemplo, cuando se creó o se estaba ideando el sistema de pensiones, se decidió tomar la opción de respaldar la creación del sistema de fondos de pensiones, inédito hasta esa fecha en los sistemas mundiales de previsión; sin embargo, después de los análisis correspondientes, la Cámara decidió tomar una opción. Podría haber tomado la opción de no aceptar el sistema; sin embargo, tomó la opción de aceptarlo y ahí se incurrió, naturalmente, en un riesgo gigantesco. La Cámara puso dinero, convidó a otros a poner dinero y se crearon los fondos de pensiones con el sistema que ahora tenemos, exitoso y reconocido en Chile y en el mundo.

Lo mismo ha sucedido en el caso de la Compañía de Seguros. Pero en el área de la función social, propiamente tal, y en el área de lo que hemos llamado "formación" hay, efectivamente, una cantidad importante de Entidades que han nacido de nuestra institución y que hoy día otorgan una cantidad muy grande de servicios.

Todo esto, que he descrito en forma tan breve para dejar paso al tema de fondo, evidentemente ha significado que la Cámara haya logrado hoy día esta presencia pública que le ha permitido validarse en la sociedad en forma tan importante y, a tal punto, que hoy día las autoridades lo dicen y nos lo dicen a los directivos de la Cámara, es el gremio que más respeto suscita dentro de las autoridades, por la seriedad de sus opiniones, por la estructura como está formada, por la amplitud de la Red Social y por los servicios que presta a la sociedad y al país.

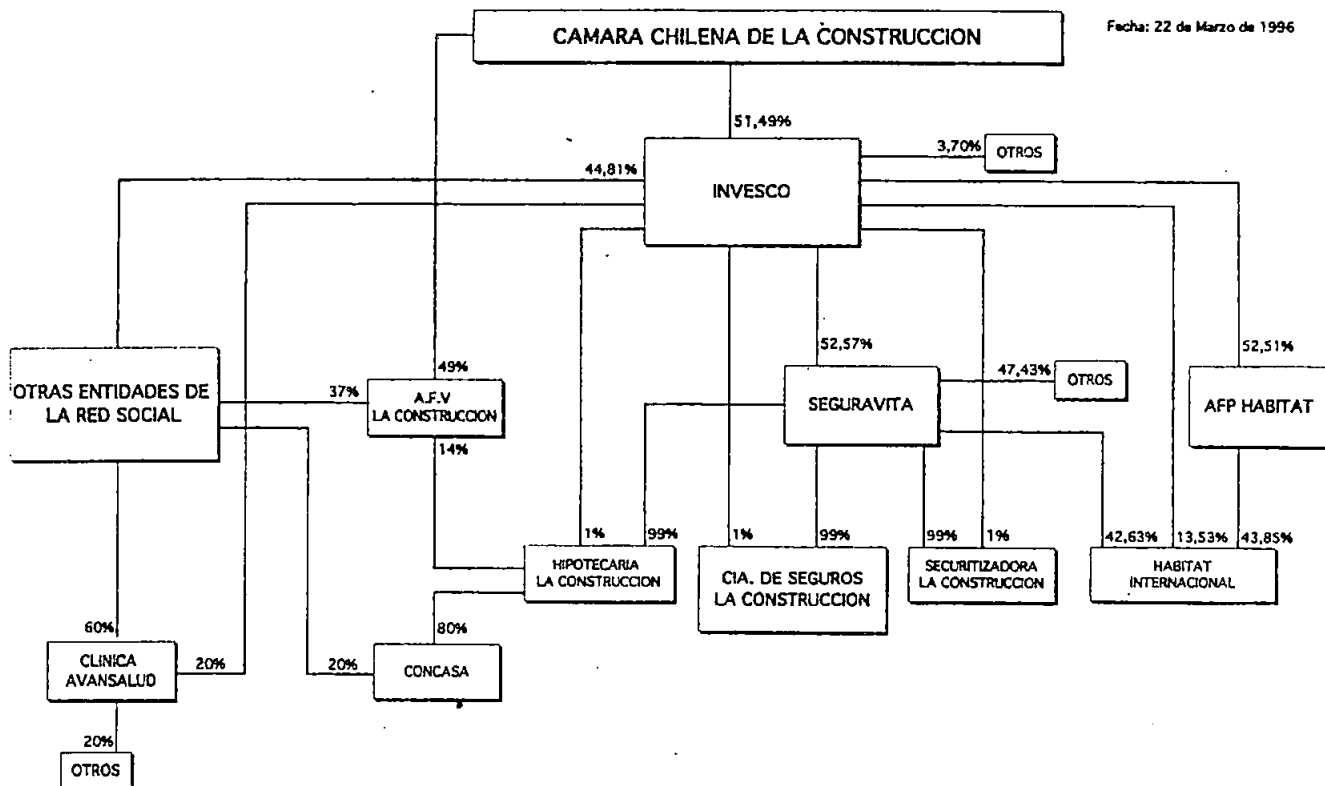
No somos el gremio más grande, tenemos menos del 6% del PIB; no somos el gremio más poderoso, tenemos 440.000 trabajadores de la fuerza laboral. Sin embargo, con orgullo y con sinceridad, pero también con modestia, tenemos una validación que es extraordinariamente alta dentro de la opinión pública y dentro de las autoridades.

Por otra parte, en este desarrollo y en este crecimiento de la Cámara, los socios han ido demandando cada vez más información, más y mejores servicios. No estamos hoy día en Huérfanos 1052, constreñidos a un espacio donde no cabíamos y trabajando como no podíamos; hoy día tenemos estas instalaciones, tenemos todo lo que he mencionado, tenemos staff importantes. Los socios cada vez demandan más servicios, la opinión pública demanda más servicios, y la Cámara necesita mantener su presencia. En definitiva, el que no crece muere y esto vale también para las empresas. Y si la Cámara se quedara donde está, efectivamente iría perdiendo posiciones e iría desinflándose.

Este financiamiento de la Cámara era, al principio, fundamentalmente otorgado por los socios, pero previo a la creación de la AFP HABITAT, la Cámara formó una sociedad de inversiones que se llama INVESCO, donde colaboraron y colaboran otras Entidades de la Cámara, y de allí ha nacido la fortaleza económica de la Cámara.

La Cámara tiene el 51,49% de INVESCO (Sociedad de Inversiones de la Construcción) y casi todo el resto (44,81%) pertenece a otras entidades de la Red Social, no a todas, pero sí a muchas. La mayoritaria es la Mutual, con un 20%; sigue la Caja de Compensación, con un 9%, y hay un grupo de socios,- mayoritariamente antiguos socios de la Cámara-, que tienen el 3,7%. Prácticamente, esa gente ya no tiene vinculación con la Cámara y hemos estado en una campaña, desde hace mucho tiempo, para tratar de comprar acciones, si es que aparece alguno de estos socios interesados (no sólo si es que aparecen, sino que también los buscamos) para ver si logramos traspasar ese 3,7% a la Cámara.

Por lo tanto, INVESCO ha sido la sociedad en la cual se fundamenta la fortaleza económica de la Cámara, no por INVESCO misma,- que es una sociedad holding-, sino por las conexiones y las entidades que ha creado. INVESCO creó HABITAT, con un 52,51% de las acciones: ésa es la cantidad que tiene hoy día, y el resto (como se sabe, HABITAT es una sociedad anónima abierta) se transa en Bolsa, pero son accionistas de HABITAT una cantidad importante de socios de la Cámara, algunos con proporciones bastante altas. No quiero nombrar personas, pero hay algunos socios de la Cámara muy



relacionados con ella, antiguos y conocidos y muy activos todavía, que tienen acciones importantes en HABITAT y el resto está diseminado en Bolsa.

HABITAT proporciona a la Cámara más de la mitad de los recursos de que ésta dispone. La otra sociedad que es muy importante es la Compañía de Seguros de Vida, que suministra el segundo nivel de ingresos a la Cámara y está formada por la Cámara a través de una sociedad holding que se llama SEGURAVITA. De esa sociedad holding, INVESCO posee un 52,57%, de tal manera que si hacemos la composición entre el 51,49% de la Cámara en INVESCO y el 52,57% de INVESCO en SEGURAVITA, lo que pertenece a la Cámara es un 27% en forma directa (de igual manera es en HABITAT, por supuesto). SEGURAVITA ha formado tres sociedades; la principal y más antigua es la Compañía de Seguros La Construcción, de la cual tiene el 99%, porque el 1% lo tiene directamente INVESCO.

Hace menos tiempo se fundó la Hipotecaria La Construcción, con la misma constitución, y recientemente se ha formado la Securitizadora de La Construcción en la misma proporción, es decir, 99% SEGURAVITA y 1% INVESCO.

No son siempre las mismas, por eso las hemos puesto en forma general. Un 14% pertenece a la Hipotecaria de La Construcción, de tal manera que entre las entidades y la Cámara son dueñas de la AFP. Pero también hay otra administradora de mutuos hipotecarios, que se llama CONCASA, de creación bastante reciente, y que pertenece en un 80% a la Hipotecaria y en un 20% a otras entidades de la Red Social.

Hay algunas derivaciones ya más chicas, como la Clínica AVANSALUD, que pertenece también a entidades de la Red Social en un 60%, en un 20% directamente a INVESCO y ahí tenemos dos socios de afuera, que son dos ISAPRES: Banmédica y Compensación con un 20%.

Dentro de la necesidad de crecimiento de la Red Social y fortalecimiento de las entidades que se ha visto, está HABITAT Internacional.

El que les he descrito es el esquema general fundamental donde la Cámara ha hecho inversiones y de las cuales obtiene recursos.

Quisiera mostrar ahora cuál es el financiamiento de la Cámara desde el año 1981 hasta la fecha.

FINANCIAMIENTO DE LA CÁMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN.

AÑO	INGRESOS EN U.F.			
	DIVIDENDO INVESCO	CUOTAS SOCIALES	OTROS INGRESOS	TOTAL INGRESOS
1981	-	28.465,01	19.111,36	47.576,37
1982	552,23	18.406,16	2.164,19	21.122,59
1983	7.976,80	15.713,37	1.653,66	25.343,83
1984	1.733,66	15.397,18	1.814,57	18.945,42
1985	10.559,83	14.984,49	3.210,99	28.755,31
1986	20.223,81	14.180,84	4.096,54	38.501,19
1987	29.212,70	14.131,53	7.826,42	51.170,65
1988	24.975,77	15.830,30	4.562,25	45.368,33
1989	57.548,32	17.019,74	10.686,70	85.254,76
1990	37.410,71	17.075,44	11.583,38	66.069,52
1991	56.932,40	23.082,91	15.553,19	95.568,50
1992	72.132,39	24.007,04	16.260,31	112.399,74
1993	63.073,62	29.407,58	18.879,19	111.360,39
1994	72.175,99	30.469,07	18.138,99	120.784,05
1995	89.781,00	29.839,66	20.730,24	140.350,90
1996	93.000,00	32.000,00	17.398,00	142.398,00

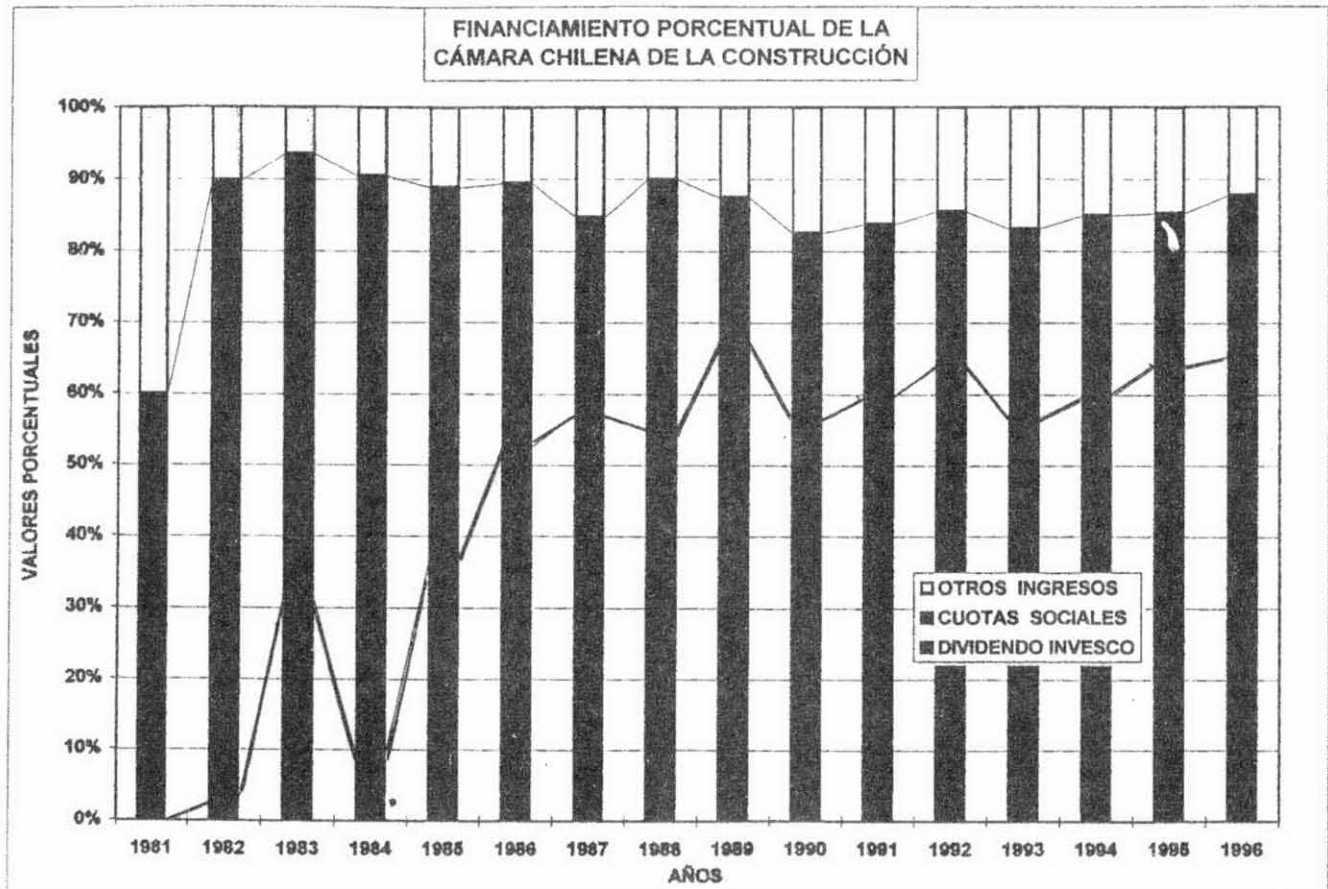
NOTA: VALORES DE 1996, SON LOS PRESUPUESTADOS.

CAT. 25.03.96

La primera columna son los años, la segunda columna son los dividendos que INVESCO le ha proporcionado a la Cámara, medidos en unidades de fomento (UF). El año 1981 no existía, el año 1996 son 93.000 UF. Las cuotas sociales han alcanzado a 32.000 UF, que es el máximo, y fueron decrecientes en un tiempo: al principio, 28.000; después, 18, 15 y en una época se mantuvieron en el orden de los 14 (en la época de la crisis); posteriormente fueron subiendo a 17, 23, 29, 30 y ahora estamos en 32.

La Cámara tiene otros ingresos adicionales que provienen, especialmente, de arriendo de algunos bienes raíces y de venta de algunos activos, que se han acentuado en los últimos años, y están en torno de las 20.000 UF, las que principalmente provienen de arriendos, intereses y reajustes ganados por depósitos a plazo. El total de ingresos de la Cámara hoy día está en 142.000 UF.

En el cuadro que sigue se aprecia esto en forma porcentual y para no extenderme demasiado, quisiera simplemente que vieran la columna de cuotas sociales.



El año 1981, las cuotas sociales eran el 59,83% de los ingresos de la Cámara. Crecieron al 87% durante el año 1982, y han ido declinando hasta llegar hoy día a un 22,47% de los ingresos de la Cámara.

Dentro de un enfoque general, el gráfico siguiente es bastante ilustrativo al respecto: la parte inferior de las columnas representa los aportes provenientes de

INVESCO; la parte intermedia, las cuotas sociales, y la parte superior, los otros ingresos.

Dentro de este esquema general, debemos tener siempre presente un aspecto del funcionamiento de la Cámara, cual es su financiamiento. Las necesidades son crecientes, hemos hecho ingentes esfuerzos en los últimos años, especialmente en los últimos dos años, por controlar el presupuesto de crecimiento de la Cámara.

A pesar del aumento de los requerimientos de los socios, ellos no contribuyen esencialmente con el financiamiento de esos requerimientos, por cuanto dentro de las políticas de reanálisis de las cuotas que ejecuta la Comisión de Socios en forma permanente, es muy difícil lograr que acepten pagar mayores cuotas, y se da muchas veces el caso de que conociendo los resultados de las empresas,- puesto que éstas deben informar anualmente a la Cámara de la gestión llevada, lo cual se mide generalmente por las ventas -, para los efectos de pagar cuotas, no son muy proclives a reconocer que han aumentado sus capacidades, y generalmente se crea un debate muy poco agradable respecto del monto de las cuotas. De tal manera que el crecimiento de la Cámara, hoy día, se ve principalmente en la necesidad de seguir sustentándose en los aportes de INVESCO.

Quería entregar este cuadro general, pero me he extendido un poco más. Les pido disculpas por ello, pero creo que era importante para que ustedes tuvieran una visión clara y pudieran opinar con más propiedad sobre los temas que vamos a ver en esta Jornada.

Muchas gracias.

I. AREA ECONOMICA

- a) A.F.P. Habitat S.A.**
- b) Compañía de Seguros la Construcción S.A.**
- c) Hipotecaria La Construcción S.A.**

A.F.P. HABITAT S.A.

**Exposición de don Germán Molina Morel,
Presidente de A.F.P. Habitat:**

A.F.P Habitat S.A es una sociedad anónima abierta, creada en 1981, al amparo de la Caja de Compensación de los Andes, para complementar los servicios previsionales y de seguridad social ofrecidos por las otras entidades de la Cámara Chilena de la Construcción.

Su primer Directorio estuvo integrado por las siguientes personas:

- Gustavo Vicuña S.
- David Frías D.
- Roberto Lagos F.
- Carlos Lagos M.
- Germán Molina M.
- Francisco Bertin A.
- Víctor Larraguibel B.
- Sergio Kohn P.
- Jorge Palma M.

1. Actuales Accionistas

Principales Accionistas		Accionistas por Grupo	
• INVESCO	52,5%	• INVESCO	52,5%
• INVERSIONES MARDONAL S.A.	10,9%	• RELACIONADOS A LA C.CH.C	31,4%
• MOLINA MOREL INM. Y CONST. S.A.	4,4%	• INSTITUCIONALES	6,8%
• INVERSIONES U.ESPAÑOLA S.A.	3,9%	• CORREDORES DE BOLSA	4,7%
• GENESIS CHILE FUND LIMITED	2,1%	• PERSONAS JURIDICAS	3,7%
• GT CHILE GROWTH FUND LIMITED	1,2%	• PERSONAS NATURALES	0,9%
• INMOBILIARIA GROSSMAN S.A.	1,0%		
• MUNITA Y CRUZAT S.A. C. DE B.	1,0%		
• COLLADOS NUÑEZ MODESTO	1,0%	TOTAL	100,0%
• OTROS 291 ACCIONISTAS	21,7%		
TOTAL	100,0%		

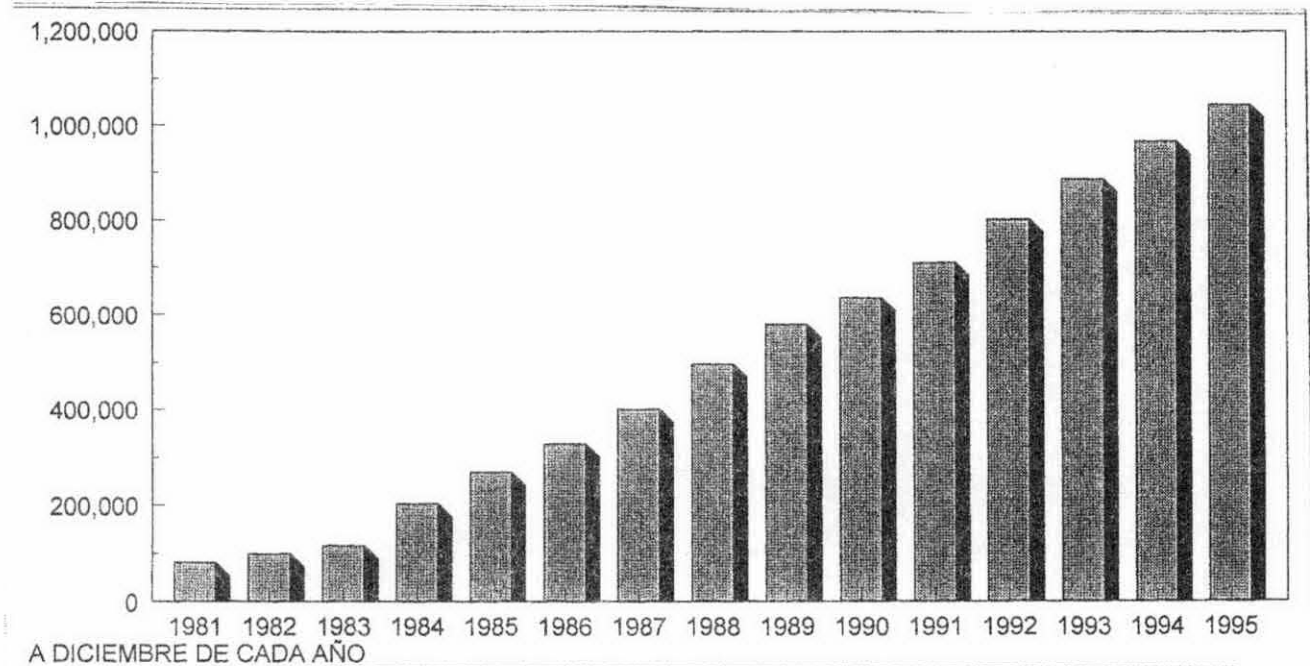
Con la excepción de los fondos de inversión extranjera, que son Genesis y GT Chile, los demás son prácticamente todos relacionados con la Cámara e INVESCO, sumando un 84 % del total.

2. Objetivos

Los objetivos de Habitat como institución previsional son los siguientes:

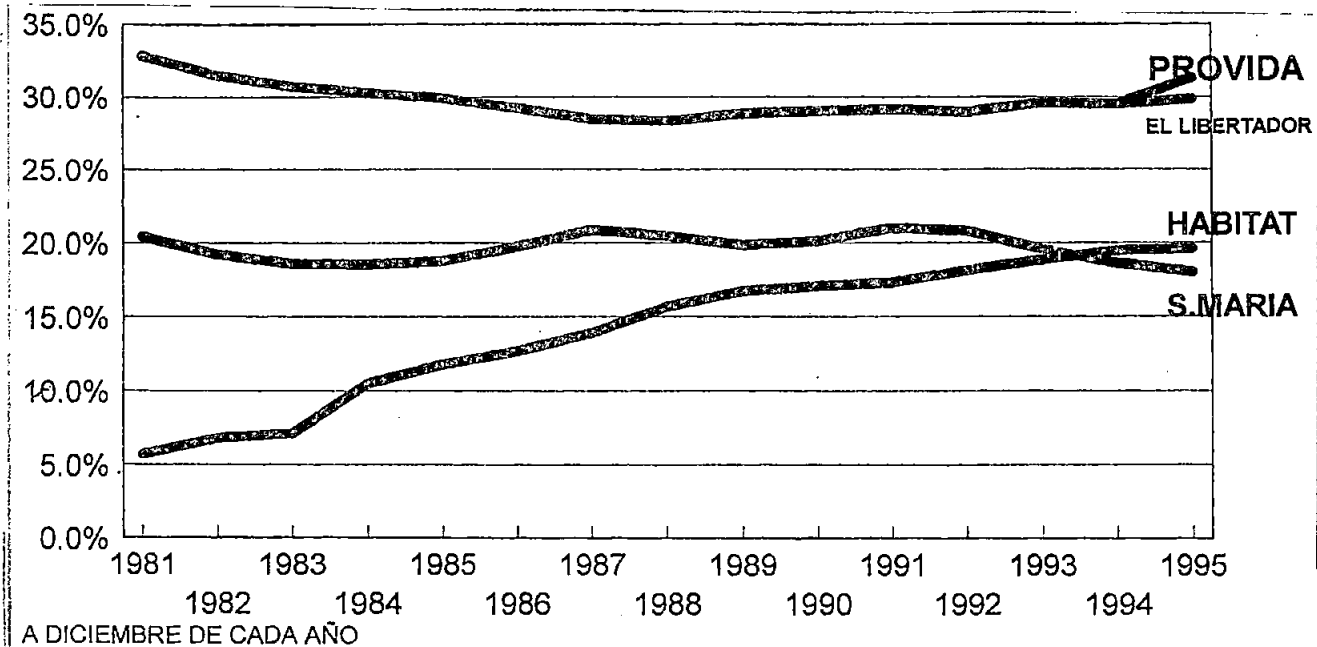
- Administrar un Fondo de Pensiones, constituido por ahorros previsionales, obligatorios y voluntarios de los afiliados.
- Otorgar las prestaciones establecidas en la ley (pensiones por vejez, invalidez y sobrevivencia).

3. Número de afiliados



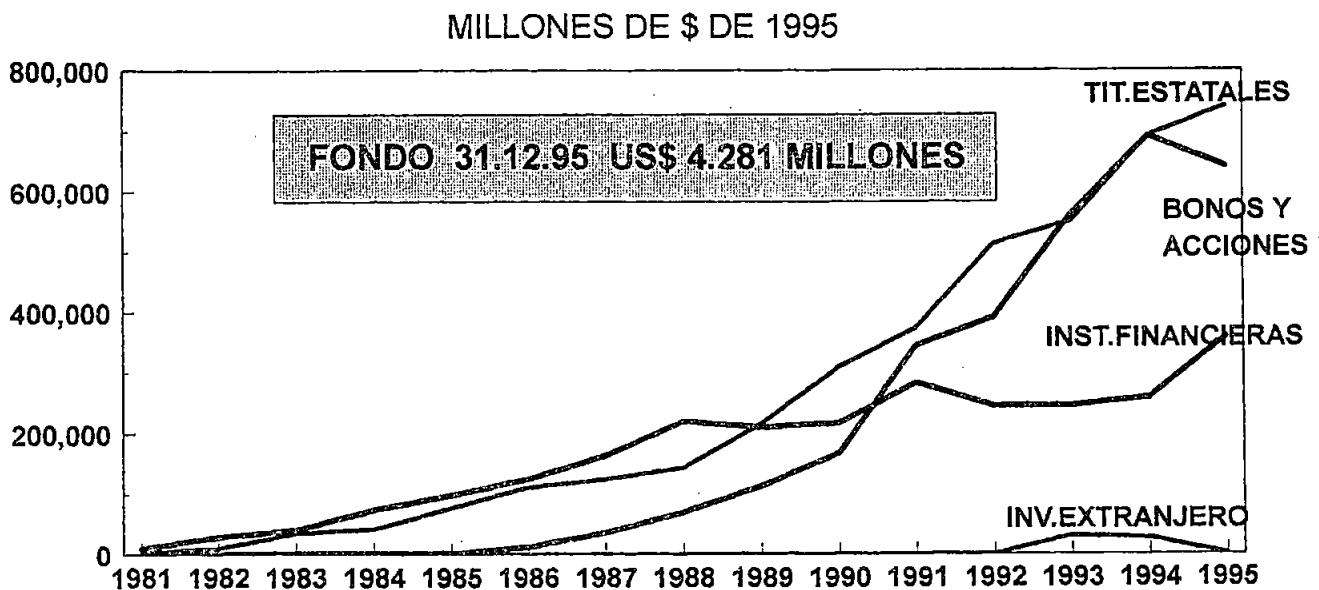
Al 31 de Diciembre el número de afiliados ascendía a 1.045.312. El crecimiento ha sido bastante parejo, salvo un salto en 1984. Se partió, prácticamente sin propaganda, alcanzándose un 5 % en 1981.

4. Participación de mercado: 19,6 %



Manteniéndonos sin propaganda masiva, se ha ido creciendo sostenidamente, hasta llegar al segundo lugar en 1994, a pesar de que las AFP Provida y Santa María compraron en 1995 las AFP El Libertador y Banguardia, respectivamente.

5. Recursos administrados



Al 31 de Diciembre de 1995 suman cuatro mil doscientos ochenta y un millones. En este cuadro se muestra como están distribuidos. Aparece una inversión en el

extranjero. En realidad, se tuvo esa inversión por tres años. A pesar de haberse obtenido una rentabilidad en el extranjero, resultó inconveniente por razones cambiarias al retornar los recursos a nuestro país.

6. Rentabilidad del Fondo de Pensiones

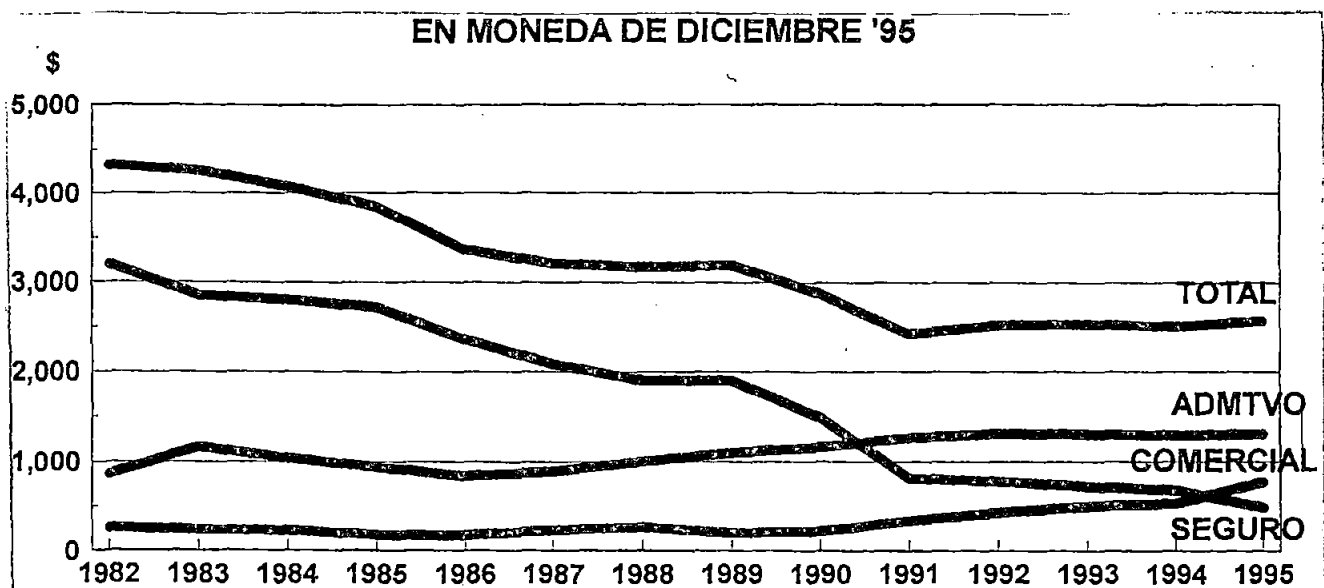
**RENTABILIDAD PROMEDIO ANUAL ULTIMOS 12 MESES:
PERIODO MAR.95 - FEB.96** **2,45%**

RENTABILIDAD PROMEDIO ANUAL ULTIMOS 36 MESES PERIODO ENE.93 - DIC.95 (información oficial SAFF)		RANKING
CUOTA	10,0%	9
CUENTA		
BAJO (\$ 58.900 MENSUALES)	7,8%	4
MEDIANO (\$ 187.242 MENSUALES)	7,4%	5
ALTO (\$ 748.969 MENSUALES)	7,9%	5

La rentabilidad promedio anual en los últimos 12 meses, es decir, entre Marzo de 1995 y Febrero de 1996, es de un 2,45 %.

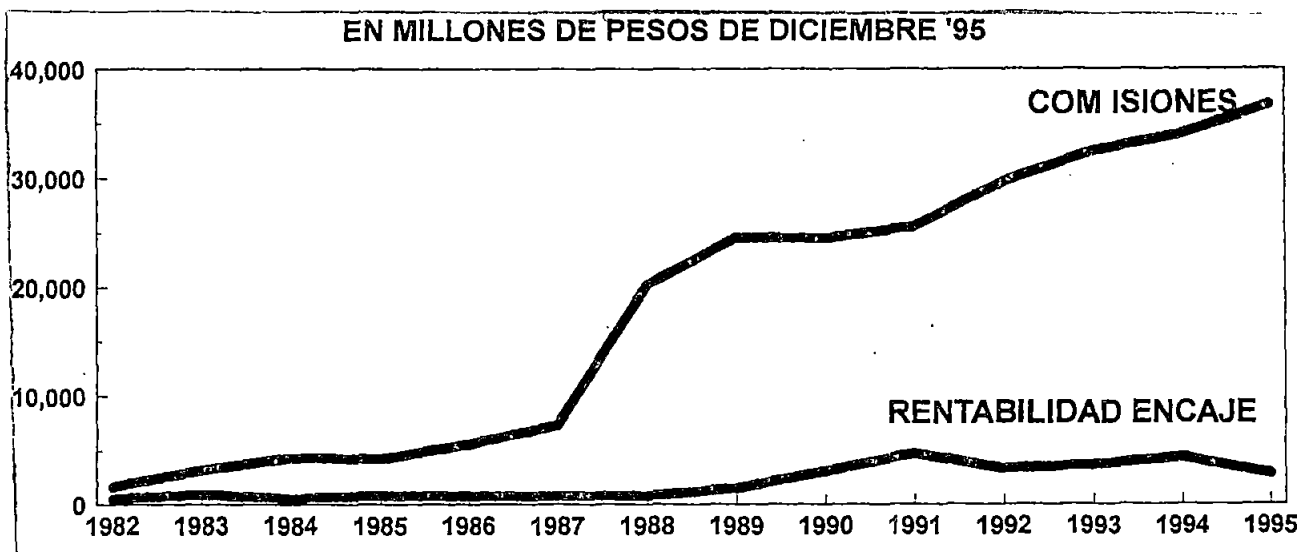
Respecto a la rentabilidad promedio de los últimos 36 meses, se puede apreciar algo que es muy importante: la diferencia que existe entre la rentabilidad de la cuota, - que es aquella de la cual se habla diariamente en la prensa -, y la rentabilidad de la libreta o de la cuenta, que es la rentabilidad de la cuota menos las comisiones. Ésta es la que realmente le interesa a un trabajador: lo que va finalmente a su cuenta. La Superintendencia de AFP entrega esta información cada cuatro meses. En la rentabilidad de la cuota, Habitat tiene el noveno lugar en el ranking, con una rentabilidad del 10 %. En cambio, en la rentabilidad de la cuenta, Habitat está entre el cuarto y el quinto lugar, según sea el nivel de las rentas de los afiliados, lo que se debe a que tenemos las comisiones más bajas del mercado.

7. Evolución y composición de los ingresos operacionales



Este cuadro muestra los ingresos operacionales de Habitat, que son las comisiones y la rentabilidad del encaje. El encaje es la parte del capital que tiene la Administradora para responder a eventuales contingencias de baja rentabilidad del Fondo. Está invertido en cuotas del Fondo de Pensiones, según obligación vigente desde el año pasado. Por ello, sigue los altibajos del Fondo, lo que explica la baja que hubo en 1995. Entonces, la utilidad de Habitat puede considerarse como extraordinariamente buena, considerando que el capital tuvo un rendimiento negativo.

8. Evolución y composición de los gastos (por afiliado)



Aparece el gasto total, que se desglosa en gasto administrativo, gasto por seguro y

gasto comercial. El gasto por seguro ha ido bajando substancialmente. Los gastos administrativos han sido relativamente parejos. Los gastos comerciales también habían subido en forma pareja, en los primeros años. En los últimos años, han aumentado en forma extraordinaria como consecuencia de la "guerra" que existe en el sistema de pensiones, que significa mantener una alta cantidad de vendedores.

En el cuadro, aparecen los gastos administrativos como superiores a los comerciales. Sin embargo los gastos comerciales *directos* son mayores que los administrativos, ya que consisten casi únicamente en comisiones y otros pagos al personal de ventas, que son mayores que los pagos al personal administrativo.

9. Evolución de la Utilidad de Habitat



Como se puede apreciar en este cuadro, hasta 1991 hubo un extraordinario aumento de la rentabilidad. A partir de ese año, la rentabilidad ha estado relativamente estancada, porque las rentabilidades han ido disminuyendo en el tiempo, con la alta competencia.

10. Utilidades obtenidas y dividendos repartidos

El total de utilidades obtenidas por Habitat entre 1981 y 1995 equivale a US\$ 152.229.913, de los cuales US\$ 72.579.265 se ha repartido como dividendos, es decir, un 47,7 %.

De esa suma, INVESCO ha recibido dividendos por US\$ 38.111.372, mientras su inversión inicial de US\$ 1.349.274 equivale actualmente a la suma de US\$ 107.196.455, considerando un valor unitario de \$ 83 por acción, que fue el promedio de Febrero.

11. Servicios otorgados

- SERVICIOS AL AFILIADO

- Administración de sus cuentas individuales
- Información previsional telefónica
- Habinstante

- SERVICIOS AL PENSIONADO

- Pago de pensión a domicilio y en cuenta corriente
- Estimación de pensión
- Asesoría médica

- SERVICIOS AL EMPLEADOR

- Servicio de atención personalizado
- Oficina móvil en empresas

NO PUEDE HACERSE DIFERENCIA ENTRE AFILIADOS

Se pueden apreciar los servicios otorgados al afiliado, al pensionado y al empleador. Existen observaciones en el sentido que nuestra AFP otorga los mismos servicios que las demás. Eso es efectivo, ya que estamos impedidos de dar beneficios diferentes. Esta disposición, que es muy estricta, tiene por objeto que la competencia se mantenga en los beneficios directos. En todo caso, el beneficio que Habitat le ha dado a la Cámara está a la vista, como lo acaba de decir el Presidente.

12. Presencia nacional

AFP Habitat está presente en las siguientes ciudades:

- | | | | |
|-----------------|-----------------|---------------|----------------|
| ■ Arica | ■ La Serena | ■ Talca | ■ Osorno |
| ■ Iquique | ■ Valparaíso | ■ Chillán | ■ La Unión |
| ■ Iquique-Zofri | ■ Vifia del Mar | ■ Concepción | ■ Puerto Montt |
| ■ Antofagasta | ■ San Felipe | ■ Los Angeles | ■ Coyhaique |
| ■ Calama | ■ Rancagua | ■ Temuco | ■ Punta Arenas |
| ■ Copiapó | ■ Curicó | ■ Valdivia | |

En Santiago y la Región Metropolitana, tenemos las siguientes sucursales:

- | | | |
|-----------------|-------------|---------------|
| ■ Providencia | ■ Morandé | ■ Melipilla |
| ■ Alonso Ovalle | ■ Maipú | ■ San Antonio |
| ■ Huérfanos | ■ Quilicura | |

13. Restricciones

Las restricciones que existen para las AFP son: giro único, definido por la ley y servicio homogéneo. Además, no se pueden delegar ciertas actividades como la administración de cuentas y la inversión del Fondo de Pensiones. Respecto al desarrollo internacional, sólo se puede realizar a través sociedades filiales y dentro de giro único, como veremos en seguida con Habitat Internacional.

14. Habitat Internacional S.A.

Sus objetivos son:

- Desarrollar en el exterior proyectos de inversión en administradoras de fondos de pensiones y negocios complementarios.
- Llevar a cabo transferencia tecnológica, básicamente como refuerzo al proyecto de inversión.

Un objetivo importante de Habitat Internacional es aprovechar el gran conocimiento que se ha obtenido durante este tiempo, que interesa a muchos países, especialmente de Latinoamérica., que nos han pedido asesorías, las que son, naturalmente, pagadas.

Después de mucha discusión, el Directorio de Habitat y la Cámara resolvieron que era conveniente que Habitat tuviera una presencia internacional, participando en la apertura del país hacia el exterior. Esta experiencia ha permitido un valioso aprendizaje sobre la forma de trabajar en el campo internacional .

Inversiones realizadas en Argentina y en Perú:

	%	MUSS	EMPRESAS	%
	PROPIEDAD	APORTADOS		MERCADO
ARGENTINA	8,6 %	11.202,5	AFJP ACTIVA - ANTICIPAR	6,74 %
			(INCLUYE ASEGURADORAS:	
			GENERACION, METROPOL, ANTICIPAR)	
	13,3 %	400	ART LA CAJA	
			(ASEGURADORA DE RIESGOS DEL	
			TRABAJO)	
PERU	3,0	571	AFP NUEVA VIDA	5,16 %

En este cuadro se muestran las inversiones realizadas a través de Habitat Internacional, en Argentina y en Perú. En Argentina, tenemos un 8,6% de la AFJP Activa, que tiene un 6,74% del mercado. Nuestra inversión asciende a 11,2 millones de dólares. Tenemos también un 13,3 % de una nueva entidad, la Administradora de Riesgos del Trabajo " La Caja", que es una entidad similar a las mutuales de Chile. Esta entidad partió el 1° de Abril del presente año. En ella estamos participando con la Mutual y con INVESCO.

En Perú, queda una pequeña inversión en AFP Nueva Vida, que tiene un 5,16 % del mercado. Esta entidad ha sido comprada recientemente por el Banco Santander. Nuestra participación es del 3 % de su propiedad.

15. Política de desarrollo internacional

Nuestra política en el ámbito internacional es tener una presencia relevante, en mercados significativos, del orden del 10 % por empresa y con una inversión del orden de los cinco millones de dólares.

Los próximos pasos son Argentina, México, Brasil, Colombia, Perú y Venezuela.

16. Actividades con otras Entidades de la Red Social

- **Compañía de Seguros La Construcción:**

- Contrato de seguro de invalidez y sobrevivencia
- Contratos de renta vitalicia
- Arriendo de oficinas

- **Caja de Compensación de los Andes:**

- Convenio de recaudación de cotizaciones, de pago de pensión y de prestación de servicios administrativos
- Subsidios familiares y otras prestaciones
- Arriendo de oficinas

- **Mutual de Seguridad:**

- Recaudación de pago y recepción de declaraciones sin pago
- Accidentes del trabajo
- Arriendo de oficinas

- **CIEDESS:**

- Asesoría a visitas extranjeras
- Seminarios

- **Cámara Chilena de la Construcción:**

- Socio
- Participación en regiones a través del Consejo de Acción Social
- Arriendo de oficinas

- **Servicio Médico:**

- Atención de salud
- Comparte oficinas

- **Isapre Consalud:**

- Atención de salud
- Convenio de salud
- Arriendo de oficinas

- **Corporación de Capacitación:**
 - Aporte del 1 %
 - Acciones de Capacitación
- **Fundación de Asistencia Social:**
 - Contribuciones
- **Corporación Deportiva:**
 - Aporte mensual para acciones deportivas y recreativas
- **Corporación Habitacional:**
 - Aportes voluntarios
 - Asesoría adquisición de viviendas
 - Arriendo de oficinas

Esta enumeración permite apreciar las relaciones que tenemos con otras Entidades de la Red Social. Entre ellas, aparece en primer lugar la relación con la Compañía de Seguros la Construcción, con la que tenemos contratado el seguro de vida. Con ella ha existido una complementación muy importante desde sus inicios.

Luego, la Caja de Compensación de los Andes, que es la institución "madre", ya que en ella se realizaron los estudios iniciales . Desde entonces ha cooperado constantemente con Habitat, acogiéndonos en sus oficinas en la mayoría de las ciudades del país.

Quiero terminar expresando mis agradecimientos a estas instituciones, a la Mutual y a muchas otras entidades

Muchas gracias.

PREGUNTAS Y COMENTARIOS

Sr. DANIEL RISOPATRON:

Quiero preguntar si en el último año, cuyo resultado financiero ha sido inferior a los anteriores, en alguna oportunidad la administradora tuvo que aportar de su capital al fondo de pensiones.

Sr. GERMAN MOLINA:

No, nunca. Nunca hemos tenido que aportar nada.

Sr. DAVID FRIAS:

Quisiera aclarar, y creo que es conveniente porque puede haber dudas especialmente en los socios más nuevos en la institución, que la Cámara dio a cada uno de los socios la posibilidad de suscribir acciones de HABITAT, en proporción a las cuotas que pagaban a la institución.

Hubo algunos socios que no suscribieron las acciones que les correspondían y en ese caso la Cámara dio opción a que el socio pudiera traspasar su derecho a otro socio interesado, de manera que quiero dejar bien en claro que no hubo privilegiados en un momento dado de la vida de la institución, sobre todo al nacer, sino que uniformemente se dio la oportunidad a todos.

Otra cosa que quería aclarar es esto de la rentabilidad. En primer lugar, hay que distinguir rentabilidad de la AFP como sociedad y rentabilidad del fondo; son distintas y están explicadas de manera distinta también. Por otro lado, la rentabilidad de las sociedades administradoras más grandes es muchísimo más difícil de obtener; es muy difícil jugar con fondos que se han invertido en un determinado sentido; es muy difícil jugar con ellos en la compra y venta, especialmente de acciones, de manera que creo pertinente que se tengan en cuenta estas observaciones.

Sr. GERMAN MOLINA:

Don David Frías tiene toda la razón y qué bueno que lo haya aclarado porque aparece como un negocio brillantísimo para los accionistas y podría haberse pensado que había sido una prebenda que obtuvieron algunos accionistas para comprar acciones. Yo soy de los que compraron acciones y estoy muy contento de haberlo hecho.

Sr. MAXIMO HONORATO:

Ayudando un poco con la historia, ya que me tocó ser presidente de la Cámara en el año en que se creó INVESCO, permítanme decirles que inicialmente se llamaba INVERCO (Inversiones y Rentas de la Construcción) y como a muy poco andar, - en el mismo año 1981-, vimos que era conveniente perfeccionar el objeto social de la compañía, se transformó en Inversiones, Rentas y Servicios de la Construcción, con la sigla hoy día conocida como INVESCO.

Ahí definimos lo que se ha conservado hasta hoy día. Para la Cámara, una participación dominante, nunca inferior al 51%, y que se ha cumplido perfectamente bien en INVESCO. Asimismo, se planteó como objetivo que la inversión de INVESCO, única que se estudió en ese momento y que era HABITAT, correspondiera también en un 51% como mínimo para INVESCO, promoviendo la colocación de las acciones entre los accionistas, - como dijo David, - a través de una oferta pública que se hizo a todos los accionistas socios de la Cámara Chilena de la Construcción. El objetivo que se tuvo en mente al crear HABITAT lo definimos, después de varias reflexiones en sucesivas jornadas que preocuparon intensamente al directorio de la Cámara de aquellos años, en un motivo de, primero, servicio al trabajador, lo que motivaba a la Cámara a emprender este negocio teniendo ese objetivo en primer lugar, para poder definir y decidir su participación: servicio a los trabajadores.

En segundo lugar, allegar rentabilidad a las inversiones que se efectuaran, pensando que era posible cumplir este objetivo y generar ingresos más estables para la Cámara, los que tradicionalmente hasta esa época habían estado sujetos a fuertes altibajos y vaivenes que ya fueron reseñados.

En tercer lugar se pensó que a través de la gestión en este novedoso sistema que se creaba, - la Administradora de Fondos de Pensiones -, era posible allegar recursos de largo plazo para el sector de la construcción, recursos de ahorro que pudieran tener contrapartida en un mayor volumen de construcción, especialmente habitacional, con lo cual indirectamente se estaba también fomentando el desarrollo de la actividad de los socios de la Cámara.

Y, por último, ante las dudas y legítimas aprensiones que existían por la puesta en marcha de una reforma tan trascendental en el sistema de seguridad social que había en Chile, se pensó que la participación de la Cámara iba a constituir de todas maneras un refuerzo, una ayuda para que este régimen que se estaba propiciando con una clara participación del sector privado tuviera éxito, al mismo tiempo que nuestra participación, - por las características intrínsecas de la Cámara, - iba a significar naturalmente una señal orientadora para el mercado en cuanto a cómo se iba a ir desarrollando este nuevo sistema de fondos de pensiones en la forma en que, en definitiva, fue resultando tal y cual ustedes aquí lo han visto reseñado.

Sr. JORGE BRONFMAN:

Sé que hay críticas en el sentido de que nuestros trabajadores, me refiero a los trabajadores del sector de la construcción, no gozan de preferencias en nuestra AFP HABITAT y reciben los mismos beneficios que los trabajadores que no son del sector. Por eso, algunas personas se preguntan ¿y para qué estamos subvencionando a todo el saldo?

Yo creo que el ejemplo que se tiene con HABITAT es notable. La verdad es que dentro del espíritu-Cámara se pretende llevar el progreso al país, con acciones serias, positivas y eficientes. La AFP se constituyó para tratar de ser un ejemplo y colaborar para que el nuevo sistema de pensiones fuera una realidad por lo que, finalmente, ha sido una ayuda para todos los trabajadores del país. Todos los trabajadores del país gozan hoy de un sistema favorable, mucho más favorable que el que había antes de HABITAT. A tal punto favorable que es un ejemplo en el mundo entero. Este es un invento chileno y en el cual nuestro sector, nuestra Cámara de la Construcción y HABITAT han colaborado muy exitosamente a cimentar.

Creo que es importantísimo que se vean las ventajas que para el sector de la construcción y para todo el país representa la instalación de este sistema de previsión social y que la Cámara de la Construcción ha contribuido a instalar.

Sr. JAIME ALLENDE:

Quiero destacar que HABITAT es una de las principales administradoras de fondos, las que han constituido la base del ahorro nacional, el que a su vez ha sido la base del mercado de capitales que ha permitido el desarrollo del país. Por lo tanto, cuando la Cámara creó HABITAT, en realidad puso las bases para este desarrollo económico que tanto éxito ha tenido.

**COMPAÑÍA DE SEGUROS
LA CONSTRUCCIÓN S.A.**

**Exposición de don Sergio Orellana Salcedo,
Presidente de la Compañía de Seguros:**

1. Misión Objetivo y Areas de Cobertura.

La Compañía de Seguros La Construcción fue creada el año 1985 para complementar los servicios previsionales ofrecidos especialmente por HABITAT, y pensando que iba a poder complementarse con otras actividades de la Red Social. Más adelante veremos que esto se ha cumplido plenamente.

Areas de Cobertura:

Seguro de Invalidez y Supervivencia	Seguros Previsionales Renta Vitalicia	Seguros Tradicionales Vida, Salud, Accidentes
Seguros A.F.P.	Pensiones D.L 3500.	Protege personas y grupos.
1.200.000 Asegurados	24.299 Asegurados	546.064 Asegurados
Total Asegurados Compañía 1.770.363		

2. Constitución y Organización.

La Compañía de Seguros fue creada como sociedad anónima cerrada, el 3 de Septiembre de 1985, con fines de lucro, por exigirlo así la ley. Ha sido modificada a sociedad anónima abierta, con fecha 7 de julio de 1994, no materializándose hasta este momento la apertura, pero dentro de los planes futuros hay distintas opciones en cuanto a cómo abrir la compañía.

Accionistas:	
• SEGURAVITA	990.000 acc.
• SOC. INVERSIONES LA CONSTRUCCION	10.000 acc.

Directorio:
• FORMADO POR 9 MIEMBROS.
• RENOVACION CADA 3 AÑOS.
• FUNCION REMUNERADA.

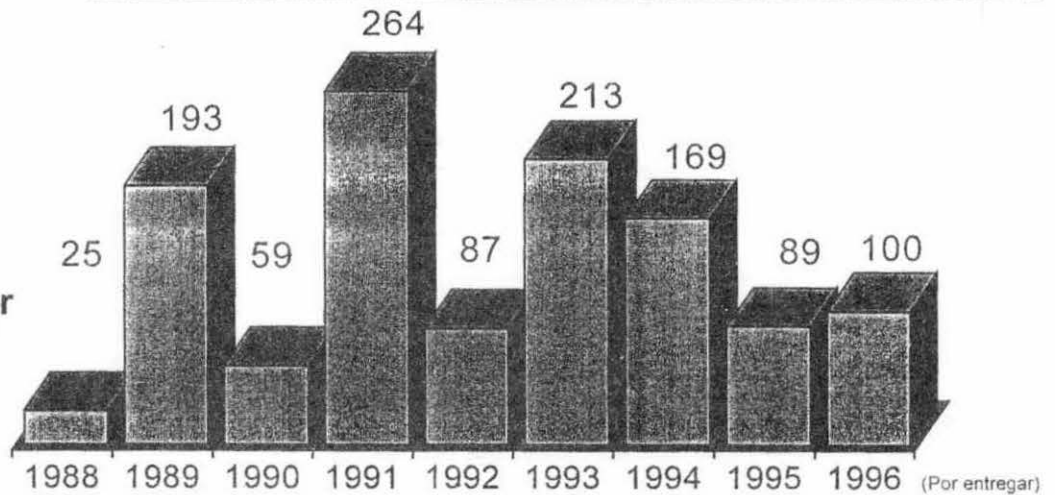
El Directorio que rige los destinos de la Compañía está formado por nueve miembros, que se renuevan cada tres años y que tienen función remunerada. La renovación del Directorio, en todo lo que corresponde a los directores que nombra la Cámara, ha sido constante a lo largo de los diez años de existencia de la Compañía.

3. Situación patrimonial y dividendos otorgados.

Situación Patrimonial:

Patrimonio Inicial: UF 65.573 (US\$ 1,0 mill.)
 Patrimonio actual: UF 2.137.133 (US\$ 65,6 mill.)

Dividendos otorgados por la Compañía:



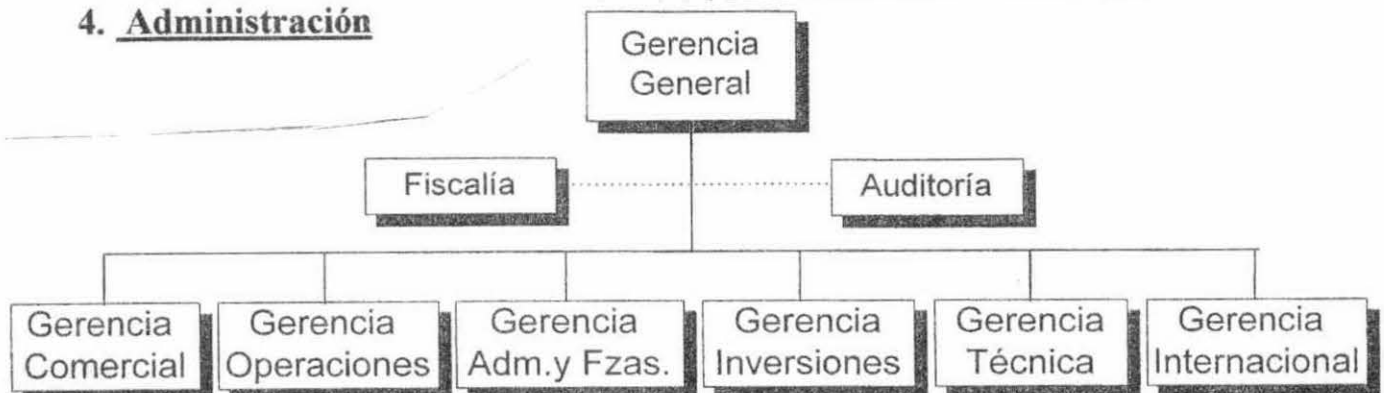
(Gráfico con cifras en Miles de UF al 31/12/95)

Dividendos Acumulados Totales: UF 1.199.179 (US\$ 29,2 mill.)

Fuente: Balances Compañía

Teníamos un patrimonio inicial de 65.000 UF, que en esa época equivalía, prácticamente, a un millón de dólares, y hoy día tenemos un patrimonio de dos millones de UF, lo que equivale aproximadamente a 66 millones de dólares. Hemos repartido dividendos por un total de un millón de UF, que equivalen hoy día, prácticamente, a 30 millones de dólares históricos. Es decir, cada año se sacó la relación UF/dólares.

4. Administración



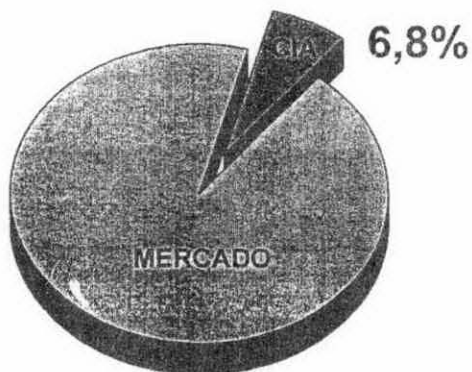
Número Total de Empleados:	396 personas	100 %
•Empleados Renta Fija:	239 personas	60 %
•Empleados Renta Variable:	157 personas	40 %

La administración tiene una Gerencia General, de la cual depende la clásica estructura de administración de una compañía. La novedad que tiene esta estructura de administración es que a fines del año pasado creamos la Gerencia Internacional, para iniciar en forma, como Compañía de Seguros, nuestra presencia en los distintos puntos de América donde haya oportunidad de hacer negocios.

Tenemos un total de empleados de casi 400 personas, de los cuales 239 son empleados fijos y 157 empleados de renta variable, es decir, gente que sólo trabaja a comisión. Es decir, el 60% y el 40% del personal.

5. Participación de mercado en prima directa

La Compañía participa de todas las líneas de seguros, en un mercado altamente competitivo, conformado en la actualidad por 29 empresas del ramo.



Participación por Línea de Producto:

Seguros de A.F.P.:	19,5 %
Renta Vitalicia:	6,9 %
Colectivos Vida:	4,2 %
Seguros Individuales:	2,9 %

La prima total de los seguros de vida equivalen a un 2,1% del PGB.

Fuente: Superintendencia de Valores y Seguros. FECU del 31/12/95.

Estamos en todas las líneas de seguros, en un mercado altamente competitivo. En la actualidad, hay 29 compañías de distintos grados de propiedad: mutuales, compañías extranjeras, compañías de sectores empresariales, etc.

Tenemos una penetración en el mercado del 6.8%; en AFP tenemos el 19.5%; en renta vitalicia, 6.9%; en colectivos de vida, 4.2%, y en seguros individuales, el 2.9%.

La prima total del mercado total de la industria del seguro de vida es del orden del 2% del PGB.

6. Situación financiera al 31.12.95.

Prima Directa:	UF 2.795.047
Inversiones:	UF 21.295.238
Reservas:	UF 19.070.436
Patrimonio:	UF 2.137.133
Utilidad:	UF 106.936

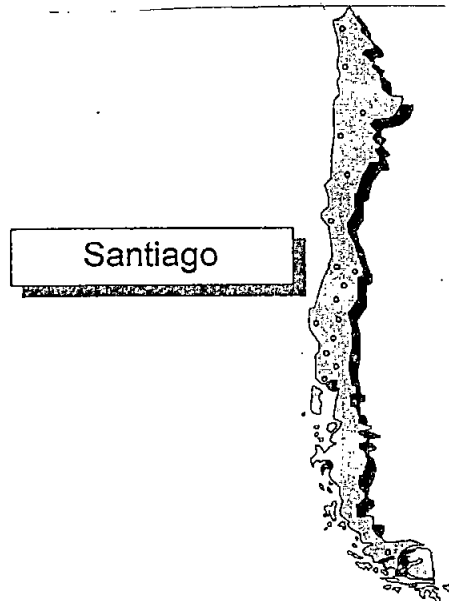
Fuente: Balances de la Compañía

Las reservas que tenemos son de, prácticamente, 19 millones de UF, que más o menos equivalen a casi 650 a 700 millones de dólares. La industria del seguro hace una contribución no tan importante como las AFP, pero es una parte significativa y creciente en el capital de ahorro del país.

Nuestras utilidades tienen un sesgo negativo con respecto a las que se miden normalmente como utilidades en una compañía, porque la Compañía vende rentas vitalicias y, al hacerlo, la legislación obliga a hacer reservas mayores a la prima que recibe. Es decir, para vender rentas vitalicias, cada año incurre en una pérdida importante del orden del 10% de cada peso que vende, y eso es una obligación de inversión. O sea, la utilidad real de la Compañía es mucho mayor en cuanto a su valor económico y al que reflejan sus balances, porque tiene una inversión muy grande en rentas vitalicias que van a rendir sus frutos a lo largo de un período de 10 a 15 años.

Sucursales	
1	Arica
2	Iquique
3	Calama
4	Antofagasta
5	Copiapó
6	La Serena
7	Viña del Mar
8	Rancagua
9	Talca
10	Chillán
11	Concepción
12	Los Angeles
13	Temuco
14	Valdivia
15	Osorno
16	Puerto Montt
17	Punta Arenas

7. Presencia nacional.



Ventas 1995:

Sucursales: 51%

Santiago: 49%

La amplia cobertura nacional está respaldada por el gran prestigio de la C.CH.C.

Tenemos presencia nacional en todo el país, 17 sucursales. Nuestras sucursales venden el 51% de todo nuestro primaje y eso se debe a que estamos, - como la mayoría de las instituciones -, amparadas por el concepto Cámara, ya sea porque tenemos el mismo edificio o porque el público identifica a la Compañía como una entidad de la Cámara Chilena de la Construcción.

8. Fortalezas y amenazas

Nuestras **fortalezas** son:

- Alta credibilidad y confianza en la empresa;
- Buen conocimiento de la marca y desarrollo de la imagen corporativa;
- Mayor conciencia aseguradora y una buena disposición hacia los seguros. Al crecer el país, aumenta la capacidad de ahorro de las familias y aparece la necesidad del seguro como una opción a poder obtener eso, cuando ya se han satisfecho otro tipo de necesidades;
- Existencia de segmentos del mercado desatendidos;
- Amplia cobertura geográfica, y
- Perspectivas favorables para incursionar en negocios en el exterior.

Como toda actividad, ésta no deja de tener **amenazas**:

- Compañías que de mono productoras están diversificando sus productos, para cubrir todo el rango;
- Hay una inminente incorporación de otros sectores, como la banca, al área de los seguros, y
- Interés de las compañías internacionales por estar en el país. El número de compañías operando así lo indica.

9. Negocios con Entidades de la Red Social



Este es un cuadro ilustrativo de cómo a lo largo de estos diez años nuestra compañía se ha relacionado, prácticamente, con todas las Entidades de la Cámara. Para la Cámara Chilena de la Construcción hay un seguro colectivo para su personal. Además, hay un leasing importante en algunas propiedades de la Cámara, que han sido financiadas por los fondos de reserva de la Compañía.

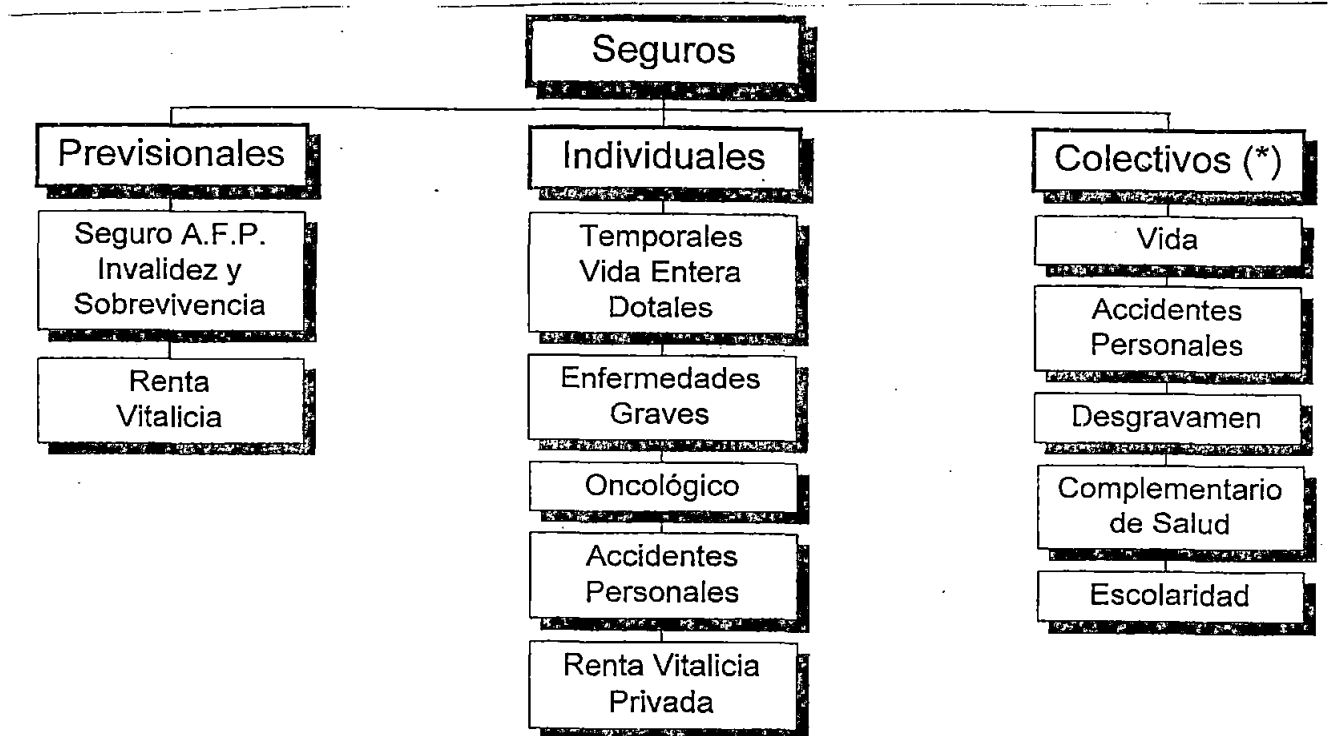
Con la Caja de Compensación, tenemos acuerdo para la venta de seguros colectivos, que favorecen a todas las personas que tienen alguna relación con la Caja de Compensación, no solamente a aquellos que tienen préstamos con ella, sino que también a todo el universo de los afiliados a la Caja de Compensación.

Con la Mutual de Seguridad, los mismos seguros colectivos y estamos estudiando desarrollar un producto en conjunto. Con la Hipotecaria, mantenemos los seguros de desgravamen; somos la principal compradora de los mutuos que comercializa la Hipotecaria y tenemos leasing de sus propiedades, es decir, donde la Hipotecaria funciona ha sido comprado a base de un crédito de la Compañía; además tenemos los seguros colectivos.

Y así vemos cómo, con cada una de las Entidades de la Cámara tenemos algún tipo de relación, que ya le permite, o financiar sus actividades, o mejorar la seguridad de su personal.

En el gráfico que mostró el Presidente de HABITAT, se demostró cómo el seguro iba perdiendo importancia en el costo de HABITAT a lo largo del tiempo y eso ha sido posible porque la Compañía está hoy día, prácticamente, prestando un servicio para HABITAT. No está haciendo un negocio; está prestando un servicio, y de esa manera comparte con HABITAT todos los beneficios que se derivan del negocio hecho con el seguro de la entidad.

10. Nuestros productos.



(*) Otorga descuentos en seguros colectivos a los socios de la C.CH.C.

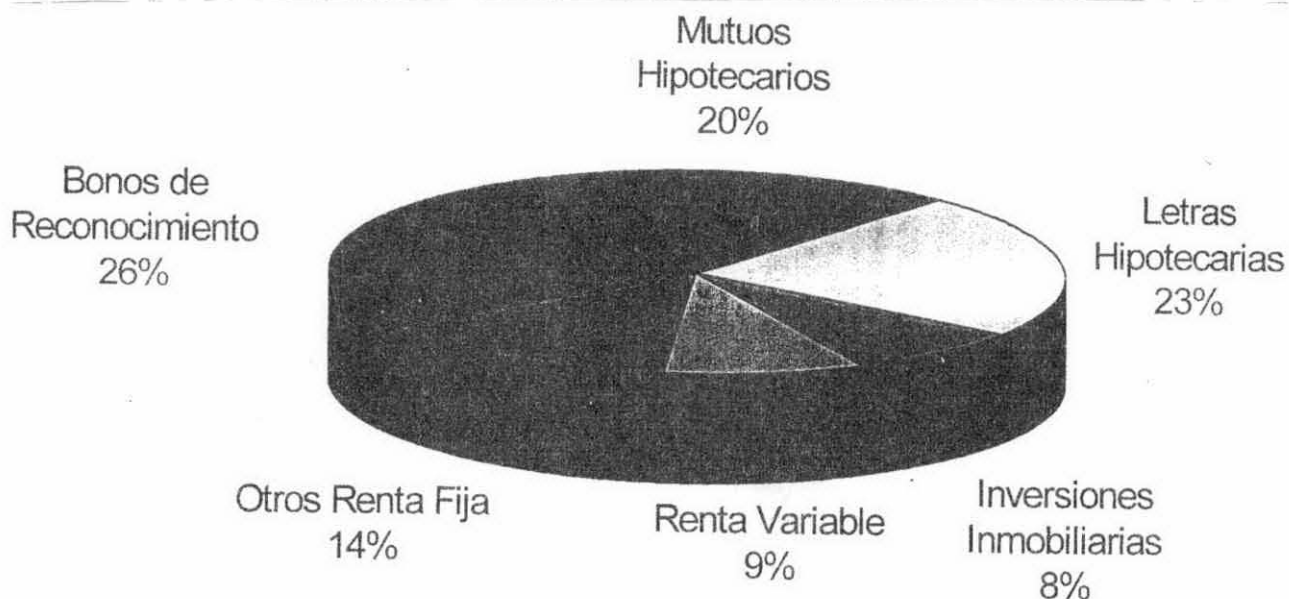
Nuestros principales productos son los previsionales: asegurar a las AFPs por riesgos de invalidez, sobrevivencia y renta vitalicia. Los individuales son los distintos tipos temporales, - vida entera, enfermedades graves, oncológico, accidentes personales y renta vitalicia -, que la persona toma como una manera de no estar metido en el sistema previsional, sino a través de lo que se llama renta vitalicia voluntaria. Con los sistemas colectivos cubrimos vida, accidentes personales, desgravamen, complementario de salud y de escolaridad.

En el área de los seguros colectivos podemos otorgar descuentos a los socios de la Cámara Chilena de la Construcción y hay un programa que se aplica a las empresas que quieren contratar para su personal seguros colectivos de los distintos tipos que existen. Tienen una ventaja al hacerlo con nosotros.

11. Marco legal y reglamentario.

- La Compañía, como Sociedad Anónima Abierta, se rige por las normas de la Superintendencia de Valores. Tenemos un estricto marco legal al cual atenernos. Estas normas son estrictísimas y, aunque no somos una sociedad anónima abierta, en el fondo tenemos que cumplir con toda la reglamentación de la sociedad anónima abierta.
- La política de inversión es regulada a través de clasificaciones, márgenes y porcentajes; además, si nosotros hacemos malas inversiones, va todo contra el capital de la Compañía. La Compañía de Seguros es un negocio de alto riesgo para el inversionista dueño, porque tiene que responder de sus reservas con todo su patrimonio.
- Su capacidad de endeudamiento está limitada por una relación deuda sobre patrimonio de 15/1, es decir, reservas a capital mayor a 15 a 1; pero en la práctica, no podemos operar más de 12 a 1, para estar clasificados en AA.
- La Compañía es regida y controlada por la Superintendencia de Seguridad Social en lo que se refiere al pago de la asignación familiar, y
- Estamos facultados para invertir un porcentaje de nuestras reservas en valores inmobiliarios, excluido vivienda. Siempre ha habido alguna inquietud de los socios en cuanto a por qué la Compañía no apoya en los negocios de vivienda, pero la reglamentación nos prohíbe hacer ese tipo de negocios.

12. Composición de la Cartera de Inversiones.



Fuente: Balances Compañía al 31/12/95

Nuestra composición de cartera de inversiones es la reseñada en el cuadro y, como ustedes pueden ver, está bastante diversificada. La venta variable de la Compañía, como política de inversiones, es de alrededor del 10% que hemos definido y que, de acuerdo a los riesgos a que está sometida la renta variable y los compromisos que tenía la Compañía y el nivel de capital, no puede ser mayor que ese porcentaje, porque no podemos estar sujetos a las grandes fluctuaciones de la Bolsa.

13. Desarrollo futuro.

- Los planes de desarrollo de la Compañía se formulan a través de un proceso de planificación, que se materializa en un plan estratégico global, con un horizonte a 10 años plazo.
- Este plan de largo plazo, se complementa con un programa anual detallado, que es absolutamente necesario hacer para su control.
- Nuestro énfasis está en mantener una participación en la venta de rentas vitalicias, de acuerdo a las posibilidades de capital que tengamos, y en el crecimiento de los seguros tradicionales, para continuar como una compañía de primera línea en el mercado local, desarrollar nuevos productos y poder explorar negocios en el exterior.
- Es posible que el desarrollo futuro de la Compañía de Seguros pase por un aumento significativo de capital y tendrá que verse si se hace vía incorporación de socios institucionales, socios extranjeros o apertura a la Bolsa. Esto es un programa que se ha venido estudiando durante los últimos dos años y todavía queda un tiempo antes de tomar una decisión final.

Muchas gracias.

PREGUNTAS Y COMENTARIOS

Sr. JAIME ALLENDE:

Creo que también en este caso vale la pena aclarar el origen de la Compañía de Seguros.

En un 99% ésta es propiedad de SEGURAVITA. Nace de un dividendo que reparte HABITAT y que se capitaliza por sus socios. Por lo tanto, la explicación de que haya accionistas socios de la Cámara con porcentajes altos nace de que en HABITAT ya los tenían. Pero, a la vez, hay socios que tuvieron pequeños porcentajes y, así como tenían en

HABITAT, vendieron también los porcentajes de SEGURAVITA y por esto la composición no es exactamente espejo.

Por otra parte, creo que vale la pena aclarar esto de la remuneración de los Directorios. En el caso de la Compañía, los directores tienen una dieta de un máximo de 8 UF mensuales y alrededor de un 1 por mil sobre las utilidades. Eso, contra la responsabilidad por la buena administración de su propio patrimonio; es decir, se responde con el patrimonio propio ante cualquier error en la administración.

Sr. MAXIMO HONORATO:

Cuando Sergio, en su muy buena exposición, dijo que no había inversiones en vivienda porque la reglamentación no se lo permitía, quisiera comentar que en el detalle de la cartera del fondo de reserva que él nos mostró, exhibe un 23% en letras de crédito hipotecario y un 20% en mutuos hipotecarios, y todos sabemos que una proporción muy alta de ellos corresponden al objeto vivienda.

HIPOTECARIA LA CONSTRUCCION S.A.

**Exposición de don Andrés Alliende González,
Fiscal de la Hipotecaria La Construcción S.A.:**

Me ha correspondido dar esta exposición puesto que el Presidente, don Enrique Costa, que está en la mesa, está con una afección y no puede hablar. Nuestro Gerente General está en Buenos Aires, participando en un seminario internacional sobre securitización. Así es que espero no defraudarlos en esta exposición.

1. Antecedentes básicos:

Técnica y legalmente hablando, la Compañía es un agente administrador de mutuos hipotecarios endosables. Esto significa que simplemente su objeto es prestar dinero para comprar vivienda,- en este caso por restricciones legales -, solamente a personas naturales.

Fue fundada en diciembre de 1988. Es una sociedad anónima cerrada; por tanto tiene fines de lucro. Está administrada por un Directorio integrado por siete miembros y sus accionistas son SEGURAVITA, con un 99%, e INVESCO, con un 1%.

La Hipotecaria tiene presencia en Santiago, en la V y VIII región. Tiene 50 empleados en todo el país y las principales oficinas están en Santiago, en la calle Marchant Pereira.

2. Objetivos

En cuanto a sus objetivos, éstos son el financiamiento de viviendas, nuevas o usadas. Aquí hay que destacar que la Hipotecaria nació orientada a un segmento medio,- en el año 1988 -, que estaba bastante desatendido por la banca privada. En ese momento, los promedios de crédito eran 1.600 UF o algo así, y la Hipotecaria partió con promedios de 1.500 de crédito. Así es que desde un principio se orientó a sectores medios.

Un segundo objetivo era proveer de instrumentos de inversión a las compañías de seguros de vida y uno de los instrumentos de inversión de estas compañías, como lo dijo don Sergio Orellana, son los mutuos hipotecarios endosables. De manera que la Hipotecaria se formó con el objeto de proveer principalmente a la Compañía de Seguros de Vida La Construcción y, hoy por hoy, provee, no sólo a ésta, sino que a ocho compañías de seguros más en Chile.

Finalmente, y como es obvio porque ésta es una sociedad con fines de lucro, distribuye dividendos y, por tanto, contribuye al financiamiento de la Cámara Chilena de la Construcción.

Después veremos lo que es su patrimonio. Entre tanto, podemos anticipar que el año pasado los resultados de la Hipotecaria fueron de 300 millones de pesos y los dos últimos años se ha distribuido el 30% de utilidades a sus accionistas.

3. Producto principal:

El producto principal es el mutuo hipotecario endosable, así se llama legalmente, y es simplemente un préstamo de dinero con garantía hipotecaria, que tiene la gran característica que se transfiere por endoso, igual que un cheque. Si no fuera endosable, por disposición de la ley, para transferirlo habría que notificar al deudor de que se le está transfiriendo el crédito a nombre de otro acreedor y esto lo hace de bastante más fácil circulación.

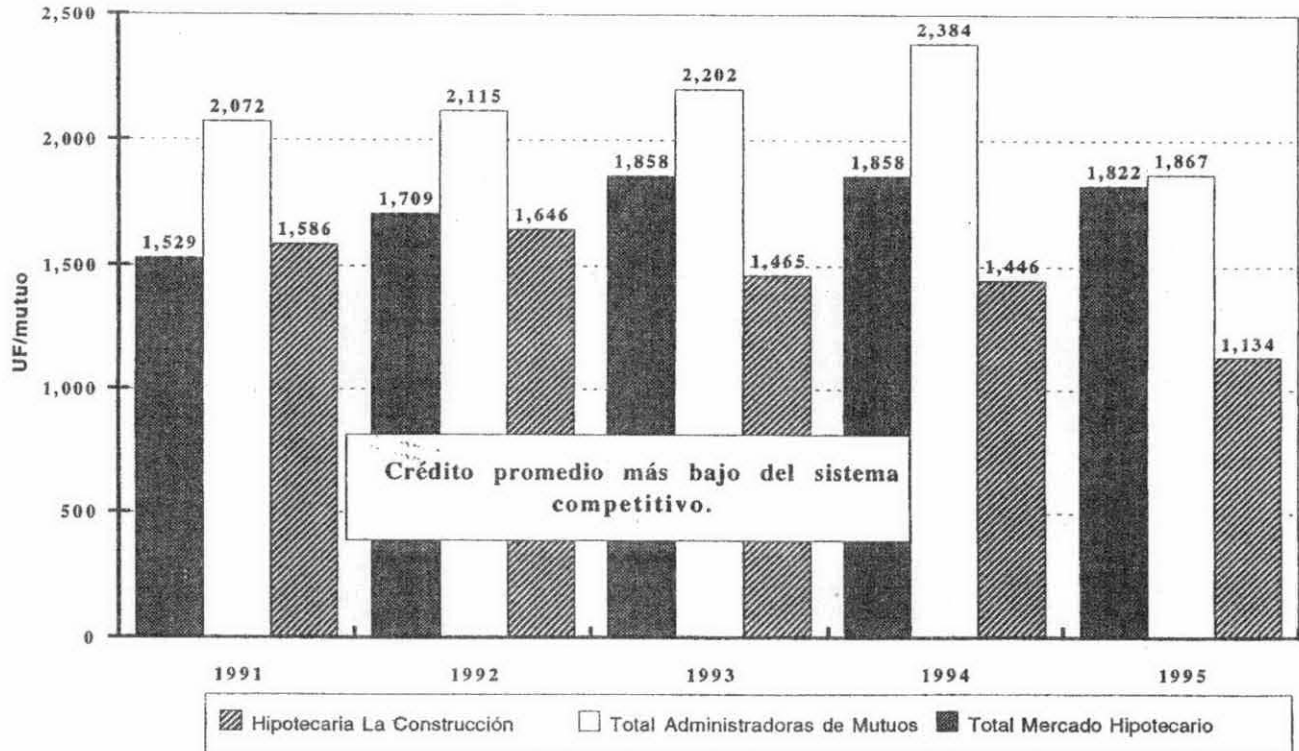
Otro aspecto que hay que destacar es que es un excelente instrumento de financiamiento para los usuarios, para los consumidores de vivienda (los compradores). Es sabido que las letras de crédito tienen el riesgo de venta en la Bolsa y, por tanto, la mayoría de las veces se venden bajo la par, lo cual significa que el que pide el crédito tiene que poner de su bolsillo esa diferencia, lo que a su vez implica que la tasa inicial resulta ser una tasa efectiva más cara, por cuanto el usuario tiene que completar de su bolsillo esa diferencia.

El mutuo hipotecario endosable tiene la gran ventaja que lo que el usuario pide lo obtiene, y no tiene ningún riesgo posterior. Un segundo aspecto es que la Hipotecaria, por dedicarse exclusivamente a este negocio inmobiliario, es especializada en la materia y tiene plazos más ágiles y eficientes que el resto del sistema, por cuanto los bancos, por ejemplo, que son la principal competencia, tienen muchos otros productos. De manera que la atención al usuario, en ese sentido, es muy buena y, junto con eso, los costos operacionales son más bajos. Eso es objetivo y se puede demostrar.

4. Mercado objetivo:

Les decía al comienzo que cuando nació la Hipotecaria, el destinatario del mutuo hipotecario endosable era el sector medio y, tal vez, el sector medio bajo. El monto promedio de cada mutuo es el más bajo del mercado inmobiliario, con un promedio histórico acumulado de UF 1.355 versus UF 2.081 del resto de las administradoras de mutuos y UF 1.787 del total del sistema (sin incluir a la Hipotecaria), y excluidos los bancos que operan masivamente con subsidios habitacionales, que son el Banco del Estado de Chile, el Banco del Desarrollo y el Banco BHIF, por cuanto tienen promedios de crédito muchísimo más bajos, de 400 UF o menos.

5. Valor promedio de los Mutuos Hipotecarios:



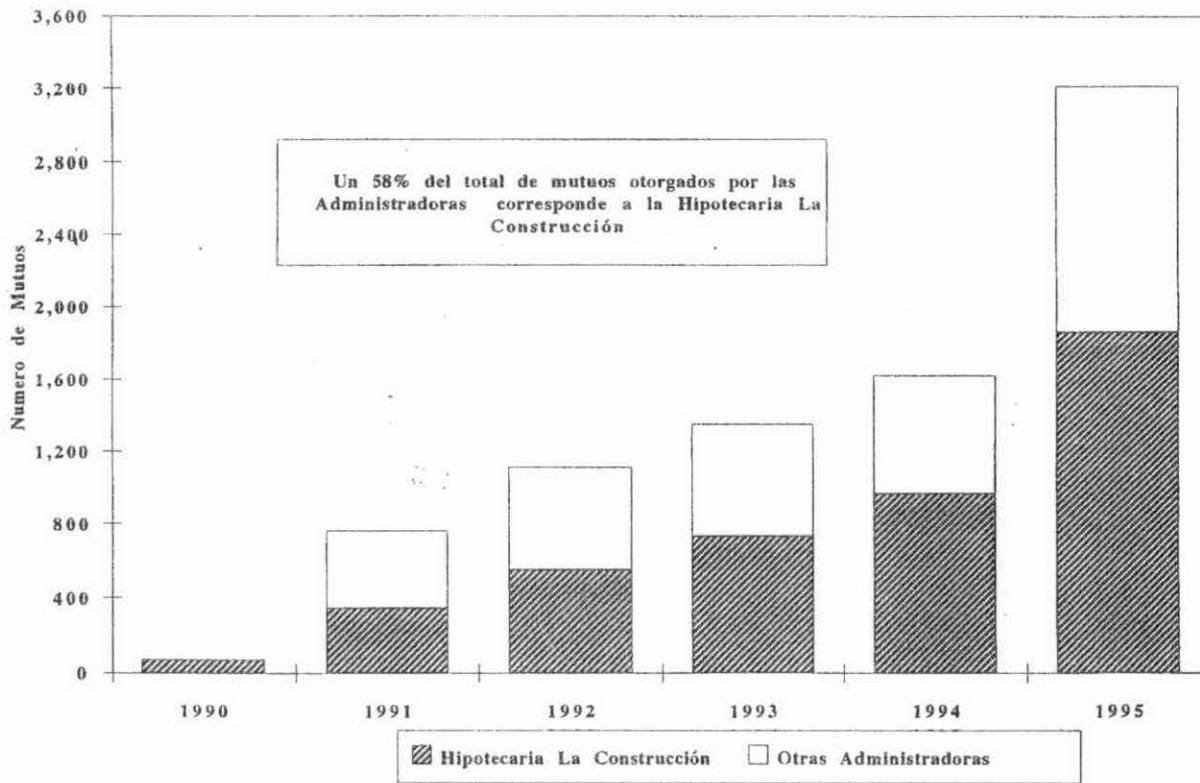
El total del mercado hipotecario tiene un promedio de 1.822 UF, las administradoras de mutuo hipotecario exclusivamente tienen 1.867 UF y la Hipotecaria 1.134 UF. Eso significa que realmente los esfuerzos de la Hipotecaria están orientados a un segmento medio, puesto que éste es un promedio de crédito. Piensen que eso equivale, más o menos, a una vivienda de 1.200 o 1.300 UF. Y eso se ha cumplido.

6. Participación en el mercado de Administradoras de mutuos:

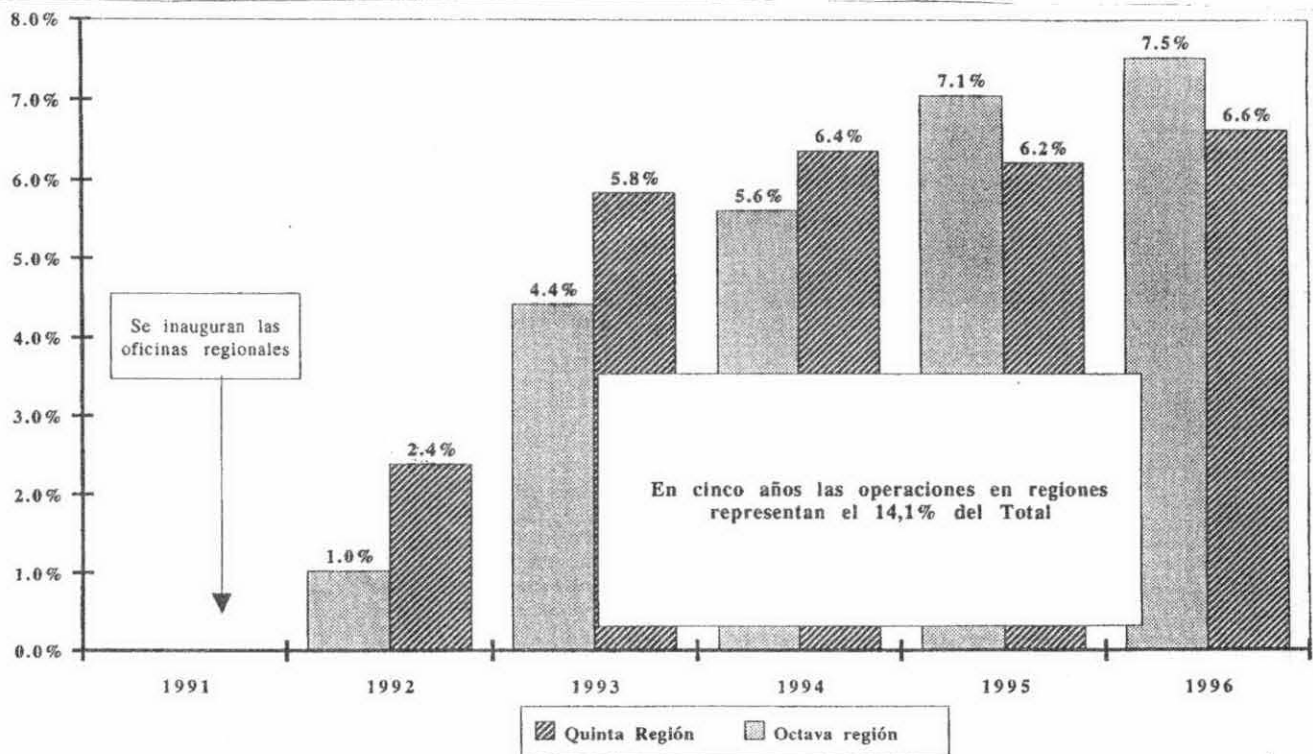
En cuanto a resultados, veremos algunas participaciones en el mercado. El cuadro siguiente es muy interesante, porque muestra la evolución del instrumento mutuo hipotecario endosable, como alternativa para financiar viviendas.

Ustedes pueden apreciar el crecimiento en cantidad de mutuos que ha tenido desde el año 1990 al año 1995. El año 1995 se colocaron 3.000 mutuos, y en ellos la Hipotecaria participa con más de la mitad, con un 58%. La Hipotecaria ha ido ganando participación y, hoy por hoy, es la que coloca la mayor cantidad de mutuos. En cuanto al monto otorgado, su participación es del 45 %.

Participación creciente en el Mercado de Administradoras de Mutuos Hipotecarios

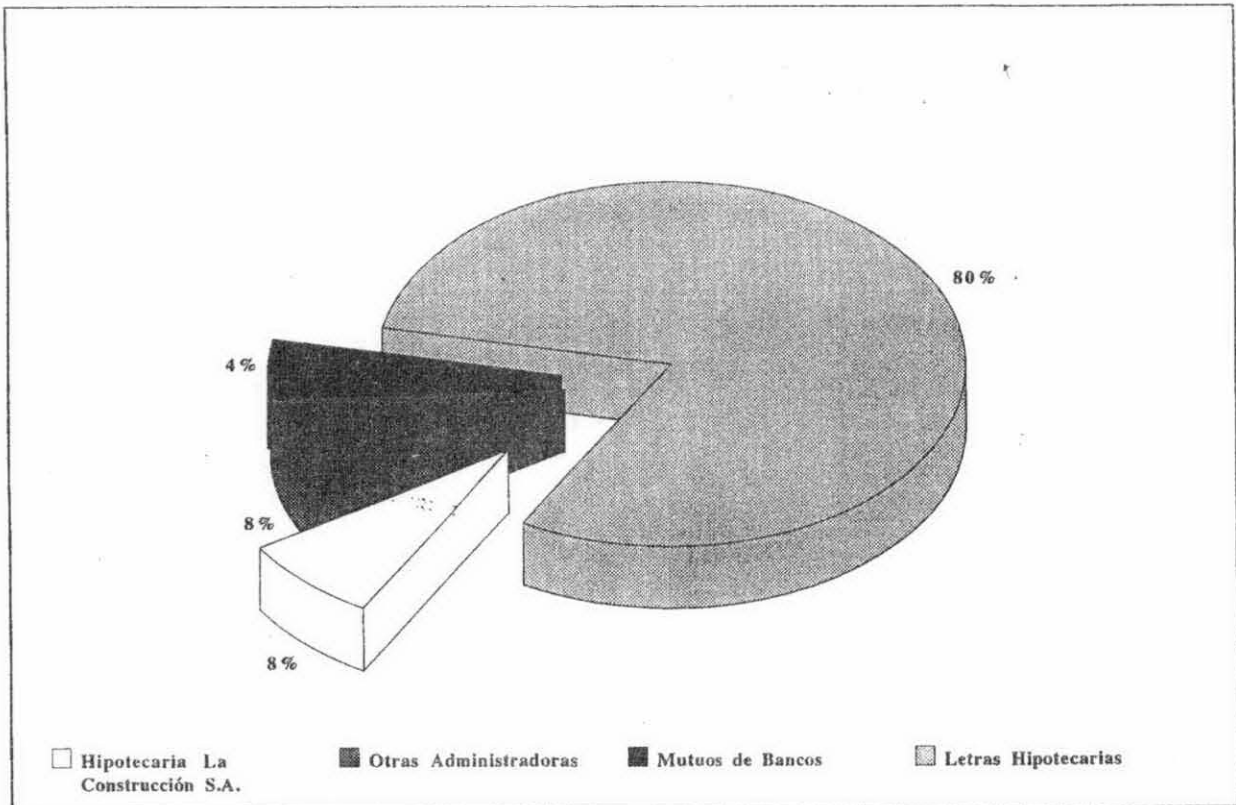


7. Participación de las Regiones en el Total de Créditos Otorgados:



En el cuadro anterior podemos apreciar la participación de la Hipotecaria en regiones. Tenemos participación en la V y VIII Región. Actualmente, las regiones representan un 14.1% del total de la producción de la Hipotecaria en Chile.

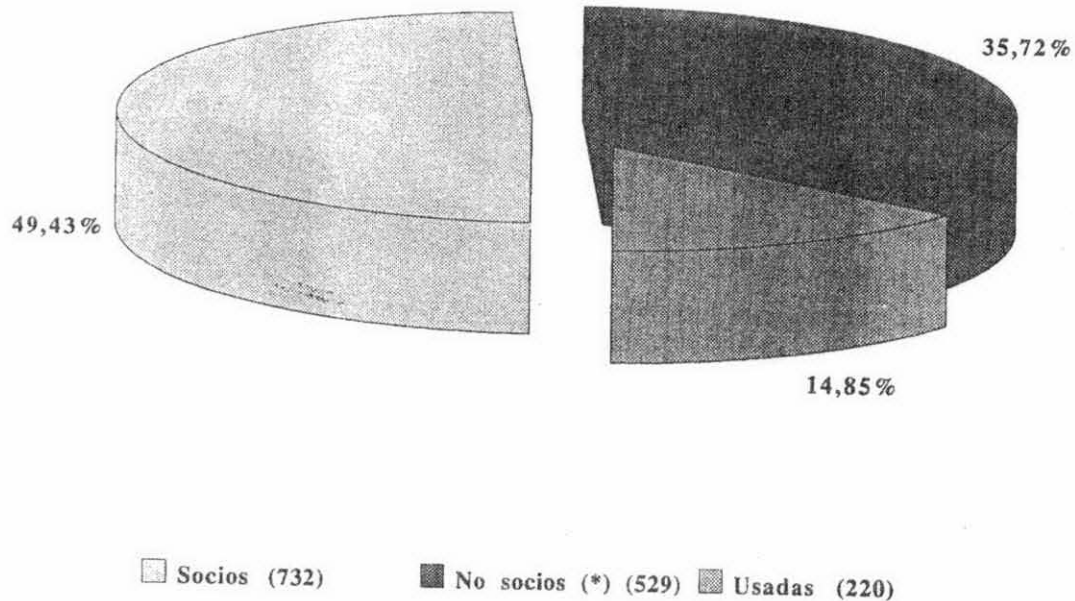
8. Participación de la Hipotecaria en el Mercado Hipotecario:



Ustedes saben que las letras hipotecarias nacieron en un momento en que no había recursos de largo plazo. Por tanto, los bancos no prestan dinero, sino que emiten un bono que se vende en la Bolsa y la plata se capta en el mercado. Hoy en día, fundamentalmente por el nacimiento de las AFPs, todo el desarrollo que eso significó y luego las compañías de seguros y todo lo demás, existen recursos de largo plazo en el mercado, puesto que estas instituciones deben invertir al largo plazo y eso hace notar cómo ha ido creciendo en pocos años la participación del mutuo hipotecario como instrumento de inversión.

Se puede apreciar que las letras hipotecarias representan hoy día (considerando la exclusión de los bancos que operan masivamente con subsidios) un 80%. Del resto, la Hipotecaria sola representa un 8%. Las otras administradoras, un 8%, y los mutuos bancarios (mutuos hipotecarios de bancos) un 4%. Es decir, el mutuo hipotecario endosable como instrumento significa que está actualmente ocupando el 20% de los financiamientos de viviendas.

9. Participación de socios de la Cámara en número de mutuos durante 1995:



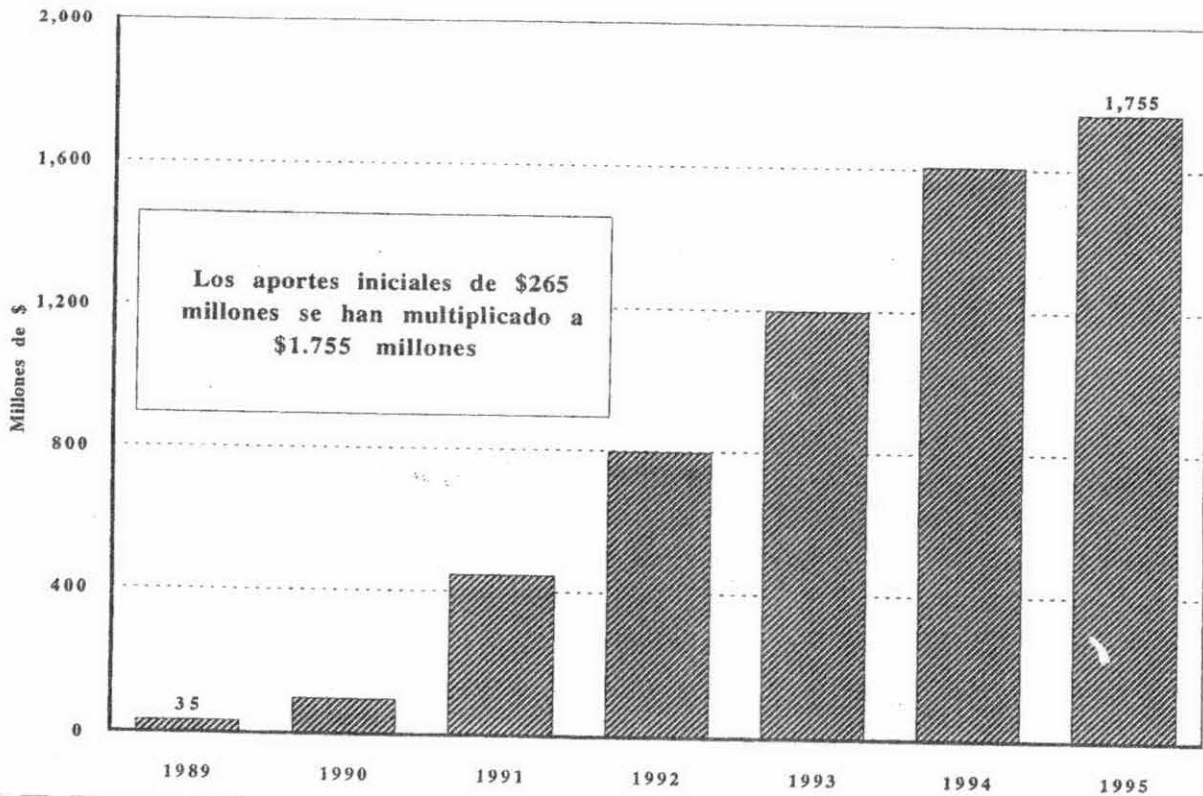
(*) No identificados como socios

También queremos mostrar hacia dónde se han orientado los esfuerzos de la Hipotecaria. Esto nos muestra que la mayoría,- y casi un 50% de las viviendas que nuestros clientes han comprado,- han tenido como vendedores a los socios de la Cámara. Así, claramente, podemos afirmar que la Hipotecaria ha sido una buena vía para que los socios de la Cámara hayan podido vender sus viviendas a los consumidores a través de este instrumento que es de bajos gastos operacionales y orientado a un sector medio, que antes se encontraba desatendido.

10. Evolución del patrimonio:

En el cuadro siguiente se puede apreciar la evolución del patrimonio. La Hipotecaria se formó con un capital inicial de 265 millones de pesos y hoy día,- a diciembre de 1995 -, tiene un patrimonio de 1.755 millones de pesos, es decir, alrededor de 4.200.000 dólares. En los últimos dos años se ha distribuido el 30% de las utilidades a sus accionistas (SEGURAVITA e INVESCO).

Hipotecaria La Construcción S.A.:
Evolución del Patrimonio
valores en millones de \$ de 1995



11. Créditos sociales.

Otro aspecto que hay que abordar es la incursión de la Hipotecaria en los créditos sociales. La Hipotecaria se adjudicó un cupo de recursos canalizados a través de la CORFO, pero en un programa del Ministerio de la Vivienda con garantía del A.I.D., donde se licitaron durante el año pasado nueve millones de dólares, la Hipotecaria se adjudicó tres, lo que es equivalente a 100.000 UF.

Esos recursos estaban destinados a financiar viviendas de hasta 670 UF y la Hipotecaria cumplió con esta colocación el 31 de diciembre del año pasado. Colocó en conjunto con CONCASA, que es la otra administradora y que se adjudicó un cupo igual, 740 créditos de un promedio de 270 UF cada uno. Y se incursionó en esto con tres objetivos:

- ganar experiencia en la colocación del crédito social, actualmente monopolio del Banco del Estado, poniendo énfasis en una buena administración,
- se pensó que el sector privado podía incurrir, sin ningún subsidio por supuesto, y poner énfasis en la administración sobre el tema de la selección de los deudores y de la cobranza, de manera que estamos en esta experiencia, y

c) se actuó en esto marginalmente, sin agrandar las estructuras de personas de las sociedades, pero al mismo tiempo sin perder plata.

En el futuro, como lo dijo el Presidente de la Cámara, CONCASA se transformará en filial de la Hipotecaria.

12. Proyectos:

Para terminar, quiero mostrar estos proyectos, que en rigor ya son más realidad que meros proyectos:

A. Sociedad Securitizadora La Construcción S.A.

Se ha formado esta sociedad, que es hermana de padre y madre de la Hipotecaria y de la Compañía de Seguros, puesto que el 99% pertenece a SEGURAVITA y el 1% a INVESCO. Esta securitizadora es una sociedad que tiene por objeto transformar activos financieros de distintos plazos, plazas y orígenes,- y son, por tanto, ilíquidos y con algún riesgo -, en bonos securitizados de renta fija con riesgo triple A, destinados principalmente a ser adquiridos por los Fondos de Pensiones.

Lo que no he señalado es que los mutuos hipotecarios endosables solamente pueden ser adquiridos por las compañías de seguros de vida y por esa razón nació la Hipotecaria, desprendida de la Compañía de Seguros de Vida, pero los fondos de pensiones no pueden comprar directamente mutuos hipotecarios endosables; sin embargo, los fondos de pensiones sí pueden comprar bonos securitizados derivados de una securitización de carteras de mutuos hipotecarios endosables. Por lo tanto, las expectativas de colocación que hay aquí son muy buenas y, pensando más allá todavía, la cantidad de recursos que por esta vía van a poder provenir del área inmobiliaria es gigantesca. Téngase en cuenta que se supone que el año 2.000 los fondos de pensiones van a tener un patrimonio de 40.000 millones de dólares, de los cuales un 50% se puede destinar al área inmobiliaria solamente. Las letras hipotecarias en este segmento están aparte; es decir, los mutuos hipotecarios van con los otros productos del área inmobiliaria.

Lo otro es que las compañías de seguros no pueden comprar contratos de leasing habitacional, pero sí pueden invertir en bonos securitizados y otro de los instrumentos que se pueden securitizar son los leasing habitacionales de la nueva ley. De manera que las securitizadoras permiten catapultar la canalización de recursos provenientes de los fondos de pensiones,- en el caso de los mutuos hipotecarios-, y de las AFPs, en todos los casos, porque éstas no pueden comprar ni mutuos ni leasings.

Esta securitizadora está legalmente formada y se están esperando las últimas definiciones con la autoridad para ver la manera de funcionar.

B. Leasing

Finalmente, el leasing habitacional. A la Hipotecaria le corresponderá participar en el leasing habitacional como una nueva alternativa de financiamiento para los usuarios. La Hipotecaria transformará sus estatutos, los ampliará de manera de poder actuar como sociedad inmobiliaria de la definida en la ley de leasing. La verdad es que ésta dice que solamente pueden otorgar contratos de arrendamiento con promesa de compra-venta las denominadas sociedades inmobiliarias, y se llaman así por nombre propio.

La Hipotecaria empleará su objeto social para, precisamente, poder comprar viviendas y darlas en arrendamiento; es decir, cuando llegue un cliente y quiera comprar una casa, podrá optar por un mutuo hipotecario o por un leasing habitacional. Esa es la idea.

También pensamos que el leasing habitacional no va a funcionar, y no podría funcionar, mientras no estén andando las securitizadoras, porque es la única manera de darle tiraje a los recursos. Piensen ustedes que una sociedad inmobiliaria tiene un patrimonio mínimo legal de 10.000 UF, que son 120 millones de pesos; eso le alcanza para colocar ocho créditos, y si no los vende no puede colocar ninguno más.

Muchas gracias.

PREGUNTAS Y COMENTARIOS

Sr. JORGE BRONFMAN:

Ha llegado la siguiente pregunta:

“¿Por qué los leasings habitacionales son sólo para personas y por qué, además, sólo para viviendas?”

Tengo entendido que es por ley. La ley estipula que es sólo para personas y sólo para viviendas.

Sr. ANDRES ALLIENDE:

Efectivamente, así es. Por ley y por ahora, mientras no modifiquen las leyes no podemos hacer más.

Sr. SERGIO ORELLANA:

Complementando la respuesta, la Compañía de Seguros tiene una parte de su cartera colocada en leasings no habitacionales. Es decir: la Compañía de Seguros hace el negocio de colocar leasings y quien lo administra es la Hipotecaria.

Sr. MAXIMO HONORATO:

Yo no conozco el detalle de las compañías, así es que hago una pregunta también. Cuando se explica la colocación que tiene la compañía en empresas socias de la Cámara, ¿se puede conocer si ello responde a algunas normas o reglamentos especiales para esos socios? Y, si es así, ¿qué cupo anual o de alguna especie en dinero está asignado para atender a empresas socias de la Cámara?

Sr. ANDRES ALLIENDE:

La verdad es que no tiene ninguna restricción, es al revés. Estamos muy abiertos a que ojalá todas las empresas socias de la Cámara puedan vender sus viviendas con financiamiento de la Hipotecaria. Incluso tiene algunas ventajas, pero quiero destacar que son ventajas uniformes porque no hay trato especial. La Hipotecaria tiene una política muy transparente de fijación de tasas y de procedimientos, por ejemplo, y otra cosa es la política de pagos anticipados que tiene para las empresas constructoras. Esta última está claramente establecida y hay algunos requisitos que cumplir. Se trata de una manera muy ventajosa, a través de la cual las constructoras pueden obtener antes los recursos en una operación de venta de una propiedad que, como ustedes saben, es muy lento el proceso desde que se firma la escritura hasta que sale en el Conservador. Por tanto, esta política de pagos anticipados está orientada y abierta a todas las empresas.

Sr. MARIO DIAZ:

Quisiera saber cuál es la política de cobertura para el resto de las regiones.

Sr. ANDRES ALLIENDE:

Por ahora, lo que se ha tratado de hacer es fortalecer la presencia en la V y VIII región. Se ha decidido fortalecer la presencia allá y lo que se ha logrado representa un 14% de la producción total de la Hipotecaria. Por ahora no está estipulado abrirse en otras regiones.

II. AREA SOCIAL

PRIMER GRUPO

- A) Consalud**
- B) Servicio Médico C. Ch. C.**
- C) Corporación de Salud Laboral**

ISAPRE CONSALUD

**Exposición de don Sergio Melo San Juan,
Presidente de CONSALUD**

La exposición de ISAPRE CONSALUD va a estar enfocada a dos campos principales: tanto al sistema de ISAPRES, como a CONSALUD misma, porque queremos que los socios de la Cámara sean los mejores defensores de ISAPRE CONSALUD y para eso tienen que tratar de ir conociendo cómo funciona.

Al igual que el sistema de AFPs, el sistema de Isapres también es original en Chile. Hay sistemas parecidos en el mundo, pero es aquí donde se ha logrado a fondo y es un sistema relativamente nuevo, todavía no cumple 15 años. Además, en este momento está en la polémica nacional; hay distintos grupos de intereses que están presentando críticas y objeciones al sistema, por lo que el Ministro de Salud ha planteado un debate nacional, que es una ponencia que nosotros, - como ISAPRE CONSALUD y Asociación de ISAPRES -, hemos planteado hace más de un año.

1. Antecedentes Legales

FECHA	NORMA LEGAL	CONCEPTO
04-NOV.-1980	D.L.3.500 ART.84, INCISO 3°	ESTABLECIO QUE LOS TRABAJADORES PODRIAN APORTAR SU COTIZACION DE SALUD A UNA INSTITUCION O ENTIDAD QUE LES OTORQUE LAS PRESTACIONES Y BENEFICIOS DE SALUD.
19-MAYO-1981	D.F.L.3	CONTIENE LAS NORMAS PARA EL OTORGAMIENTO DE PRESTACIONES Y BENEFICIOS DE SALUD, A TRAVES DE INSTITUCIONES DE SALUD PREVISIONAL "ISAPRE".
23-NOV-1985	LEY 18.469	REGULA EL EJERCICIO DEL DERECHO CONSTITUCIONAL A LA PROTECCION DE LA SALUD Y CREA UN REGIMEN DE PROTECCION DE SALUD.
09-MARZO-1990	LEY 18.933	CREA LA SUPERINTENDENCIA DE INSTITUCIONES DE SALUD PREVISIONAL, DICTA NORMAS PARA EL OTORGAMIENTO DE PRESTACIONES POR ISAPRE Y DEROGA EL D.F.L. 3.
03-MAYO-1995	LEY 19.381	MODIFICA LEY 18.933 QUE CREO SUPERINTENDENCIA DE INSTITUCIONES DE SALUD PREVISIONAL.

El sistema partió el año 1980, con el D.L. 3.500; siguió en 1981, 1985, 1990 y 1995. La variación legal de 1995 fue la última, una ley que demoró alrededor de dos años en el Congreso y que partió con una serie de cambios de fondo. Se presentaron las objeciones de parte de los privados, terminó con

algunas situaciones menores y para otra ley se postergaron las otras situaciones de fondo, que eran principalmente cómo enfocar las enfermedades catastróficas y el mayor costo de los beneficiarios de la tercera edad. Esa es la historia legal del sistema.

2. Definiciones básicas

Algunas definiciones básicas

ISAPRE:

- Es una entidad que, mediante un plan, financia prestaciones y beneficios de salud a quienes enteran una cotización de salud, mediante un plan de salud, y
- Actúa con una compañía de seguros, que es lo importante. Una Isapre es una compañía de seguros de salud y lo que pagamos todos los meses es una prima de seguro. La cobertura mínima es el 60 % del arancel de FONASA.

COTIZACION DE SALUD:

- La cotización de salud, esa prima, se pacta libremente con la Isapre con el fin de destinar esos recursos a financiar un plan de salud y un monto que no puede ser inferior a un 7%. Hay dos limitaciones a la libertad individual aquí: uno está obligado a cotizar y, en segundo lugar, esa cotización no puede ser menor que el 7%.

PLAN DE SALUD:

Los planes de salud son pólizas de seguro que permiten al asegurado y a sus cargas:

- Acceder a prestaciones de salud a precios más convenientes, al establecer la ISAPRE convenios preferentes de atención con los prestadores de seguros de salud. Es decir, si uno estuviera solo frente al mundo y accede a cualquier prestador de salud,- médico, clínica, laboratorio, hospital, etc. -, le va a cobrar mucho más que los precios que la ISAPRE porque ésta, como institución que tiene un buen mercado, consigue precios más convenientes con los prestadores que si el asegurado actuara solo.
- Además, después pagará sólo una parte de esos precios, lo que corresponde a la parte no bonificada; es decir, además de tener acceso

a precios más bajos, sólo paga una parte de esos precios. Esos son los dos beneficios de fondo que entrega el sistema de ISAPRES.

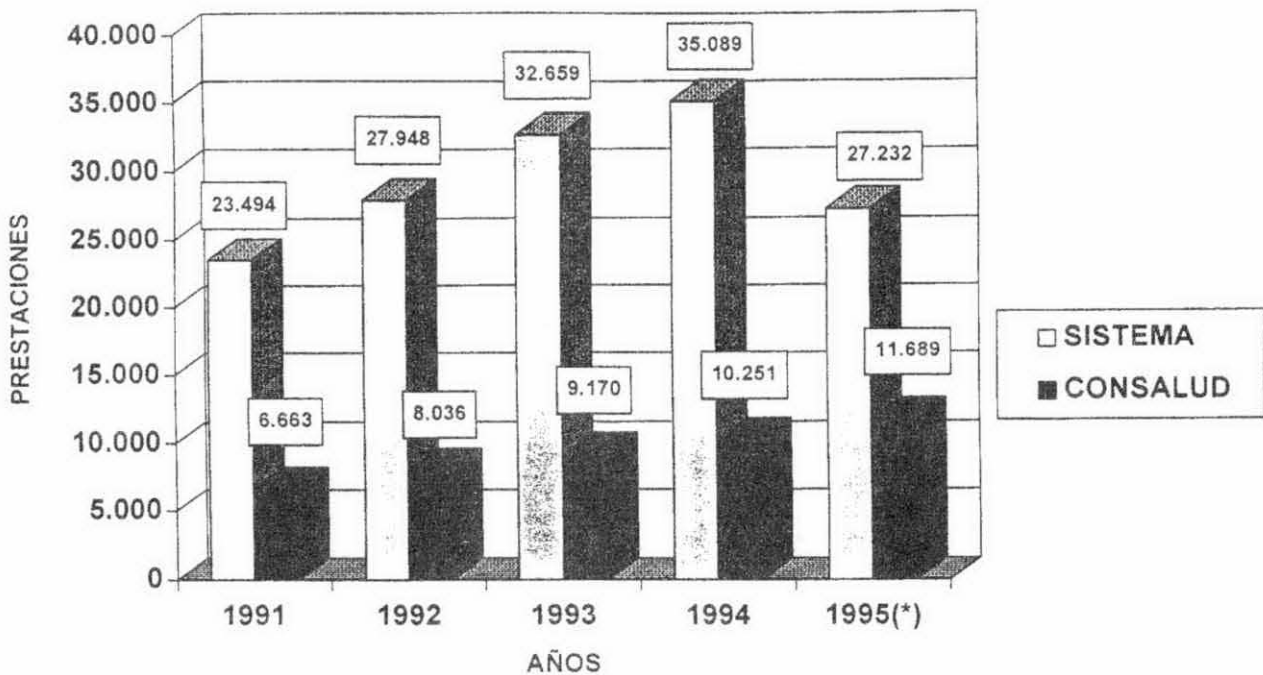
3. Principales características del sistema

- a. Su principal característica es que ofrece un **seguro de salud**
- b. Su debilidad es que se trata de un **sistema complejo**, que además tiene un mercado objetivo que es de los más difíciles. Es un cliente que nunca va a estar satisfecho, jamás, porque nuestras expectativas de salud son siempre ilimitadas: queremos tenerlo todo, los mejores equipos, los mejores médicos, los mejores hospitales, y sabemos que eso no es posible. En definitiva, lo que hay que crear en esto es una ilusión de buena atención de salud, pero es imposible ofrecerle a toda la población del mundo una atención de salud total.
- c. Además, tiene una **alta regulación normativa**. Así como por ley es obligatorio entregar el 7% a las ISAPRES, el gobierno tiene todo el derecho a regular esto, de modo que la plata que reciben la administren bien. Y, como siempre, está el gran debate de si esa normalización es demasiado estricta y traba el sistema; a nuestro juicio, sí lo traba. Los planes de salud contienen varias hojas de especificaciones, más de la mitad de todas esas especificaciones son por ley. Es decir, la complejidad la crea la normativa.
- d. Asimismo, tenemos una **alta competitividad**. Hay 21 ISAPRES abiertas y además el sistema se está innovando constantemente. Como les decía, el sistema es nuevo y estamos recién obteniendo algo que es básico en todo lo que significa una institución de seguros: las estadísticas. Las instituciones de seguros se basan en las estadísticas de ocurrencia de ciertos sucesos, por ejemplo: ¿cuántas veces va una persona a una consulta médica al año?, o ¿cuántas veces se opera de apendicitis a un niño entre tal y tal edad?, etc. El sistema público tenía una estadística, pero incompleta; recién ahora se está consiguiendo la obtención de estadísticas más confiables.

Hay una crítica que a veces se hace a CONSALUD. Como ustedes saben, es una entidad sin fines de lucro, que compite con el resto de las ISAPRES, que tienen fines de lucro. La respuesta nuestra es que, mirando los resultados, - lo que vamos a hacer más adelante, - nosotros competimos en forma absolutamente leal y lícita. Además, obtenemos la mayor rentabilidad del sistema y tenemos la mejor cobertura de afiliados. El hecho de ser sin fines de lucro, a nuestro juicio, no altera la libre competitividad.

- e. Ofrece un producto que representa una mayor cobertura que el FONASA (el sistema así lo exigía). FONASA cubre el 50% y a nosotros se nos puso un piso del 60% de la cobertura;
- f. La ISAPRE establece vinculación permanente con el afiliado, y los contratos son indefinidos y no discriminatorios, lo que es un gran tema en el debate.

4. Evolución de las Prestaciones (miles de prestaciones):



(*) Nota : Prestaciones del Sistema corresponden a Septiembre.

Desde el año 1991 a 1995, la evolución de las prestaciones, en miles de prestaciones, fue: en 1995 se entregaron 27 millones de prestaciones, de las cuales CONSALUD entregó 11 millones y medio al año. Las prestaciones se dividen en: nivel primario (consultas) y nivel secundario (operaciones menores, exámenes de laboratorio, etc.) y nivel terciario (hospitalizaciones y operaciones complejas).

Hago notar que de las 27 millones de prestaciones que el sistema entregó el año pasado, sólo hubo reclamos en alrededor de 300. Sabemos que los chilenos reclamamos poco, pero pongan el factor que ustedes quieran y veremos que es un índice en cuanto a que el sistema está funcionando relativamente bien.

5. Instituciones Fundadoras:

- **CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION**
- **SERVICIO MEDICO**
- **MUTUAL DE SEGURIDAD**
- **CAJA DE COMPENSACIÓN DE LOS ANDES**
- **SOCIEDAD DE INVERSIONES Y SS. LA CONSTRUCCION (INVESCO)**

Nuestra ISAPRE es una entidad Cámara; sus socios fundadores son los que todos sabemos: la Caja de Compensación, como siempre, participó en el nacimiento de prácticamente todas nuestras entidades y también participa INVESCO. La característica de esta entidad es que no tiene fines de lucro; por lo tanto, Isapre CONSALUD no colabora con el financiamiento de la Cámara. Sus excedentes se destinan a mejorar y ampliar los servicios que otorga a sus beneficiarios.

6. Origen de CONSALUD. Objetivos

La ISAPRE CONSALUD es una corporación privada sin fines de lucro. Los excedentes que genere se destinarán a mejorar y ampliar los servicios que otorgará a sus beneficiarios. Se publicó su nacimiento en el Diario Oficial del 10 de noviembre de 1983 e inició sus operaciones el 1° de Enero de 1984.

Los objetivos indicados en sus estatutos son:

- Constituirse como una ISAPRE conforme a las normas del D.F.L. 3;
- Optimizar el manejo de sus recursos, tendiendo a la mayor eficiencia, que permita crear, mantener o incrementar la infraestructura y las acciones específicas de la corporación, y
- Realizar todas las acciones necesarias para cumplir con la completa atención médica de los cotizantes y sus cargas familiares, para el incremento del patrimonio de la corporación y para su desarrollo armónico y sostenido.

7. Misión

La misión que guía al Directorio, a las Gerencias y a todos los funcionarios de ISAPRE CONSALUD la hemos definido como:

Aportar a la calidad de vida de la población a través de la búsqueda permanente del bienestar físico y mental de nuestros beneficiarios.

8. Principios de CONSALUD

Los principios que apoyan el cumplimiento de nuestra misión son:

- Un servicio de afiliados (el afiliado o beneficiario es la razón de ser de ISAPRE CONSALUD),
- Una estabilidad financiera que nos permita tener seguridad de buscar nuevos caminos y de cumplir todas nuestras responsabilidades, y
- Un desarrollo de los recursos humanos.

8.1. Servicio al afiliado:

Los afiliados son nuestra razón de ser. Es por ello que constantemente estamos desarrollando acciones que nos permitan innovar nuestro producto, para entregar soluciones que satisfagan las necesidades de atención en salud de los beneficiarios, buscando en todo momento la excelencia en el servicio.

8.2. Estabilidad financiera

A través de la administración racional de nuestros recursos financieros, buscamos obtener excedentes y una rentabilidad que nos permita permanecer en el tiempo como una institución sólida, capaz de generar nuevas y mejores alternativas que satisfagan en forma integral las necesidades de nuestros beneficiarios.

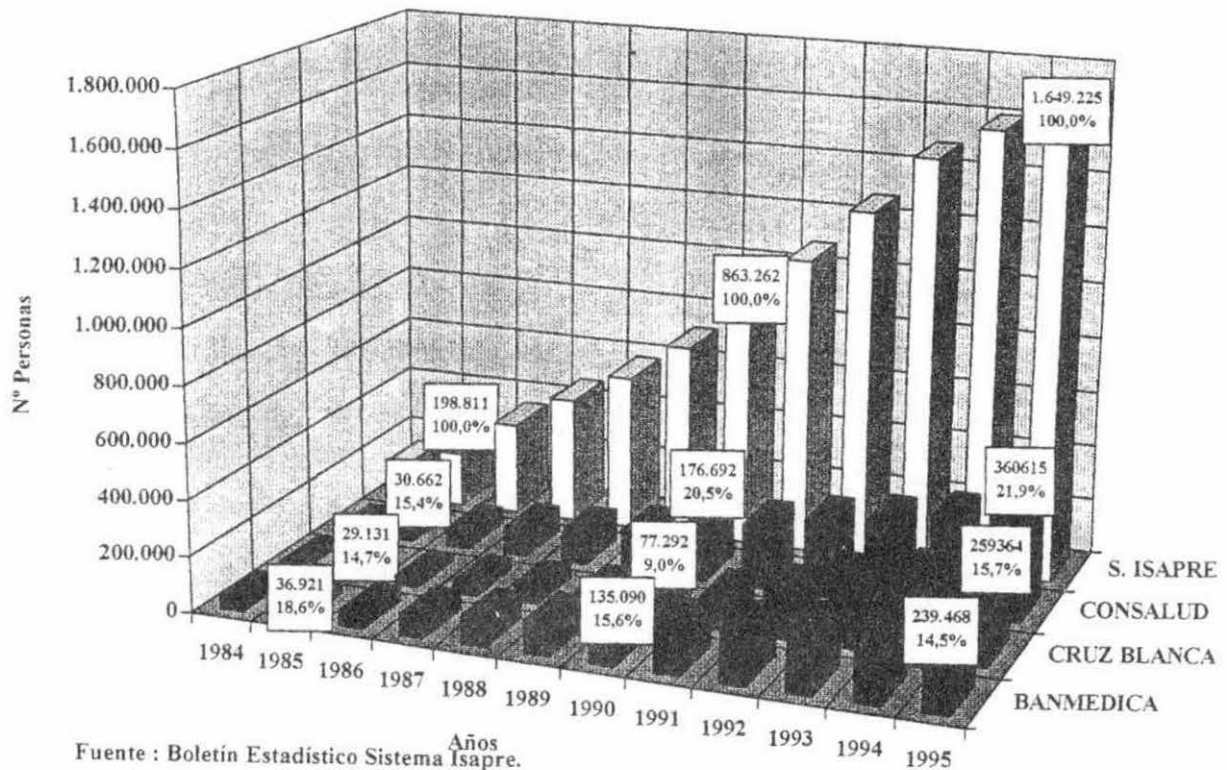
8.3. Desarrollo de Recursos Humanos

Para CONSALUD las personas son importantes. Nuestro deseo es que el equipo humano se sienta satisfecho, motivado, comprometido y orgulloso de colaborar en el desarrollo de nuestra misión. Para esto, la administración está preocupada de mantener un clima de trabajo que permita a cada uno utilizar al máximo sus potencialidades.

9. Nuevos productos

¿Qué nuevos productos hemos buscado y ya hemos iniciado? Los temas que he planteado antes. CONSALUD ya tiene planes dirigidos a la tercera edad y planes para apoyar a nuestros afiliados en casos de enfermedades catastróficas; ya lleva más de un año y hemos separado, de nuestra rentabilidad y de nuestros excedentes, fondos para atender estas emergencias.

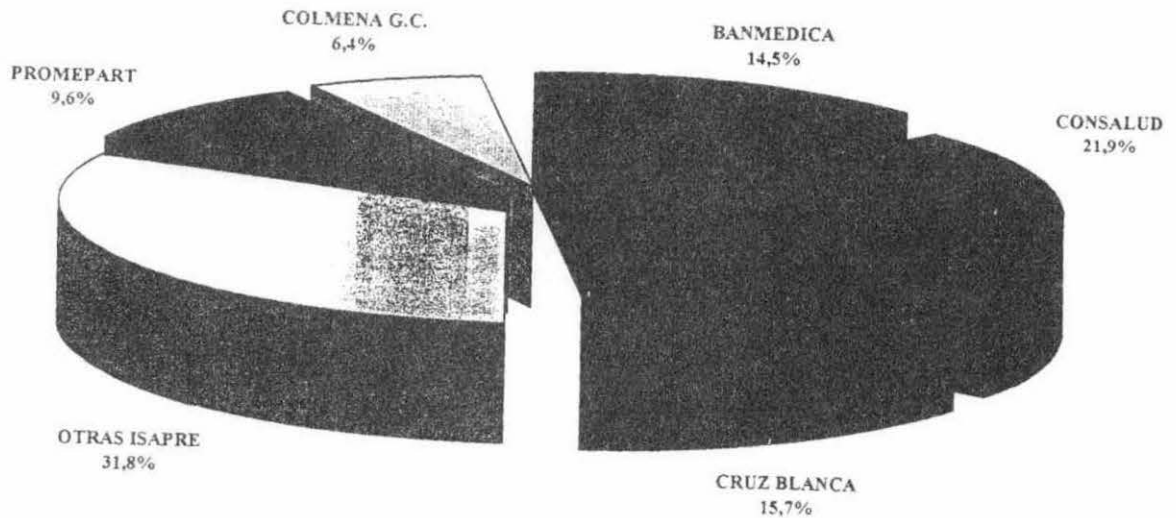
10. Evolución de Cotizantes en el Sistema ISAPRE:



En base a informes mensuales que los Directores recibimos de la Gerencia, podemos perfectamente conocer el desarrollo de este manejo tan importante.

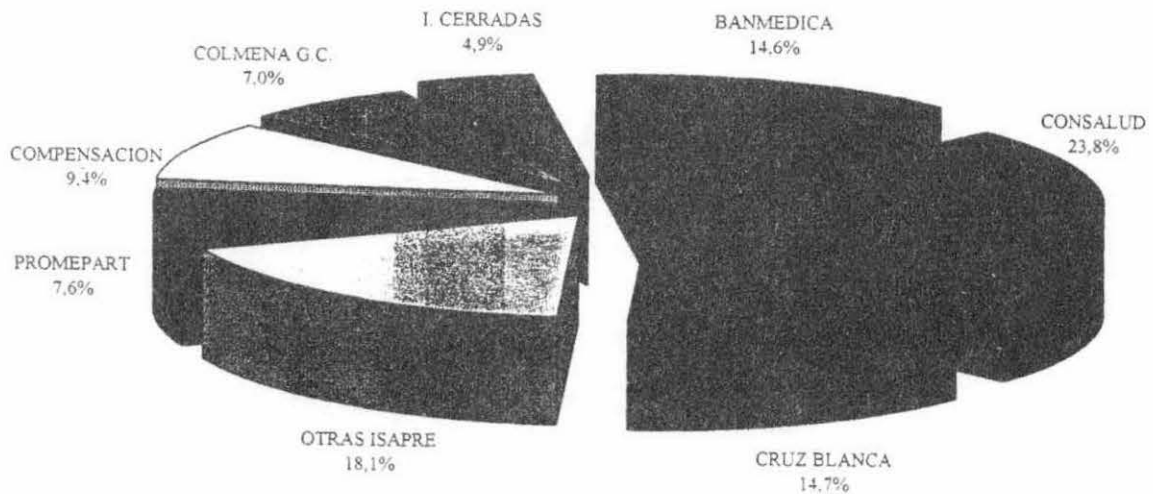
La evolución de los cotizantes en el sistema Isapre está indicado desde su nacimiento, en el año 1984, hasta la fecha. Nosotros nos hemos mantenido entre el 22% y el 25% del sistema. Las que nos siguen en competencia son Cruz Blanca, que antes estaba en cuarto lugar y ahora se encuentra en el tercero, y Banmédica.

11. Cotizantes vigentes Sistema ISAPRE a Diciembre de 1995:



Fuente : Estadísticas Básicas Sistema Isapre.

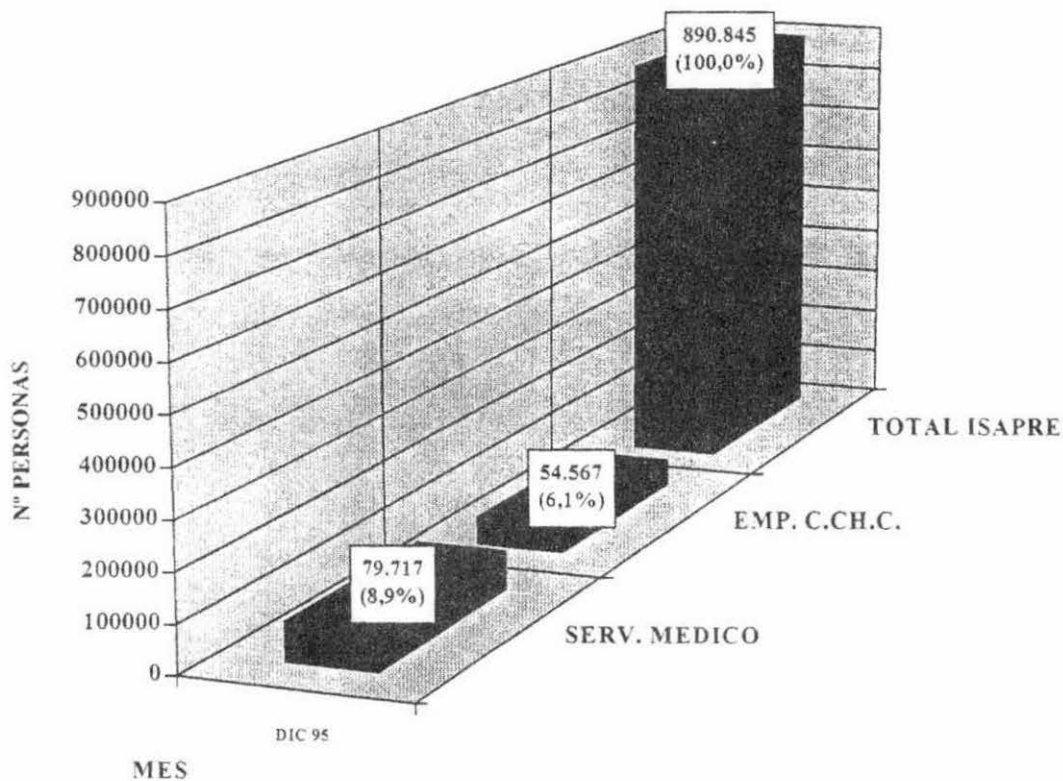
12. Beneficiarios vigentes Sistema ISAPRE, a Diciembre 1995:



Fuente : Estadísticas Básicas Sistema Isapre.

Los afiliados son los que firman el plan de salud, los que pagan la cotización, pero que a su vez tienen un grupo familiar. Entonces, el trabajador con su grupo familiar representa los beneficiarios, es decir, todos los que tienen acceso a los servicios de la ISAPRE. En eso nosotros tenemos un mayor porcentaje, lo que significa que nuestros afiliados tienen grupos familiares mayores.

13. Beneficiarios de CONSALUD



En cuanto al total de beneficiarios de CONSALUD, hemos pasado de los 900.000 a esta fecha y, de ellos, con el Servicio Médico tenemos beneficiarios conjuntos por casi 80.000 personas y 55.000 de las empresas de la Cámara de la Construcción, que representan un 6.1% del total de beneficiarios de CONSALUD.

14. Balance General de Isapre CONSALUD
(cifras en miles de pesos)

DETALLE	1995 M\$	1994 M\$	DETALLE	1995 M\$
<u>ACTIVOS</u>			<u>PASIVOS Y PATRIMONIO</u>	
<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>	13.351.858	11.629.264	<u>PASIVO CIRCULANTE</u>	21.614.293
<u>ACTIVO FIJO</u>	38.966.936	33.937.396	<u>PASIVOS LARGO PLAZO</u>	3.164.178
<u>OTROS ACTIVOS</u>	12.591.835	10.149.099	<u>PATRIMONIO</u>	40.132.158
<u>TOTAL ACTIVOS</u>	64.910.628	55.715.759	<u>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</u>	64.910.628

En lo que respecta al activo fijo, tenemos casi 39.000 millones de pesos, que están invertidos principalmente en infraestructura. Ustedes saben, CONSALUD ha construido centros de atención médica y dental en todo Chile y, además, ha invertido en sus oficinas en Santiago y en las ocho sucursales que tenemos aquí.

15. Estado de Resultado de ISAPRE CONSALUD
(cifras en miles de pesos)

DETALLE	1995 M\$	%	1994 M\$	%
INGRESOS DE EXPLOTACION	94.455.286	100,0%	82.948.471	100,0%
COSTOS DE EXPLOTACION	-73.810.434	-78,1%	-64.993.627	-78,4%
MARGEN DE EXPLOTACION	20.644.852	21,9%	17.954.844	21,6%
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	-18.051.247	-19,1%	-13.833.913	-16,7%
RESULTADO OPERACIONAL	2.593.605	2,7%	4.120.930	5,0%
RESULTADO NO OPERACIONAL	1.948.553	2,1%	588.780	0,7%
EXCEDENTE (DEFICIT) DEL EJERCICIO	4.542.158	4,8%	4.709.711	5,7%

En el resultado de los últimos dos años en ingresos de explotación, que es principalmente la prima de seguros, estamos cerca de los cien mil millones de pesos y tenemos un costo de explotación de 73.000, que es lo que la ISAPRE devuelve al afiliado. Por cada \$100 pesos que da en su cotización mensual, le entrega \$78 en servicios.

Después de eso, tenemos gastos en administración de ventas, un 19%, y la mitad de ese gasto es por la normativa legal. Es decir, todas las cosas que como institución debemos cumplir para entregar toda la información que requiere especialmente la Superintendencia.

Posteriormente, tenemos resultado no operacional, principalmente nuestras inversiones, y el excedente del ejercicio. Como ustedes ven, es del orden del 4.8%, que es un resultado neto absolutamente coherente en cualquier entidad de servicios del monto de esta entidad.

16. Estado de resultados proyectado 1996 - 2000
(cifras en miles de pesos Diciembre 1995)

DETALLE	TOTAL	%
<u>INGRESOS</u>	569.454.319	100,0%
<u>COSTOS</u>	451.443.779	79,3%
<u>GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS</u>	100.386.535	17,6%
<u>EXCEDENTE OPERACIONAL</u>	17.624.004	3,1%
<u>RESULTADO NO OPERACIONAL</u>	15.901.130	2,8%
<u>EXCEDENTE ANTES DE IMPUESTO</u>	33.525.134	5,9%
<u>PROVISION IMPUESTO A LA RENTA</u>	4.925.091	0,9%
<u>EXCEDENTE DESPUES DE IMPUESTO</u>	28.600.043	5,0%

En los estados proyectados de 1996 al 2000, de los costos vamos subiendo del 78.5% a 79.3%, lo que significa que nuestra política es aumentar lo que nosotros le devolvemos de su cotización a nuestros afiliados. Los gastos de administración también tienden a bajar, de 19% a 17%. Deseamos mantenernos en el nivel de rentabilidad del 5%, creemos que menos que eso no debemos apuntar. La rentabilidad, en definitiva, es la mejor señal de la eficiencia de una administración. O sea, este año quedamos bajo esa señal del 5%.

17. Inversiones de capital proyectadas
(miles de pesos Diciembre 1995)

DETALLE	TOTAL
REMODELACION Y AMPLIACIONES	695.832
CONSTRUCCIONES NUEVAS	7.085.101
TERRENOS	1.100.683
INV. CLINICAS DENTALES	2.771.750
INV. CENTROS MEDICOS	3.037.528
EQUIPOS COMPUTACION	1.884.713
MOBILIARIO ADMINISTRACION	1.443.401
TOTAL INVERSIONES	18.170.759

Como decía, principalmente los resultados van a inversiones. Entonces, en este quinquenio nuestro programa es de 18.000 millones de pesos en inversiones, especialmente en construcciones nuevas. También tenemos en terrenos, inversión en clínicas dentales y centros médicos, equipos de computación, mobiliario. Dada la complejidad, tanto del sistema como del número y del tipo de atenciones que se dan, exige una instalación de computación impresionantemente grande, para poder dar respuesta a los requerimientos de nuestros afiliados, a los requerimientos de la autoridad y al buen servicio que prestamos.

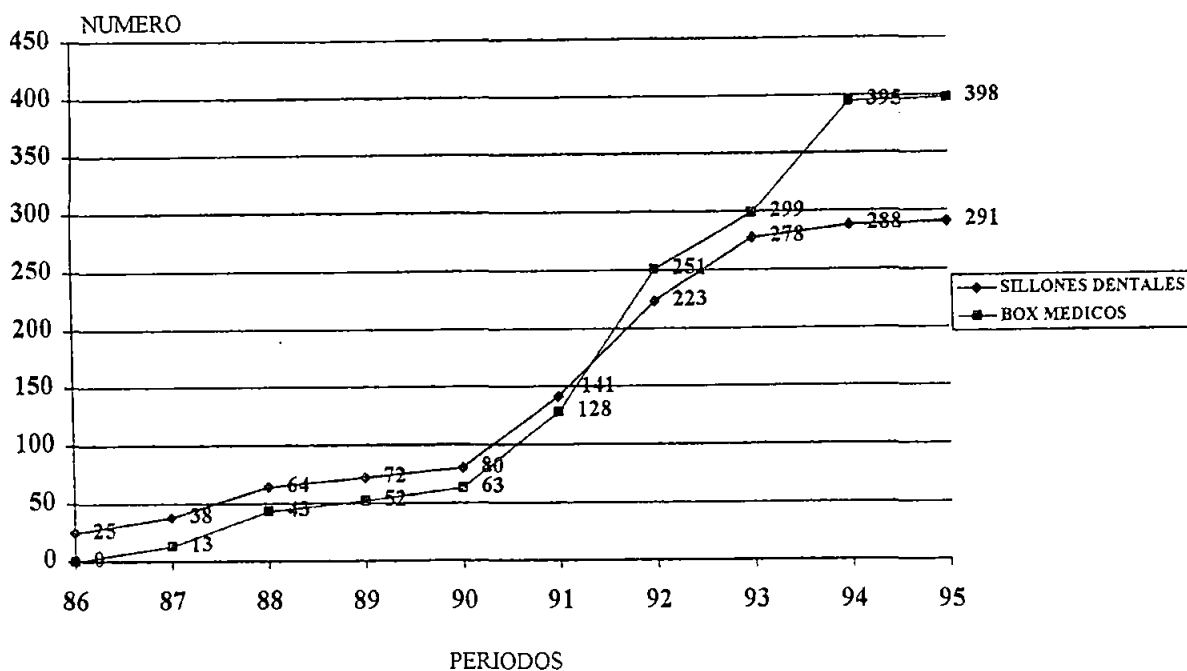
18. Infraestructura a Diciembre de 1995

Vamos a nuestra infraestructura. En total, tenemos:

AGENCIAS	26
OFICINAS	23
CLINICAS DENTALES	26
CENTROS MEDICOS	29

En las oficinas, la ISAPRE CONSALUD actúa solamente como institución de seguros; es decir, recibe al afiliado y le da un bono para que se atienda en otra parte. En las clínicas dentales y centros médicos, tenemos una atención primaria y secundaria,- es decir, nivel de consulta, procedimientos y laboratorio -, para atender a nuestros beneficiarios. Ahí actuamos, como lo vamos a ver más adelante, no sólo como compañía de seguros, sino también como prestadores de salud. Somos una compañía integral de salud en ese ambiente.

19. Evolución de la infraestructura de ISAPRE CONSALUD



La evolución de nuestra infraestructura se mide en dos factores: sillones dentales y consultas o box médicos, que es lo que permite entregar los servicios primarios. En 1995 estamos casi con 400 box médicos y casi con 300 sillones dentales.

20. Participación en sociedades:

Participamos en sociedades hermanas, como la Clínica Tabancura, que partió en una sociedad entre CONSALUD e INVESCO. Inicialmente fue una maternidad pero evolucionó a clínica de la mujer. CONSALUD tiene en esa clínica un 75% de participación en este momento.

Otra sociedad es Clínica Iquique, que es una clínica general, de mediana complejidad. Ingresamos junto con la Mutual de Seguridad, para enfrentar el problema de un hospital separado. Hemos tenido bastantes problemas, pero también hemos aprendido mucho. En este caso tenemos un 47% de participación. Se estima que ya en 1996 el resultado de Clínica Iquique va a ser positivo.

Todos ustedes conocen la Clínica Avansalud, una novedosa institución. Se trata de una clínica de cirugía mayor ambulatoria, que significa que la persona no se queda a alojar, por lo que no tiene el problema de camas de las clínicas mayores. Ya ha cumplido su mayoría de edad y está dando resultados positivos, con muy buenas expectativas. Ahí tenemos el 17%.

FARMASALUD es otra búsqueda para dar un mejor servicio a nuestros afiliados, donde nuestra participación es del 49,50 %. Alrededor del 30% del costo de salud está representado por los medicamentos, por ello hemos buscado alguna forma de bajarlo.

Finalmente, Servicios Médicos Australes, que es una filial de CONSALUD, con una participación del 99,00 %, dedicada principalmente a manejar todo lo que son los servicios de informática. Nos ha servido mucho para las exploraciones que hemos hecho fuera de Chile.

21. Resultados en Empresas Relacionadas:

SOCIEDADES	PERIODOS	
	1995	1994
CLINICA TABANCURA	177.962	98.134
CLINICA IQUIQUE	-12.835	-7.345
CLINICA AVANSALUD	225.320	85.494
FARMASALUD	-47.253	-27.790
SERVICIOS MEDICOS AUSTRALES	142.044	-12.541

NOTA : CIFRAS ACTUALIZADAS A DICIEMBRE DE 1995 Y EXPRESADAS EN MILES DE PESOS.

En resultados, este año Clínica Iquique es la única que está con negativo, pero las proyecciones son positivas para el año 1996. Clínica Tabancura y Avansalud ya están en niveles muy positivos. Servicios Médicos Australes también está consolidado.

22. Síntesis: Conceptos de fondo:

Antes de terminar, quisiera hacer una síntesis de los conceptos de fondo, que deseo recalcar de lo que ya he dicho.

Una ISAPRE es una compañía de seguros, no lo olviden. La cotización previsional de salud es una prima de seguro y la cotización de una Isapre pasa al patrimonio de esa Isapre, al igual que una prima de seguro pasa al patrimonio de la compañía de seguro. El problema es que se llama "cotización",- igual que la de las AFPs, la que normalmente queda en el patrimonio del afiliado -, y por eso tiende a confundirse. Hay personas que dicen: "He cotizado cinco años, no me he enfermado nunca, y resulta que de repente me enfermo y tengo que pagar el 30% del costo. Bueno, ¿qué se hizo toda mi plata?".

Las prestaciones de salud se manejan en tres niveles: primario, secundario y terciario. En el nivel primario están las consultas y los exámenes. En el secundario, la imagenología (rayos X, scanner, etc.) es lo que está dando el mayor costo. Es en esa área donde el costo de salud de la tecnología médica más ha irrumpido. En el terciario, el más conocido y temido es hospitalización y cirugía. En este momento, nosotros estamos en el nivel terciario a través de Avansalud y la Clínica Iquique, pero también está en nuestros planes entrar en ese campo. Para ser una buena institución integral en salud: debemos manejar nuestros costos y nos hemos dado cuenta, - a partir de nuestra experiencia en los niveles primarios y secundarios de nuestros centros médicos -, que podemos bajarlos. Es decir, estamos seguros de que si también hacemos una incursión en el nivel terciario, podremos entregar, como prestadores de salud en ese momento, un nivel más conveniente que el que entrega el mercado.

Los prestadores de salud son los profesionales del área médica y dental, todos los profesionales: médicos, odontólogos, laboratoristas, etc., los laboratorios y las clínicas y hospitales. Y hay un tema que está en debate en este momento: se ha dicho que las Isapres han subido sus planes de salud; en ese sentido, las Isapres son intermediarias entre el beneficiario y los prestadores.

¿Cuál es la realidad de lo que pasa en Chile y en todo el mundo? Que el costo de salud está en crecimiento constante, y crece más aún en países en desarrollo como nosotros, que hemos mantenido un crecimiento del producto durante diez años, acumulado. Desde el momento que la gente tiene más ingresos, pide más atención; desde el momento en que hay más demanda, hay también más oferta y los prestadores suben sus precios. En este debate nacional, que anticipé al comienzo, ya se están abriendo esas cifras y si uno ve lo que han subido los costos de los honorarios de los médicos, de los odontólogos, de los laboratorios, de las clínicas y de los hospitales, nos damos cuenta que eso es lo que ha subido y eso es lo que refleja el mayor costo de un plan.

Quiero acentuar que ISAPRE CONSALUD es una aseguradora de salud y, además, una prestadora de salud en sus centros médicos y dentales. En ese sentido, es distinta a otras ISAPRES. Algunas tienen centros o están relacionadas con empresas que tienen centros, pero CONSALUD tiene estas dos instituciones dentro de sí, incluso tiene una tercera. Ustedes vieron el activo fijo que tenemos, sobre 30.000 millones de pesos, - son inversiones -, por lo que somos casi una inmobiliaria en este momento, dada la cantidad de inversión que tenemos en infraestructura. Por eso nuestra institución es compleja, pero la fortaleza que hemos mencionado nos permite estar tranquilos en cuanto al manejo que hacemos de ella.

ISAPRE CONSALUD, al ser la ISAPRE principal, que tiene la mayor cobertura del mercado, es la que representa como institución al sistema (el Ministro de Salud me lo ha dicho personalmente). Creemos que la Cámara de la

Salud me lo ha dicho personalmente). Creemos que la Cámara de la Construcción hizo bien al entrar en el campo de la salud, tanto como en el campo de la previsión y otros, y defender el posicionamiento del sistema privado de la salud. En los postulados de la Cámara y en sus principios siempre se destaca, y creemos que el área salud es un bien común importantísimo.

Muchas gracias.

PREGUNTAS Y COMENTARIOS

UN SOCIO:

En reiteradas oportunidades se ha sabido de casos en los que se avisa de término de contrato por gastos altos por enfermedad, tercera edad o bajas cotizaciones.

Sr. MANUEL URMENETA:

Nosotros, por ley, no podemos hacer lo que dice la pregunta. Cuando suscribimos un contrato con una persona estamos obligados, de por vida, con esa persona. Dentro de las últimas modificaciones que explicaba don Sergio, al comienzo de su exposición, hace tres años se nos exigió que los contratos que hagamos con nuestros afiliados y beneficiarios sean de por vida. Por lo tanto, no podemos rescindir el contrato si no es por una falta grave del cotizante hacia la Isapre, y por falta grave se entiende malversación, mal uso del sistema o no pago de sus obligaciones contractuales.

Sr. ARSENIO ALCALDE:

Yo no debería hablar porque soy el peor negocio que tiene CONSALUD. La atención que recibo y he recibido en los últimos años debe ser, con mucho, superior a las cotizaciones que he hecho, pero no me parece que la pregunta se haya respondido a cabalidad. Una cosa es rescindir un contrato y otra cosa es cambiar los términos del mismo.

Por ejemplo, una persona que cotiza un monto determinado, de repente se encuentra con que esa cotización no le basta para seguir con el mismo plan que tenía, entonces lo bajan,- decirlo de alguna manera -, del plan y por tanto el porcentaje que recibe de los gastos médicos es inferior. Eso no sería impropio si se conversa con el afiliado.

A uno le llega una información de CONSALUD, en la que le preguntan si está satisfecho con el plan que tiene. Si lo está, manda firmado el papel que tiene una cantidad de letra pequeña y después se encuentra con que eso significa que lo han bajado del plan. Creo que a eso se refiere la pregunta. El contrato puede durar, pero si el contrato dura en condiciones muy diferentes a las que fueron pactadas inicialmente, estará con seguridad dentro de la facultad legal de CONSALUD. Pero se puede prestar para que se lleve una sorpresa el que lo firma, sin pensar que hubo un cambio importante en las condiciones. No sé si se habrá enmendado eso y se habrá puesto el acento en aclararlo.

Sr. MANUEL URMENETA:

Lo que plantea don Arsenio es correcto. Nosotros podemos adecuar los contratos, pero debemos hacerlo a condiciones generales. Y, como explicaba don Sergio, en la medida que los costos en la medicina suban, las primas de los seguros tienen que subir. Nosotros no tenemos ningún subsidio del Estado, del que pudiéramos sacar esa diferencia. Don Sergio mostraba también que la rentabilidad de la ISAPRE y del sistema está alrededor del 4% o 5% sobre el ingreso, y los costos de la medicina, - los que están explicados por lo que significan las intervenciones quirúrgicas, los valores de las clínicas, los médicos y los medicamentos -, son muy superiores al índice de reajustabilidad de los precios y de las remuneraciones. Por tanto, el costo es cada vez más alto y las primas deben subir. La alternativa que nosotros le ofrecemos a nuestros afiliados, cuando ocurre eso, es mantener la cotización, pero con un plan más bajo, o mantener el plan cotizando una mayor cantidad de plata.

Sr. RAÚL VARELA:

Hay una consulta de tipo general, que dice:

"A pesar de los cuarenta años de existencia de la Red Social y de los innumerables esfuerzos de nuestros directivos, no es seguro que nuestros trabajadores se vean beneficiados realmente con la existencia de la Red Social". En lo referente a CONSALUD, plantea: "Debido al alto costo de los planes de salud, que suben cada año en moneda dura, la gran mayoría de los trabajadores no puede acceder al plan más bajo y, por lo tanto, sus problemas de salud los atienden por FONASA. Por consiguiente, no se ve en qué los beneficia la existencia de esta entidad".

Yo me permitiría responder algo, también de tipo general. La empresa está formada por una cantidad de personas que tienen entradas diferenciadas, desde muy alta hasta una remuneración mínima, y yo creo que cualquier empresa en la que un porcentaje importante de su conjunto tenga la posibilidad de acceder a un

plan de CONSALUD, ya está beneficiada de una manera muy especial porque la atención de CONSALUD es realmente de excelencia en comparación al resto.

Pero creo que lo más importante, en cuanto al beneficio para los trabajadores de la construcción y de todos los que se afilian a CONSALUD, proviene de lo que ésta ha podido hacer en materia de regulación del funcionamiento del sistema. Y esta contribución no sólo beneficia a los trabajadores de nuestro sector, sino que a todos los trabajadores del país.

Recién dijo Manuel Urmeneta que CONSALUD es un intermediario entre los prestadores de salud y los que necesitan, y la regulación viene en base a tener una atención cada vez más concentrada en centros médicos. Cuando nace CONSALUD, ninguna de las Isapres tenía centros médicos, excepto las que se partieron con clínicas ya formadas. CONSALUD regula en base a tener centros médicos y extenderlos a lo largo de todo el país; la regulación de la gran masa de clientes que se les entrega a los prestadores de salud permite que los costos bajen.

Yo pregunto a todos los que usan el sistema de CONSALUD cuánto les cuesta, en los planes, las consultas. Si se compara con lo que les cuesta a los que no están afiliados a estas instituciones, la calificación no es otra que ridículo. Igual pasa con los laboratorios y lo demás. Esto se ha ido afianzando y tiene un porvenir hacia adelante de muchos años. El dejar el crecimiento de los costos médicos al arbitrio absoluto de los médicos y de los que fabrican los grandes equipos de la tecnología moderna de la medicina significaría un costo tan alto, que nuestros trabajadores quedarían de nuevo con una atención tan baja como la que tenían hace cincuenta o más años atrás.

No hay que ver tan sólo el beneficio directo, sino lo que deriva de la gran regulación que ha significado CONSALUD en su funcionamiento.

Sr. DAVID FRIAS:

Tenemos una pregunta sobre algunas de las cosas que ya se han contestado, por ejemplo en relación a instituciones con o sin fines de lucro.

Ya se dijo que a pesar de ser una institución sin fines de lucro, estamos en un terreno absolutamente competitivo y al crear la Isapre, sólo se tuvo como finalidad el reforzar el traspaso de la administración de la salud del sector público al privado. Sabemos que hay una fuerte presión de los sectores que manejan la salud en Chile, que son de tipo estatista, de tal manera que debíamos garantizar como fuera el traspaso al sector privado. Una de las cosas que pensamos en ese momento fue hacer una institución sin fines de lucro, para que además no nos achacaran que estábamos haciendo un negocio con la salud.

Nos preguntan si es posible revertir esa situación. Sí, es posible revertirla, siempre y cuando los argumentos sean lo suficientemente sólidos. Algunos ya conocen mi opinión, especialmente el Directorio de CONSALUD: yo no soy partidario de revertir esa situación.

Además, alguien dice que no corresponde llamar a esta institución "Empresa-Cámara", por cuanto no aporta al financiamiento de la labor gremial. Me parece que ese argumento no se puede sostener, que aquello que solamente ayuda al financiamiento puede llamarse "Empresa-Cámara". Al tener una institución exitosa, nacida del seno de la Cámara, le estamos dando indirectamente una fuerza importante a la Cámara como institución creadora frente a las autoridades y al país. Eso es un beneficio directo para la Cámara, aun cuando no es económico.

Sr. GERMAN MOLINA:

Tengo una consulta que me parece importante que CONSALUD aclare porque es el comentario que se escucha todos los días en la opinión pública:

"Si la ISAPRE es un sistema de salud, ¿por qué al pasar a la tercera edad se baja el plan? En este caso, no hay un alza del costo de los prestadores".

Sr. SERGIO MELO:

Volvemos al tema inicial. Estadísticamente, los que estamos entrando a la tercera edad vamos a gastar más plata en nuestra salud; eso es una realidad. Nuevamente, las ISAPRES son intermediarias. O sea, el costo de la salud de la tercera edad es más caro que la media de la vida. Por eso es que el debate nacional de salud que se está planteando va a aclarar estos puntos.

Les anticipaba que ISAPRE CONSALUD ha elaborado un plan en base a la permanencia del afiliado: premiarlo y bonificarle una parte de ese mayor costo, de modo que el salto no sea tan fuerte. Pero no nos equivoquemos: el costo de salud es uno, no es otro. La solución, a nuestro juicio, es un plan mixto de salud, en el que intervengan, tanto el sector público, como el privado; y que el primero, en definitiva, deje de subsidiar la oferta; es decir, meter plata en hospitales, personal, etc.

Ustedes saben que el Ministerio de Salud es la empresa más grande de Chile, tiene 66.000 empleados. Imagínense administrar esa empresa en todo Chile, es muy difícil ser eficiente. El Ministro está haciendo una serie de esfuerzos, pero la solución para los trabajadores o cotizantes de bajas rentas, y para la tercera edad y otros casos, es buscar el sistema de asignación de salud para la gente que tiene menos ingresos. Es la única forma de que el Estado

ayude a la gente que tenga menos ingresos o a los que les suban sus costos de salud y no los puedan cubrir.

Sr. MANUEL URMENETA:

Con respecto a la tercera edad, mañana se va a hacer público un estudio que encargó la Superintendencia respecto al tema y, curiosamente, en él se llegan a las mismas conclusiones que un estudio que hizo la Asociación y el C.E.A.D.I. hace algunos años. Concluye que las personas que están en el sistema Isapre no van a tener problemas en la tercera edad y, de hecho, los números lo están demostrando. En Chile hay un 8% de personas de tercera edad y en las Isapres ya hay un 5% de personas que están en la tercera.

¿Por qué concluye ese estudio que las personas no van a tener problemas en la tercera edad? Porque bajo el nuevo sistema de pensiones y dado que el perfil del consumo de la gente cambia cuando llega a la tercera edad, la renta disponible dedicada a salud es mucho mayor y por lo tanto la gente no va a tener que salir del sistema de Isapres, es decir, no va a tener problemas. De hecho, hoy día no los está teniendo.

Sr. MIGUEL FLEISCHMAN:

Me impresiona el monto que se gasta en regulación. ¿Hay consenso en que es un monto importante a nivel nacional? ¿Hay alguna forma de bajarlo y beneficiar con ese excedente a la salud?

Sr. MANUEL URMENETA:

Hay un monto muy importante. Don Sergio decía que nosotros creemos que alrededor del 50% de los gastos nuestros deben ser por las regulaciones. Ahora, en la medida que siga existiendo esta cotización obligatoria y el Estado tenga por lo tanto la tuición moral de poder meter más regulaciones, cada vez va a ser peor. En ese sentido, en el Directorio se discutió y se ha llegado a la postura de ir por la liberación de la tasa. Creemos que una economía de mercado debiera ir más por que haya menos regulaciones y sea más libre, lo que el día de mañana nos podría permitir dedicar mayores recursos a salud y menos a administración.

Sr. LUIS PRIETO:

Primero, una declaración de principios: me cargan las sociedades sin fines de lucro, y esto lo digo en propiedad. Como soy director de INVESCO, me gustan las cosas que aportan directamente dinero a los socios de la Cámara como para poder permitirnos hacer reuniones, estudiar y hacer y desarrollar cosas. Independientemente de eso, hay un beneficio para aquellos socios de la Cámara

que pertenecen a la Isapre nuestra, pero a la Isapre nuestra puede pertenecer cualquiera.

Demostración de lo anterior sería una cifra que me llama la atención y por la que pediría una explicación. En el año 1995, que está considerado hasta septiembre en un gráfico, el 43% de las prestaciones son dadas por la Isapre CONSALUD, la que tiene un peso específico de solamente un 22.9% dentro del total de las Isapres que, entre otras cosas, son 21. ¿Qué pasa? ¿Los socios nuestros están recurriendo dos o tres veces más que los otros cotizantes, o aquí se ha producido una distorsión de la que no me alcanzo a dar cuenta? ¿Producto de qué es?

Sr. MANUEL URMENETA:

Las cifras son a septiembre y los cálculos que tenemos del sistema es que éste debiera llegar al orden de 45 millones de prestaciones al año y nosotros, a 14 o 14 millones de prestaciones. Es decir, baja un poco la proporción.

En el sistema general la gente está yendo a las Isapres diez veces en el año aproximadamente, y en el caso nuestro es un poco más, doce veces en el año la gente nuestra acude a la Isapre. Tiene una mayor frecuencia. Creo que una explicación importante va por el lado de que nosotros, al tener centros médicos y dentales, estamos poniendo al acceso de la gente una salud que no tiene en otras instituciones.

Sr. JOSE MOLINA:

Tomando las palabras de don Sergio Melo respecto de que la tercera edad y los bajos ingresos no debieran estar en este sistema por cuanto, no lo alcanzan a solventar, le pediría a nuestra Isapre, a los vendedores o a la directiva, que éticamente no ofrezcan a sectores de bajos ingresos este servicio de salud privada.

Todos sabemos lo que representa la salud privada para nosotros, como por ejemplo, no tener que hacer colas. Pero la irresponsabilidad de ofrecerle a los sectores de bajos ingresos,- lo hemos visto en carne propia en muchos trabajadores de nuestra empresa -, le "venden la pomada" de la salud privada, pero al momento de intervenciones quirúrgicas o cualquier problema, les piden de partida un cheque de garantía y esta gente no tiene cheques. Las prestaciones en cirugía son mucho más caras para el trabajador que accede a este sistema. Por lo tanto, yo les pediría un poco de ética a los vendedores y a la Isapre, para desincentivar el ingreso de la gente de bajos ingresos al sistema.

Sr. SERGIO MELO:

Bueno, recibo la crítica. No está en la línea nuestra, incluso los vendedores tienen instrucciones de, a ciertos niveles de ingreso, sugerirle a los candidatos no ingresar al sistema, porque les conviene más el FONASA, apoyando el sistema de libre elección. De todas maneras, recibo la crítica.

En cuanto al cheque de garantía, es un problema de los prestadores, no de nosotros. Los centros médicos nuestros no piden cheques de garantía. Ese es un problema que escapa de nuestras manos.

Sr. JAIME ALLENDE:

Cuando usted fue a Puerto Montt, nos anunció que a través de una coordinación de distintas entidades de la Cámara se tendrían mejores condiciones en salud. Sé que se trata de un seguro de salud en coordinación con CONSALUD y Servicio Médico. ¿En qué estado de avance está eso?

Sr. MANUEL URMENETA:

Nosotros entregamos, hace ya un buen tiempo, una oferta a la Cámara en la que a los socios les entregamos ciertos planes, indicándoles en distintos ejemplos y distintos grupos familiares, cuánto tendrían que pagar para tener planes que les permitan tener, por ejemplo, un reembolso del orden del 80% o 90%, dependiendo de las clínicas donde se quieran atender. Eso está, en estos momentos, en manos de la Cámara, y ésta debe hacer la gestión de comunicarlo a sus socios.

Sr. EUGENIO VELASCO:

Quisiera complementar lo dicho por don Manuel Urmeneta. La Gerencia de Servicios Gremiales y la Comisión de Socios están analizando el ofrecimiento que ha planteado CONSALUD. Esto se vio en la Mesa Directiva de esta semana y había algunos puntos que aclarar. Básicamente, consistiría en un sistema al cual se pueden incorporar los socios de la Cámara. Falta por definir exactamente, - y ahí hay consultas con CONSALUD -, quiénes se llamarían socios.

No olvidemos que son socios de la Cámara empresas constructoras, empresas industriales, sociedades de personas, sociedades limitadas, sociedades anónimas. Por lo tanto, si uno piensa en una constructora con dos socios, es muy fácil saber quiénes son los socios; pero si uno piensa que el Banco de Chile es socio de la Cámara, el Banco de Chile tiene 50.000 accionistas. Por consiguiente, hay que determinar hasta dónde es el alcance de la expresión "socios de la Cámara", para poder gozar de este servicio que va a

ofrecer CONSALUD. Una vez tengamos clarificados estos puntos, va a ser informado a los socios.

En cuanto a la segunda parte de la pregunta de Jaime Allende, respecto al seguro de salud complementario, la Compañía de Seguros La Construcción, - en conjunto con el Servicio Médico -, ha estado estudiando un seguro de salud complementario dentro de los seguros que ella presta. Ese seguro está a punto de ver materializado su análisis para ofrecerlo también a los socios de la Cámara.

Sr. JORGE GARCES:

¿Cuál es la razón por la que porcentualmente el número de beneficiarios que participan en CONSALUD y que son socios de empresas de la Cámara es tan bajo? ¿Es por razón de renta o alguna otra?

Sr. SERGIO MELO:

Específicamente, por razón de renta. Como decía antes, a un cierto nivel de renta le conviene FONASA. Esperamos que en la medida que el sistema se consolide y se aclaren todas las dudas, cualquier persona pueda elegir entre FONASA o una ISAPRE. Esa es la meta final para mejorar el sistema de salud en Chile y la única solución que vemos, como decía, es una asociación de salud. Pero en este momento, dada las circunstancias de las leyes, a esas personas no les conviene entrar al sistema de Isapres.

Sr. HUGO SAUCEDO:

Me encuentro muy feliz por toda la labor que realiza la Cámara y todas las instituciones y empresas que se organizaron con fines sociales, a partir de 1982. Estuve mucho tiempo retirado de la Cámara y para mí es una grata sorpresa encontrar estos resultados.

Pero debo hacer hincapié en la buena labor de CONSALUD, que es la que más se acerca a la labor social, que fue el espíritu de la fundación de estas empresas. Evidentemente que sus fines de lucro, que son de tipo social, no se compadecen con las otras empresas que tienen limitaciones, por la ley, en cuanto a dar más regalías y que, a su vez, han dado utilidades que han sido beneficiosas para nuestro financiamiento como Cámara. Pero pudiéramos hacer un esfuerzo para cambiar la ley y dejar la competencia entre los distintos servicios que prestan nuestras distintas empresas, dejar la competencia en la labor social que cada una puede ofrecer a sus afiliados. Así como la Cámara fue pionera al crear la Caja de Compensación, que fue única en su género, así también debemos ser pioneros en cuanto a cambiar la ley y darle un énfasis más social.

También quisiera preguntar qué posibilidades hay de que los socios de la Cámara podamos destinar nuestro tiempo a colaborar con estas magníficas obras.

Sr. SERGIO MELO:

Respecto de los cambios de leyes, hemos participado activamente desde el inicio del sistema y les puedo decir que Manuel Urmeneta, que me acompaña, es en este momento Vicepresidente de la Asociación de Isapres y está yendo al Congreso casi semanalmente estos últimos meses. Es decir, estamos participando activamente y hemos seguido siendo escuchados.

En cuanto a la otra oferta, creo que el presidente de la Cámara puede contestarle.

Sr. EUGENIO VELASCO:

La Cámara no sólo acepta la colaboración de los socios y sus opiniones, sino que, más aún, la desea. De tal manera que siempre el socio va a encontrar un conducto para plantear sus puntos de vista, ya sea sobre las actividades gremiales propiamente tales o sobre las actividades de la Red Social. No voy a detallar aquí los distintos caminos, todos los conocemos, pero se pueden recordar en otro momento.

Sr. MAXIMO HONORATO:

Voy a dar un par de argumentos de por qué en CONSALUD el Consejo Nacional, en su momento, aprobó la idea de constituirlo como una corporación de derecho privado sin fines de lucro.

Recordemos que la Cámara, en su afán de promover servicio social para los trabajadores del sector, fue creando diferentes instituciones para cumplir ese objetivo en diferentes sectores también: Caja de Compensación, Servicio Médico, Mutual, capacitación, etc. Y cuando llega la reforma que hace posible la participación del sector privado en el sistema de salud, en un primer estudio que hicimos en 1981, no fue posible abordar esa participación, dado que las condiciones reglamentarias de ese momento no lo hacían rentable ni abordable. En ese momento, la cotización del sistema era del 4% de las remuneraciones.

Cuando en 1982 las condiciones cambian y se convierten en el 6%, se realiza nuevamente un estudio, - en el que participan la Mutual de Seguridad, el Servicio Médico, la Caja de Compensación y, por supuesto, la Cámara -, para revisar esa situación. Obviamente, vemos que con el 6%, que después de algunos años subió al 7%, podemos participar y se hace esto en alguna forma como una continuación de la labor iniciada con la Mutual y anteriormente con el

Servicio Médico. El esquema con el que trabajaban ambas instituciones era sin fines de lucro, de acuerdo a la filosofía y los principios que animaban la gestión de la Cámara en ese sentido. Incluso más, en un momento dado se vio la posibilidad de que el Servicio Médico se convirtiera en Isapre, pero, - por una serie de razones que se hicieron presentes en ese momento -, se optó por la fórmula de conservar a la Isapre independiente y en el mismo carácter que ya traían las instituciones que anteriormente habían iniciado el trabajo en el campo de la salud como gestión de la Cámara.

SERVICIO MEDICO
DE LA
CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION

**Exposición de don Guillermo Larraín Vial,
Presidente del Servicio Médico:**

1. Misión (ayer)

El Servicio Médico de la Cámara Chilena de la Construcción fue fundado en 1961. Su creación obedece al espíritu humanitario de la Cámara y porque, en ese momento, los trabajadores de la construcción no contaban con previsión en salud, lo que hacía que ésta fuera muy onerosa, principalmente para aquellos trabajadores de bajos recursos y de difícil acceso. Incluso, en ese tiempo, no existía todavía la dictación de la Ley de Medicina Curativa; es decir, la institución nuestra es anterior a la fundación del SERMENA, hoy día FONASA.

Misión (hoy)

Nuestra misión es ser la presencia de la Cámara Chilena de la Construcción en la actividad de servicios complementarios de salud, otorgando cada vez más y mejor atención a las empresas asociadas y sus trabajadores.

Cuando partió el Servicio Médico no había nada, fuimos los únicos en un momento, pero con el paso del tiempo y la dictación de la Ley de Medicina Curativa (FONASA) y la Ley de ISAPRES, somos complementarios; es decir, vamos dando beneficios después de los que la ley exige, después de los que dan las ISAPRES y el FONASA.

Nos proponemos administrar ética y eficientemente el fondo social reunido en forma conjunta por empresarios y trabajadores, participando solamente en aquellas áreas de negocios en donde sea posible efectuar una aporte eficiente e innovador.

2. Quiénes somos

Somos una Corporación de derecho privado sin fines de lucro, una entidad solidaria y mutualista. En ese sentido, quiero destacar que el aporte que financia nuestra entidad proviene, en partes diferentes, de empresarios y trabajadores: dos tercios lo pone el empresario y un tercio el empleado. Los beneficios que se consiguen, tal como lo señala el carácter mutualista, son iguales para todos.

Promovemos como condición básica, la solidaridad entre la Empresa y sus trabajadores.

Nuestro ámbito de acción es nacional.

Administrativamente nos regimos por las normas contempladas en nuestros estatutos.

3. Nuestro entorno

Tenemos más de tres décadas de experiencia; en 1996 cumplimos 35 años. Actuamos en el mercado de salud "no previsional". Somos líderes en el servicio complementario de salud, intervenimos activamente en el campo de las prestaciones directas y en las bonificaciones de gastos de salud.

Efectivamente, para controlar los costos y dar mejores beneficios a nuestros adherentes, nos hemos visto en la obligación de crear infraestructura de atención directa: centros médicos y dentales en varios lugares del país. Asimismo, nuestros adherentes tienen, en convenio con CONSALUD, posibilidad de atenderse en la gran infraestructura que tiene la ISAPRE.

Actuamos en dos áreas de negocios bien definidos: Prestaciones Médicas y Dentales Directas y en Bonificación por gastos de salud, de usuarios afiliados, tanto a ISAPRES como a Fonasa.

Actualmente la composición de nuestro universo de beneficiarios nos indica más de un 72 % de población afiliada a ISAPRE CONSALUD. Es con esta entidad donde es posible apreciar con más fuerza el máximo grado de complementariedad, tanto en atenciones como en bonificaciones conjuntas. Esta es, sin duda, la relación más conveniente y la que promovemos entre las Empresas-Socias de la Cámara.

4. Nuestros atributos

4.1. Como institución

Solidaria y Mutualista: Existe una doble solidaridad en la relación con el Servicio Médico. Por una parte, los aportes son compartidos entre empresarios y trabajadores; por otra, al ser los beneficios iguales para todos y no proporcionales a sus rentas, quien más aporta lo hace en directo beneficio de las rentas más bajas.

Sin fines de lucro: Esta especial característica y el mandato de la reinversión de excedentes nos permite garantizar un retorno real de sobre el 70 % de los aportes.

Conocimiento e innovación: el Servicio Médico posee, como ya hemos dicho, 35 años de experiencia en materia de salud. Sus profesionales,- tanto ejecutivos como médicos y odontólogos tratantes -, han podido experimentar y resolver a su tiempo, los múltiples problemas que se presentan en este campo. Su

capacidad de innovar y el compromiso permanente de excelencia en sus servicio, los ha llevado a incursionar en interesantes proyectos en salud.

Así, en conjunto con la Cámara, ha participado en la génesis de entidades tan importantes como ISAPRE CONSALUD y la Corporación de Salud Laboral. A nivel de filiales, y asociado a la ISAPRE, ha participado en el desarrollo de filiales, tales como Clínica AVANSALUD y el Laboratorio Dental de la Construcción, este último de reciente creación.

Todos estos proyectos han demandado la inversión de importantes recursos financieros y humanos.

En el caso de la Clínica de Cirugía Mayor Ambulatoria **AVANSALUD**, se tuvieron en cuenta los siguientes argumentos para su creación:

- a. Responder a la necesidad de nuestros usuarios de un centro que proporcionara alto nivel de diagnóstico en todas las especialidades médicas.
- b. Incursionar en el campo de las prestaciones de nivel secundario y, particularmente, en la atención quirúrgica ambulatoria, la que es capaz de resolver con éxito, el 70 % de los casos quirúrgicos, con costos más bajos que la cirugía tradicional y con períodos post-operatorios menores.

Clínica AVANSALUD entró en operaciones el año 1993, con ingresos de explotación de 1.500 millones de pesos, y en 1995 tuvo 2.500 millones; es decir, mil millones de pesos más que en la fecha de iniciación.

Los resultados operacionales del primer año fueron 223 millones de pesos y hoy día estamos tres veces eso: 684 millones de pesos.

La puesta en marcha durante el primer año fue complicada. La administración y el Directorio de la Clínica tuvieron que hacer unas transformaciones en el sentido de darle más preferencia a los tratamientos de avanzada y a las operaciones quirúrgicas y no a las consultas, como estaba previsto. Pasamos de una pérdida de 111 millones de pesos a una utilidad de 225 millones.

4.2. Como producto:

El Servicio Médico otorga:

- ▣ Cobertura a las más de 2.000 prestaciones incluidas en el Arancel Fonasa y a un gran número de otras no cubiertas (audífonos, prótesis especiales, marcapasos, casa de reposo, enfermería, etc.)

- Prestaciones directas, de bajo costo y alta calidad en sus Centros propios Dentales, Salud Mental y Medicina Familiar. Gracias a un convenio especial con ISAPRE CONSALUD, atiende a sus afiliados a lo largo de todo el país. Hemos podido complementarnos muy bien con ella, que tiene una infraestructura valiosísima para nuestros adherentes, ya que está en todo el territorio nacional y nuestros adherentes pueden acudir con los mismos privilegios que los afiliados a CONSALUD a cualquiera de los centros que ellos tienen. Posee, asimismo, un convenio de atención dental (el más grande del país) con la C.C.A.F de los Andes y con el M.O.P.
- Otorga, asimismo, un gran número de beneficios especiales (como bonificación de prestaciones no cubiertas) y ha implementado un servicio de excelencia en atención a Empresas y Beneficiarios, lo que se traduce en respuestas ágiles y oportunas. Es así que, tras un intenso estudio, terminó de implementar a fines de 1995 un nuevo sistema de beneficios: **Sistema de Protección hospitalaria**, que responde en mejor forma a las necesidades de su población, con énfasis en el rubro hospitalización/cirugía y las llamadas enfermedades catastróficas.
- Cartas de resguardo para acciones de hospitalización, de sus beneficiarios. Esto es muy importante para los adherentes nuestros que caen en la desgracia de tener que ir a un hospital, que en lugar de tener que dejar un "cheque en garantía", nosotros les otorgamos carta de resguardo, lo que hace más digna la incursión del afiliado.
- Préstamos asistenciales por las diferencias producidas en los gastos de salud

Tiene una red de convenios a nivel nacional con Clínicas, hospitales, farmacias, ópticas, laboratorios clínicos, etc.

5. Prestaciones y servicios

En cuanto al número de prestaciones realizadas estamos en 123.000 consultas, 42.000 diagnósticos por imagen, 196.000 de laboratorio, 5.127 operaciones quirúrgicas y 26.000 otros procedimientos. Es importante destacar que la suma total de prestaciones alcanza a 438.000, de las cuales 170.000 son para adherentes del Servicio Médico e ISAPRE CONSALUD, lo que justifica plenamente el haber creado esta sociedad.

6. Acceso

El Servicio Médico no tiene restricciones de acceso, ni edad ni enfermedades preexistentes. Otorga un gran número de beneficios especiales,

atención personalizada a empresas y beneficiarios, respuesta flexible y oportuna y ha adecuado su estatuto a las unidades de bienestar de las empresas.

7. Financiamiento del Servicio Médico

Como decía, el Servicio Médico es financiado por aportes de sus adherentes, que en un 1% los paga el trabajador y en 2,13% el empleador. Total: 3,17%. Eso tiene un tope máximo de 11.5 ingresos mínimos mensuales y un tope mínimo de 2,5 ingresos mínimos mensuales. Es decir, alrededor de \$120.000 es el ingreso mínimo del trabajador que tiene que declarar la empresa para que éste ingrese, con lo cual la cobertura alcanza hoy día, afortunadamente, a casi todos los trabajadores de la construcción.

8. Destino de los recursos

De acuerdo a nuestro estatuto, reinvertimos todos los excedentes, porque no perseguimos lucro. Se reinvierte en aumento de prestaciones directas, mejoras en las bonificaciones, mayor infraestructura y equipamiento, mayor cobertura territorial y mantención de aranceles preferenciales. En nuestros Centros Médicos y Dentales atendemos con arancel FONASA nivel 2, lo que hace muy conveniente para nuestros adherentes acudir a los centros propios y no buscar la libre elección, que cuesta más caro.

9. Adherentes y beneficiarios

Son adherentes titulares todos los funcionarios y ejecutivos de las empresas socias del Servicio Médico. Son beneficiarios los adherentes titulares, las cargas corrientes, las cargas especiales (padres del adherente), jubilados y montepiadas que hayan sido en su período activo del Servicio Médico, y adherentes temporales. Esto último es para beneficiar a aquellos adherentes que cambiándose de empresa quedan en algún momento sin previsión; nosotros otorgamos hasta seis meses mientras logra o convencer a la empresa o tener otro sistema.

Nuestra institución acoge a los funcionarios de las distintas empresas en su estado actual de salud, aceptando la existencia de enfermedades preexistentes, incluyendo casos tan sensibles como los oncológicos y dializados. Asimismo, acepta la incorporación de personas mayores de 65 años, cargas sobrevivientes, cargas especiales (cónyuges, padres), jubilados y montepiados que hayan pertenecido a la institución y también, los llamados "adherentes temporales" (ex funcionarios de empresas adherentes).

10. Distribución geográfica

En la División Norte, en La Serena, tenemos un Centro Médico Dental que inauguramos el año pasado, junto a la Mutual y en compañía con CONSALUD, un edificio muy moderno. También tenemos la División Centro (Valparaíso) y la División Sur (Concepción), aparte de nuestra Sede Central, donde tenemos un centro dispuesto con consultas médicas, principalmente medicina familiar, salud mental y nuestro fuerte, que es la parte dental.

Contamos con Agencias en Iquique, Antofagasta, Calama, Viña del Mar, Quilpué, Rancagua, Talca, Temuco, Valdivia, Puerto Montt y Punta Arenas.

11. Población beneficiaria. Aportes

La población beneficiaria ha ido creciendo en forma bastante lineal desde 1987 hasta 1995. Según datos al cierre de 1995, los adherentes a nivel nacional son 49.498 y los beneficiarios, a nivel nacional, alcanzan a 134.278.

Las empresas adherentes nuestras alcanzan hoy día a 1.505 y en 1987 eran 714. Los aportes totales hoy día son de 6.398 millones de pesos y en 1987 eran de 1.691.

En 1995 bonificamos 4.542 millones de pesos y 1.272 en 1987.

12. Resultados operacionales: datos al 31 de Diciembre de 1995

12.1. Ingresos operacionales

Aportes de adherentes	M\$ 6.397.677	
Ingresos Area Médica y Dental	1.311.109	
Total de ingresos operacionales		M\$ 7.708.787

12.2. Ingresos no operacionales

En este rubro, es importante destacar los resultados (dividendos) de las acciones de empresas relacionadas (INVESCO), que al cierre del ejercicio 1995 alcanzó a la suma de \$ 162.473.731, lo que significa un 80,1 % del total de los ingresos no operacionales del Servicio Médico.

12.3. Gastos Operacionales

Bonificaciones totales	M\$ 4.541.782	
Prestaciones médicas y dentales	1.266.654	
Total gastos operacionales		M\$ 5.808.436

12.4. Otros gastos operacionales

Administración	M\$ 1.392.601	
Depreciación y amortizaciones	341.046	
Total otros gastos operacionales		M\$ 1.733.647
Excedente operacional	M\$ 166.704	

En 1995 tenemos un resultado operacional de 166 millones de pesos. Es un resultado operacional bastante bajo, pero nosotros tratamos de equilibrarlo. Además, por la vía de inversiones que tenemos en otras sociedades, intentamos obtener un crecimiento normal del patrimonio invertido. Ese excedente operacional es reinvertido en mejores beneficios para los adherentes, como ya he señalado.

Palabras de cierre

No obstante el entorno competitivo que rodea al Servicio Médico en la actualidad, tenemos la convicción de continuar siendo la más ventajosa y eficiente de las alternativas en servicios complementarios de salud. Es nuestra firme intención seguir creciendo en la cartera de Empresas-Socias de la Cámara Chilena de la Construcción, estableciendo con éstas vínculos a largo plazo, sólidos y de mutua conveniencia.

Muchas gracias.

PREGUNTAS Y COMENTARIOS

Sr. GERMAN MOLINA:

Ha llegado un comentario general que no dice relación exacta con el Servicio Médico, pero sí con las instituciones, la Cámara e INVESCO.

Dice: "Dado el prestigio institucional logrado por la Cámara, el patrimonio que ha formado y las rentabilidades que obtiene anualmente, ¿no habrá llegado el momento en que la Cámara, a través de INVESCO y fiel a su larga tradición de servicio a los trabajadores, tome una decisión generosa y visionaria y resuelva entregar anualmente un porcentaje sustantivo a las entidades llamadas sociales: Corporación Educacional, Fundación Social, CORDEP, Corporación de Salud Laboral, etc.? Entiendo que, en la actualidad, menos del 2% de la rentabilidad de INVESCO se invierte en beneficios directos para los trabajadores y más del 98% se destina a inversiones productivas en lo económico".

Sr. EUGENIO VELASCO:

Ese tema lo vamos a dejar para la tarde. Vamos a ir acumulando temas de fondo, como el que se ha mencionado recién, para la exposición de la tarde.

Sr. RAUL VARELA:

Un muy breve comentario. Quería reforzar el nacimiento del Servicio Médico en aquello de que en ese tiempo, en 1961, existía una división entre los trabajadores del país, entre empleados y obreros. Realmente, en ese momento, los obreros,- que eran los de menores ingresos -, eran los únicos que tenían algún tipo de previsión, porque podían ser adherentes a los hospitales sin ser declarados indigentes, porque tenían el Seguro Obrero Obligatorio, primera ley de ese tipo, que nació en Chile en los años 20. En cambio, los empleados, que formaban una masa bien importante de las empresas, no tenían absolutamente ningún tipo de posibilidades ni de previsión, a menos que fueran declarados indigentes, lo que era absolutamente absurdo.

Eso fue lo que llevó a la Cámara a fundar esto que, como bien dijo Guillermo, fue único durante más de un año antes que el Estado tomara la idea y formara el SERMENA.

Sr. GUILLERMO LARRAIN:

En mi exposición omití señalar que dentro de los fundadores del Servicio Médico tuvieron activa participación dos de nuestros panelistas: don Raúl Varela y don Dávid Frías, quienes fueron, además, el primer y el segundo presidente de nuestra entidad. Quiero destacar la labor de ellos y su visión para desarrollar esta gran institución.

Sr. MAXIMO HONORATO:

Quisiera comentar algo de lo que explicó Guillermo sobre la gestión del Servicio Médico, en cuanto a la atención en centros propios, lo que permite un mayor control de costos al igual que sucede en CONSALUD y que además tiene el beneficio de un control técnico. Obviamente, la Contraloría Médica permite hacer un mejor seguimiento de las soluciones técnicas que se van dando en los casos de las personas que van a consulta médica, prestaciones o cualquier otra de las actividades que ahí se desarrollan. Todo ello significa un doble beneficio: además de un costo más bajo, el tratamiento está debidamente monitoreado para asegurar los óptimos posibles. Todo eso sin que sea una condición obligatoria del Servicio.

CORPORACION DE SALUD LABORAL

Exposición a cargo de don Alberto Rosselot Siegmund, Presidente de la Corporación de Salud Laboral:

Es probable que en mi exposición entre en algunos detalles, pero me pareció necesario hacerlo, porque se trata de una institución nueva y poco conocida.

1. Origen de la Corporación de Salud Laboral

En efecto, la Corporación de Salud Laboral nace oficialmente el día 11 de abril de 1994, mediante la publicación en el Diario Oficial del Decreto del Ministerio de Justicia N°463. Es decir, estamos próximos a cumplir recién nuestro segundo año de existencia. Pero la verdad es que Salud Laboral no nace de un papel, sino que sus orígenes se remontan al antiguo Centro Dental que mantenía el Servicio Médico en la calle Ramón Carnicer, y al que se decidió darle una nueva proyección.

Concurrieron a la fundación de la Corporación de Salud Laboral las siguientes entidades:

- Cámara Chilena de la Construcción,
- Servicio Médico,
- ISAPRE CONSALUD
- Caja de Compensación de Los Andes
- Mutual de Seguridad
- Corporación Habitacional
- Fundación de Asistencia Social.

2. Objetivo

Su objetivo es prestar atención médica y dental preferentemente a los trabajadores de más bajos ingresos de nuestro sector, quienes por esa circunstancia no son normalmente acogidos en las ISAPRES y, si lo son, acceden a planes de cobertura bastante reducidos.

3. Incorporación

El afiliado tiene derecho a los beneficios de la Corporación desde el primer día de su cotización. En consecuencia, no hay carencias ni de plazos, ni de enfermedades preexistentes. Para su incorporación, la empresa firma con Salud Laboral un convenio innominado, en el que se establece el número de trabajadores que desea afiliar, comprometiéndose a pagar por cada uno de ellos la cuota de \$1.130 al mes, cantidad que se entera entre aportes de la empresa y del trabajador, en la proporción que ellos mismos determinen.

4. Servicios

Los servicios de nuestra Corporación son complementarios a las prestaciones de salud ofrecidas por el sistema estatal o privado. De ahí que no haya sido concebida para dar una atención completa sino solamente limitada a prestar atención primaria en las especialidades de mayor demanda, cuales son:

- **Especialidades médicas:**
 - Medicina general
 - Pediatría
 - Ginecología

- **Especialidades dentales:**
 - Prestaciones básicas
 - Operatoria
 - Odontopediatría
 - Cirugía
 - Ortodoncia
 - Periodoncia
 - Prótesis removible
 - Prótesis fija

Importante es destacar que los beneficios son extensivos a todo el grupo familiar y no solamente a las cargas reconocidas. A esas prestaciones se accede mediante un bono FONASA nivel 2, lo que en dinero representa en este momento \$1.710. Los servicios médicos se complementan con exámenes de laboratorio realizados en laboratorios externos, con un arancel preferencial, y abarcan todas las prestaciones de apoyo que sean necesarias.

La parte dental, en cambio, opera con un arancel propio y muy bajo, que el interesado paga directamente a la Corporación, en cuotas o por planilla. Progresivamente hemos ido implementando esta área, de modo que en la actualidad cubrimos prácticamente todas las ocurrencias dentales con un servicio de excelente calidad.

5. Extensiones

Mención aparte merece el plan de atención a las extensiones, entendiéndose por tales al personal doméstico de los socios del Servicio Médico, -léase empleados, choferes, jardineros -, quienes tienen derecho a todos los beneficios de Salud Laboral, bajo las mismas condiciones que los demás adherentes.

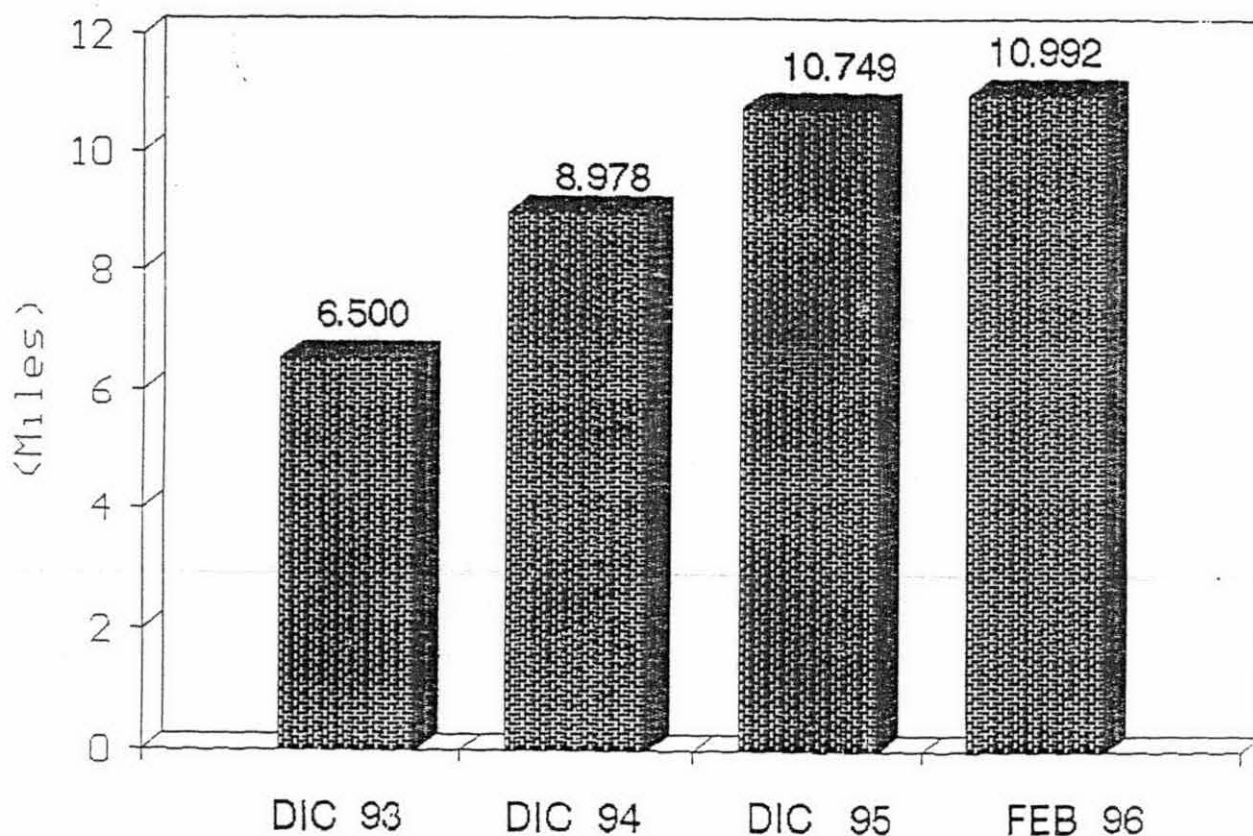
6. Centros de atención

Salud Laboral cuenta con dos centros de atención: uno ubicado en la calle Nataniel, en pleno centro de Santiago, donde funcionan cinco consultas dentales,

una sala de rayos X y una moderna sala de esterilización de instrumentos; y la sede central, que está ubicada en Avenida Santa María 0360, en la comuna de Providencia, con las oficinas administrativas, tres consultas médicas, tres dentales y una sala de rayos X.

Ambas sedes son arrendadas, pero a comienzos de este año y, mediante una operación realizada a través de la Hipotecaria de la Construcción, adquirimos una propiedad en Alameda esquina de Nataniel, donde próximamente trasladaremos las oficinas administrativas. Además, estamos en conversaciones formales para adquirir una propiedad en el área sur, donde se concentra el mayor porcentaje de nuestra población objetivo; concretamente, pensamos instalarnos en la altura del paradero 14 de Vicuña Mackenna, es decir, muy próximos a la estación terminal de la Línea 5 del Metro. Ello implica que dejaremos la sede de Santa María, cuya ubicación no resultó ser la más adecuada para la concurrencia de nuestros beneficiarios.

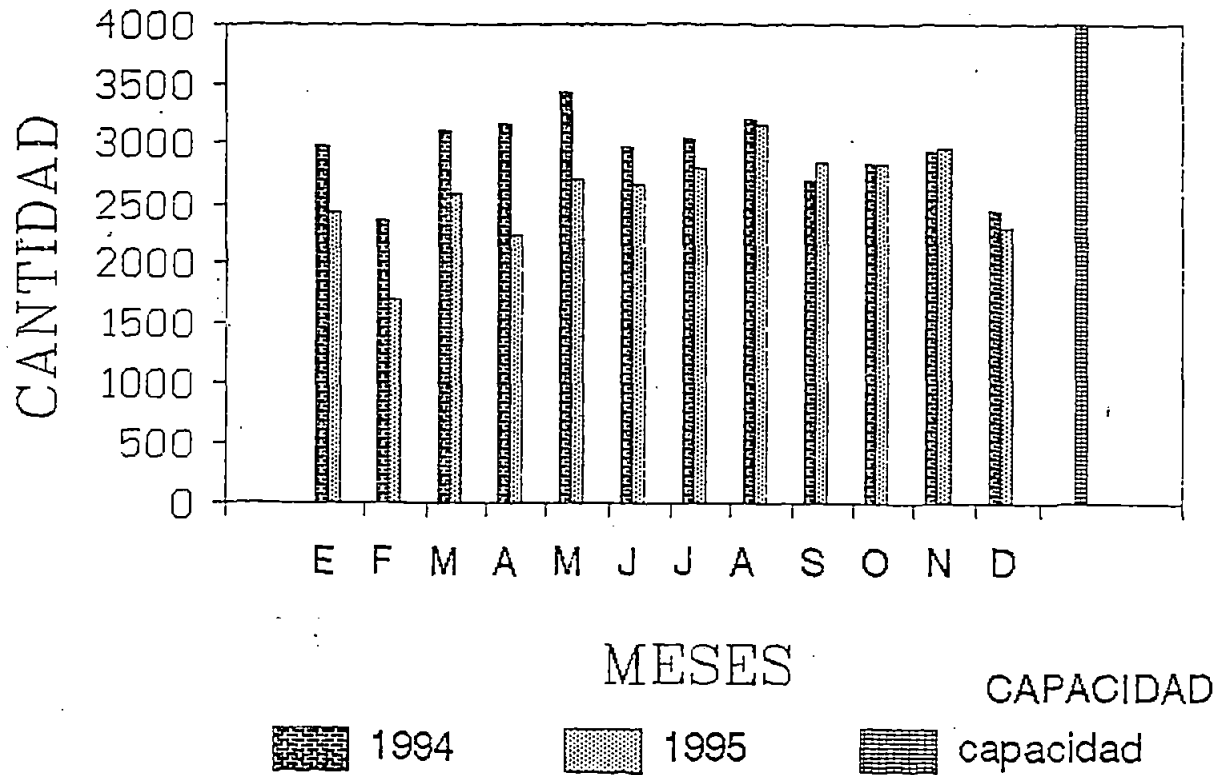
7. Cotizantes



A la fecha, la población afiliada alcanza a 10.992 personas, provenientes de 170 empresas. La comparación anual de 1995 señala un crecimiento del 20% respecto de diciembre de 1994, y del 65% respecto de diciembre de 1993.

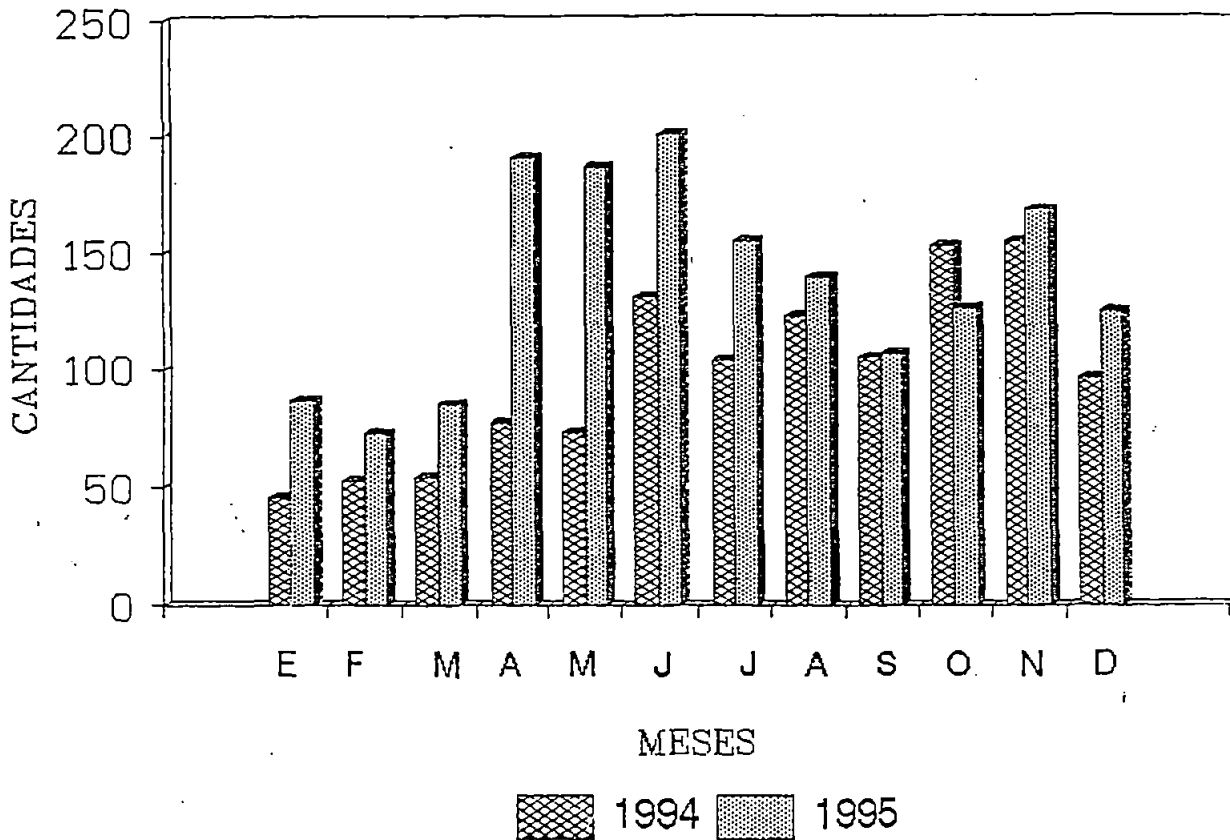
8. Número de prestaciones

8.1. Prestaciones dentales, 1994 - 1995:



El área dental es bastante exitosa, con cifras que bordean a veces las 3.000 prestaciones al mes, aunque debieran ser mayores considerando el alto deterioro dental de nuestra población. Nos preocupa que no se note un crecimiento manifiesto respecto del año anterior, el que de hecho es en realidad un poco menor.

8.2. Prestaciones médicas, 1994 - 1995



Sin embargo, la atención médica se mantiene en niveles bajísimos, con cifras que, en determinados meses, apenas se elevan por sobre las cien consultas.

Hemos analizado con preocupación esta realidad, la que atribuimos a diferentes causas:

- una falta de cultura médica de nuestro pueblo, que recurre solamente cuando la afección hace crisis ;
- el hecho de prestar atención solamente en tres especialidades. Especialmente necesaria se ve la atención oftalmológica;
- la imposibilidad de dar solución a los casos que requieren hospitalización;
- el caso concreto de pediatría se inserta en un nuevo desafío, pues estamos compitiendo con una política estatal muy completa y que para ser eficientes y competitivos tendríamos que pensar en algunas reformas de fondo; y
- por último, la poca proclividad ubicación de las consultas médicas.

Pero para afrontar esas limitantes hemos emprendido algunas acciones:

- un programa de reubicación de las sedes;
- la puesta en práctica de un programa de control médico y dental, que estamos realizando en los mismos lugares de trabajo y que en algunos casos hemos hecho extensivo también a las esposas y a los hijos de los trabajadores;
- el desarrollo de una estrategia promocional y publicitaria que abarque los dos universos en que debemos movernos, o sea, la empresa y el trabajador;
- y, finalmente, contactos con el Hospital Parroquial de San Bernardo, lo que nos permite, por ahora, acceder a una atención preferente en casos de hospitalizaciones y que debemos perfeccionar en el menor plazo posible para hacerlo extensivo a todas las especialidades médicas.

9. Proyectos en Hospital Parroquial de San Bernardo

- Obras menores de construcción, mantención, reparaciones en salas, techos, fachadas, pinturas, jardines, etc.
- Donaciones en equipos, instrumental, especies
- Compra de ventiladores para las U.T.I. : US \$ 15.000 cada uno
- Adecuar red de computación, nuevos equipos: U.F. 1.600
- Construcción de pabellones quirúrgicos: U.F. 9.400
- Remodelación de salas de cirugía: U.F. 21.600
- Construcción y equipamiento de policlínico, 1.700 m².: U.F. 27.000

Este convenio, que podemos firmar con el Hospital de San Bernardo, es un tema que escapa a nuestras posibilidades y, para materializarlo, tal vez tengamos que recurrir a la Cámara misma como institución y a hacer convenios a través de la Universidad de Los Andes, con quien justamente tiene un convenio el Hospital Clínico. Pero, en todo caso, de llegar a un entendimiento con ellos a través de algún convenio de colaboración, que va desde aportes muy pequeños hasta proyectos muy completos, lograríamos dar atención médica en todas las especialidades y no sólo en las tres en las que estemos abocados ahora.

10. Resultados

En el aspecto económico hemos ido escalando posiciones lentamente, hasta revertir los resultados negativos de años anteriores. Estamos balanceados entre ingresos y egresos, depreciando equipos y pagando la deuda que mantenemos con el Servicio Médico, derivada de la puesta en marcha de la institución. El resultado contable del año pasado arrojó un saldo positivo de **\$8.399.575** y es producto de un riguroso control de los costos y de una muy buena gestión administrativa, pero es evidente que no podemos seguir trabajando sometidos a una tensión tan fuerte.

Para terminar, voy a pasar un aviso. Para lograr equilibrarnos sin sobresaltos, necesitamos llegar a un mínimo de **13.000 adherentes mensuales**, y para crecer y poder cumplir con el objetivo de diversificarnos en centros periféricos, necesitamos llegar a los **15.000**. Para alcanzar esta meta no bastan el esfuerzo de nuestro personal, ni la eficiencia de nuestra gestión, sino que es fundamental el apoyo de los socios de la Cámara.

Quienes nos conocen y han utilizado nuestros servicios tienen una buena impresión de ellos. Nuestras consultas son modernas y la atención profesional esmerada y de primer nivel, pero nos hace falta el compromiso de ustedes. Lograr la adhesión de una nueva empresa es tarea larga y agotadora. Los promotores van, una y otra vez, a las obras y se entrevistan, una y otra vez, con los asistentes sociales o los encargados del personal.

La convicción de ustedes de que esta Corporación es útil y necesaria es el primer compromiso que les pedimos y, luego, una instrucción directa a sus encargados de personal para que nos allanen el camino. En este sentido, también nos preocupa el poco provecho que algunas empresas sacan de nuestro servicio, porque sentimos que se está desaprovechando una muy buena iniciativa de nuestra Cámara. Es por ello que deseo terminar reiterando este llamado personal a ustedes, y apelando a ese espíritu que llamamos "espíritu de Cámara" y que inspira a todas las instituciones de la Red Social.

Me gustaría haberlos dejado comprometidos.

Muchas gracias.

PREGUNTAS Y COMENTARIOS

UN SOCIO:

Tal vez sería bueno que el Sr. Rosselot explicitara cuántos de los afiliados pertenecen a los socios de la Cámara, porque creo que es un antecedente importante.

Sr. ALBERTO ROSSELOT:

La verdad es que, como empresas, el número puede no ser muy representativo: de las 170 empresas afiliadas, poco más del 50% son socios de la Cámara. Lo que sí hacen es aportar un mayor número de afiliados porque, evidentemente, son empresas mayores.

97

Sr. ARSENIO ALCALDE:

Sería interesante establecer alguna relación entre lo que es el Servicio Médico y la Corporación de Salud Laboral. Es decir, dónde está el corte o en qué forma se complementa la labor de uno y otra, porque creo que se puede prestar un poco a confusión que hayan dos instituciones con un fin tan similar.

Sr. ALBERTO ROSSELOT:

Salud Laboral es una derivación de un servicio que prestaba el Servicio Médico, por lo que creo que la respuesta la puede dar mejor el Servicio Médico.

Sr. ANIBAL OYARZUN:

El tema principal aquí es el tema de la renta.

En 1986, el Directorio del Servicio Médico, observando la cobertura que tenían los trabajadores en materia de salud, notó que la Isapre atendía con mucha libertad a una gama muy grande de trabajadores, pero quedaba una fracción fuera debido a sus rentas. Lo mismo ocurría con el Servicio Médico, que tiene un mínimo de cotización, que significa también un mínimo de renta. Por lo tanto, había una fracción de trabajadores, - que son los trabajadores de la construcción de menores ingresos -, que estaban absolutamente, sin cobertura de salud adecuada, por parte de las entidades de la Red Social. Por consiguiente, en esa oportunidad se creó en el Servicio Médico una instancia que hoy día se llama Corporación de Salud Laboral y que funcionó desde el comienzo con, más o menos, los mismo parámetros que ya se explicaron. En consecuencia, la razón principal es un tema de renta y cobertura.

Sr. FERNANDO ABUSLEME:

¿Hay alguna posibilidad de extender ese servicio a las regiones?

Sr. ALBERTO ROSSELOT:

Por supuesto que la idea es llegar a cubrir territorialmente el país también, pero recién en estos momentos estamos dando los primeros pasos para abrir una sede en la periferia de Santiago, de modo que creo que nos falta un poco para poder llegar a las regiones. Estamos en conversaciones con la delegación de la V Región, para ver si llegamos a un acuerdo con ellos, pero estamos muy a nivel embrionario todavía.

AREA SOCIAL

SEGUNDO GRUPO

- A) Corporación Habitacional C. CH. C.**
- B) Corporación de Deportes de la Construcción**
- C) Fundación de Asistencia Social**

**CORPORACION HABITACIONAL
DE LA
CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN**

Exposición de don Teófilo de la Cerda Soto, Presidente de la Corporación Habitacional:

Nuestra exposición va a estar separada en dos bloques. Primero voy a hablar de los orígenes, objetivos y principios de nuestra institución, y posteriormente, con un video, mostraremos el marco y las acciones que emprende la Corporación, para dar también algunas cifras de los resultados de nuestra acción.

1. Orígenes

En 1976 se creó la Corporación Habitacional de la Cámara Chilena de la Construcción, la que de acuerdo a los actuales estatutos es una institución de derecho privado, con personalidad jurídica, de plazo indefinido, sin fines de lucro, y que utilizando el esfuerzo conjunto y organizado de instituciones, empresas y trabajadores vinculados, preferentemente a la Cámara, o de algunas de las instituciones de la Red Social, tiene por objeto contribuir a la solución del problema habitacional de los trabajadores.

Para entender el origen y posterior accionar de la Corporación, debemos situarnos en los distintos escenarios que ha debido enfrentar nuestra institución. Ello, debido a que los grandes y profundos cambios que durante los veinte años de existencia de la Corporación se han producido en el sector de la vivienda social en Chile.

Es así que la iniciativa de su creación se enmarca en una realidad, en la cual se contaba con muy pocas herramientas de apoyo a las personas para resolver su problema habitacional. Durante la segunda mitad de la década de los años setenta, el sistema de Cajas de Ahorro y Préstamo estaba, prácticamente, en quiebra y, por lo tanto, no existía crédito de largo plazo, factor indispensable para la adquisición de una vivienda. Tampoco existía una política gubernamental de apoyo a la vivienda. Sólo se contaba con el 5% habitacional, - el cual era aportado por las empresas -, y el 1% fijado por el tarifado nacional de construcción, el que era aportado por los trabajadores. Estas vías de financiamiento estaban en proceso de extinción.

2. Objetivos y principios

Con ese panorama, la Cámara Chilena de la Construcción creyó necesario formar una institución que apoyara a los trabajadores de la construcción para resolver su problema habitacional. De ahí que, en su origen, la Corporación tenía un claro carácter de asistencialidad social.

La aparición del subsidio habitacional, en 1978, marca el establecimiento de una clara política gubernamental en el tema de la vivienda social. En este nuevo contexto, la Corporación se transforma en un organizador de demanda y, a partir de ello, deja de organizar proyectos propios para desarrollar su acción en conjunto con las empresas socias de la Cámara.

A partir de 1978, la Corporación Habitacional ha sido permanentemente pionera en la implantación de los programas de subsidio habitacional, contribuyendo con ello a la privatización de la actividad inmobiliaria de la vivienda social.

Como resultado de este accionar, estamos generando continuamente oportunidades de negocios para los socios de la Cámara. Actualmente, como todos ustedes saben, estamos en presencia de un proceso de grandes cambios en el mercado inmobiliario, y en especial en el sector de la vivienda social. Para abordarlos, la Cámara ha creado un plan de acción en el cual estamos involucrados junto a otras instituciones de la Red Social, como son la Caja de Compensación de Los Andes, la Hipotecaria de la Construcción, la AFV de la Cámara Chilena de la Construcción y la Securitizadora de la Construcción.

3. Presencia nacional. Constitución del Directorio

En la actualidad, nuestra Corporación tiene 17 oficinas en 11 regiones, desde la Primera a la Décima. El Consejo de Administración de la Corporación está constituido por siete miembros, tres elegidos por los adherentes, tres por los beneficiarios y uno designado por el Directorio de la Cámara Chilena de la Construcción, quien por derecho propio es el Presidente de la institución. Los miembros del Consejo de Administración duran tres años en sus cargos y pueden ser reelegidos.

4. Política a partir de 1996

Además, quería informar muy brevemente que la Corporación ha decidido, a partir de 1996, cambiar su política con respecto a los socios adherentes y en este momento estamos relacionándonos con todas las empresas, tanto de la Red Social como adherentes actuales, para comunicar los servicios que estamos prestando y la distinta política de aportes.

Muchas gracias.

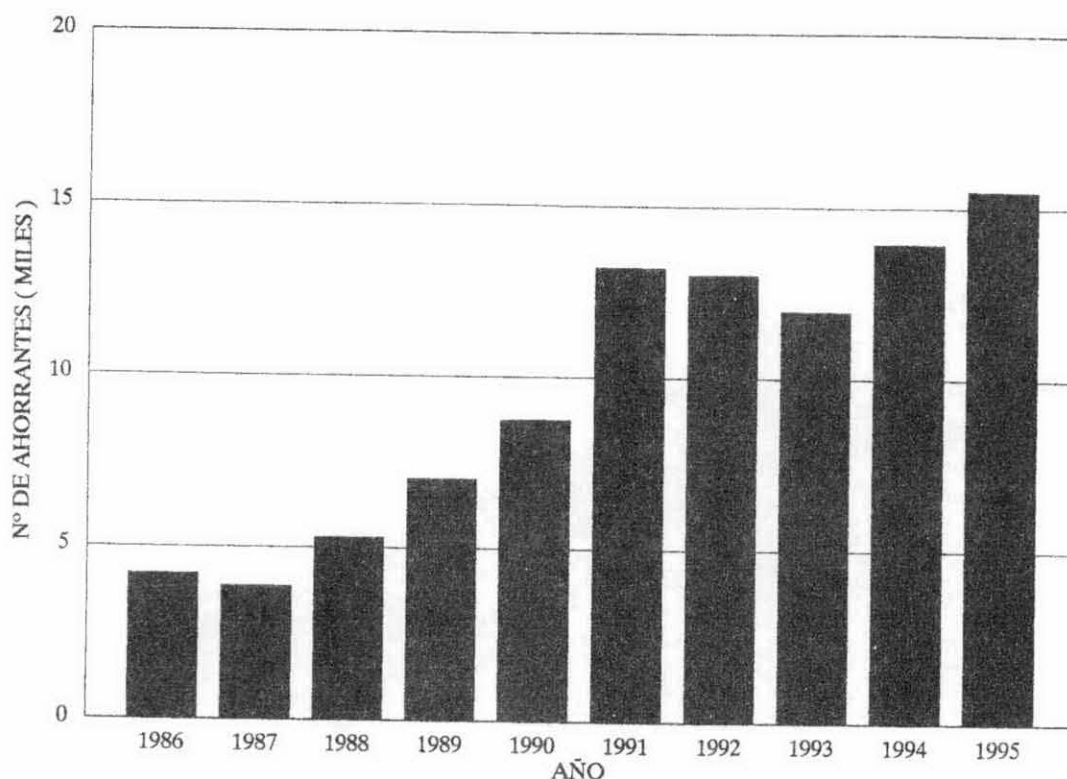
(Se proyecta un video)

Continúa la exposición, a cargo de don Alvaro Pérez-Iñigo González,
Gerente General de la Corporación Habitacional:

5. Datos estadísticos

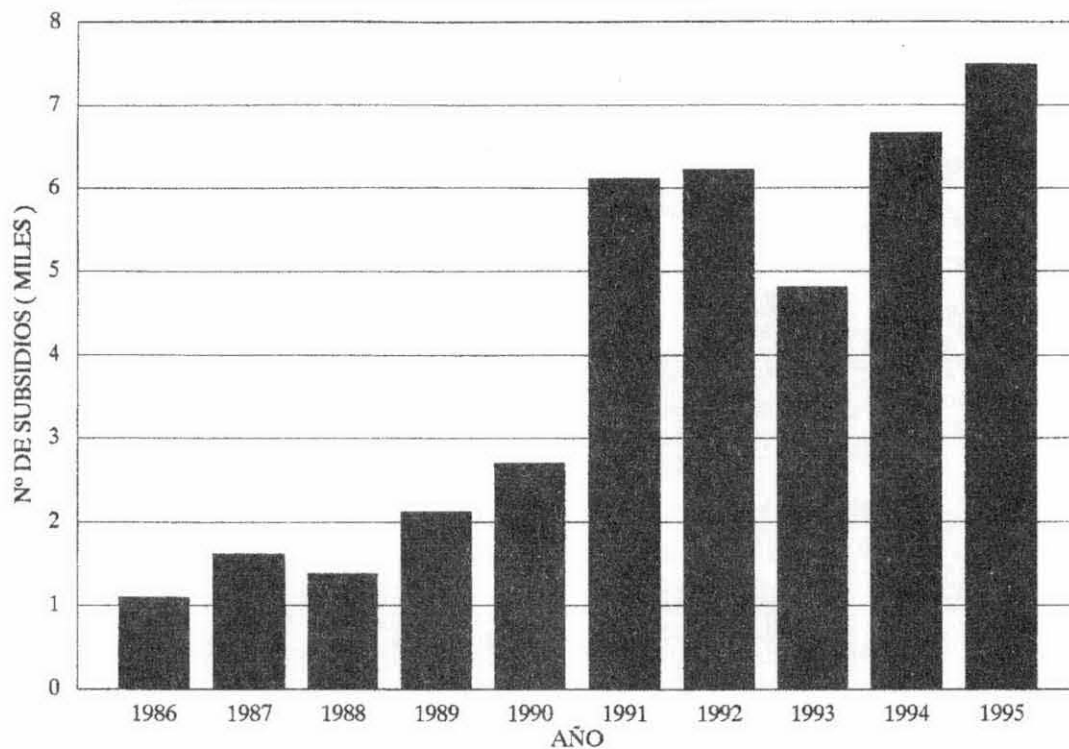
En el tiempo que nos queda queremos mostrar algunas cifras que tienen que ver con lo que ha sido la actividad de la Corporación.

5.1. Evolución del número de ahorrantes en la Corporación



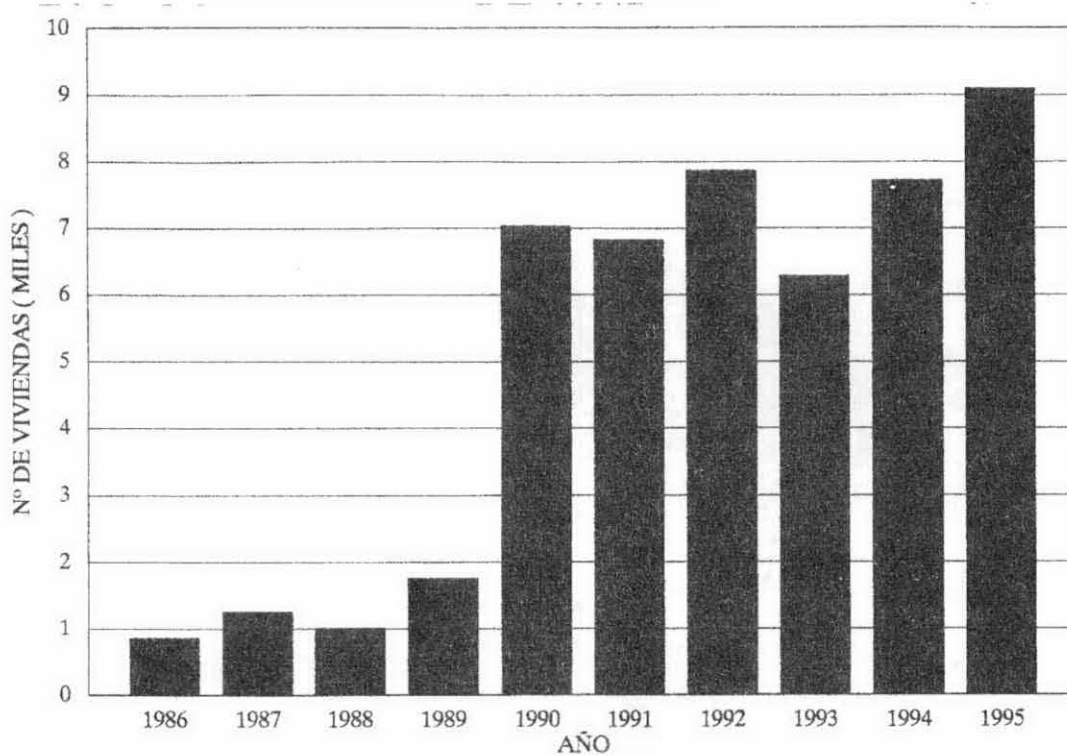
En la evolución de los ahorrantes (personas que están completando su ahorro para realizar todo el proceso, hasta la postulación, y poder obtener el subsidio), de las casi 4.500 personas que teníamos en 1986, el año pasado superamos los 15.000 ahorrantes.

5.2. Evolución del número de subsidios obtenidos



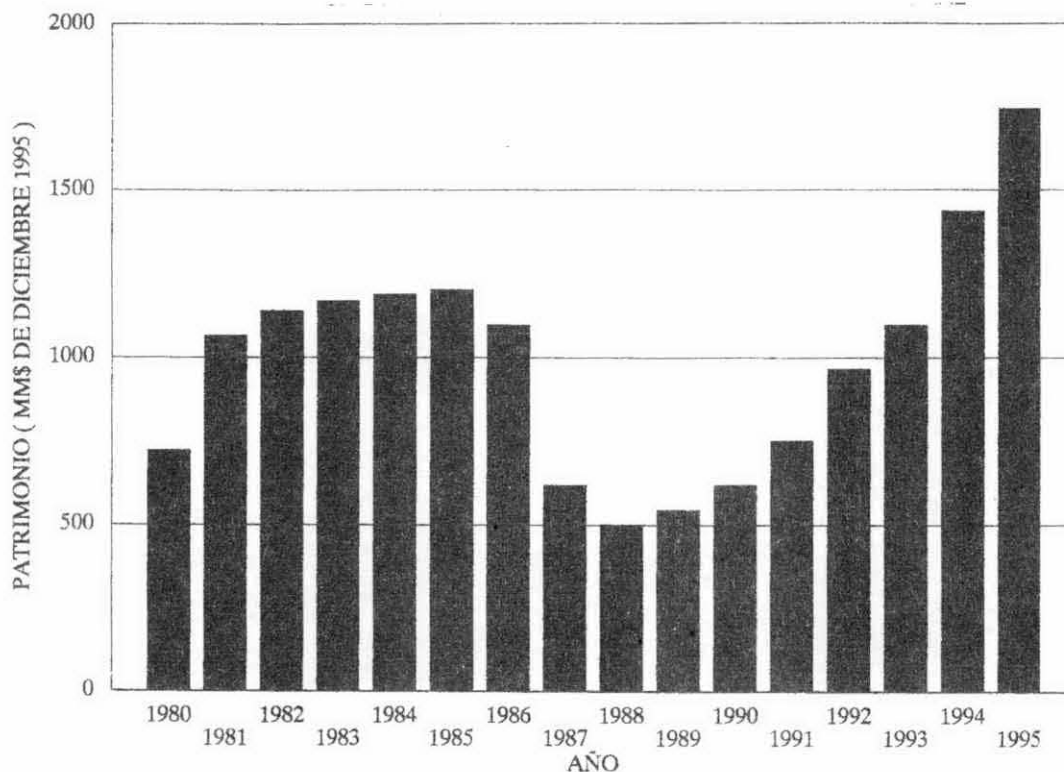
En cuanto a la evolución de los subsidios, en 1986 alcanzamos los 1.000 subsidios y en 1995 obtuvimos cerca de 7.500. En este caso estamos hablando solamente de subsidio unificado y subsidio PET.

5.3. Evolución del número de viviendas contratadas



Respecto a la evolución de las viviendas contratadas, el perfil es prácticamente igual al cuadro anterior, si bien es un poco más alto porque la Corporación no sólo construye viviendas para los subsidios que obtiene, sino que también realiza una labor, - en el caso del PET-, como entidad ejecutora y por lo tanto contrata y desarrolla proyectos para otras entidades organizadoras. La diferencia es del orden de 2.000 subsidios al año.

5.4. Evolución del patrimonio



Hemos querido mostrar, desde que existen cifras, lo que ha sido la evolución del patrimonio de la Corporación, con el problema que en algún momento vivió y que se reflejó en la pérdida casi total del patrimonio de la Corporación, el que a partir de 1988 se recuperó y prácticamente se ha duplicado.

5.5. Aportes a la Corporación Habitacional

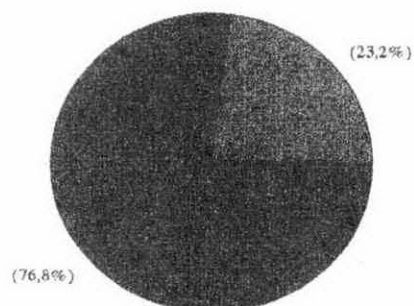
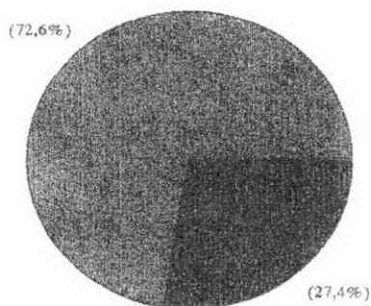
El siguiente punto que veremos tiene mucha importancia para nosotros y dice relación con los aportes que recibe nuestra institución y su financiamiento directo.

En 1986, los aportes que hacían las empresas adherentes socias de la Cámara Chilena de la Construcción a nuestra institución, representaban más del 72% de nuestros ingresos, siendo la diferencia lo que recibíamos por asesoría o a

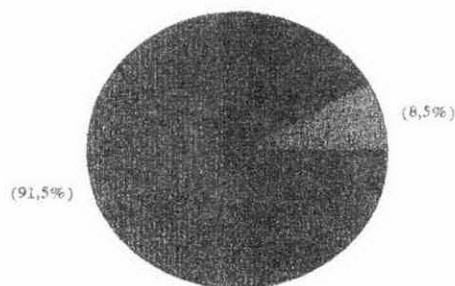
APORTES A LA CORPORACION HABITACIONAL

AÑO 1986

AÑO 1991



AÑO 1996



■ DE ADHERENTES ■ DE ASESORIAS Y SOCIOS

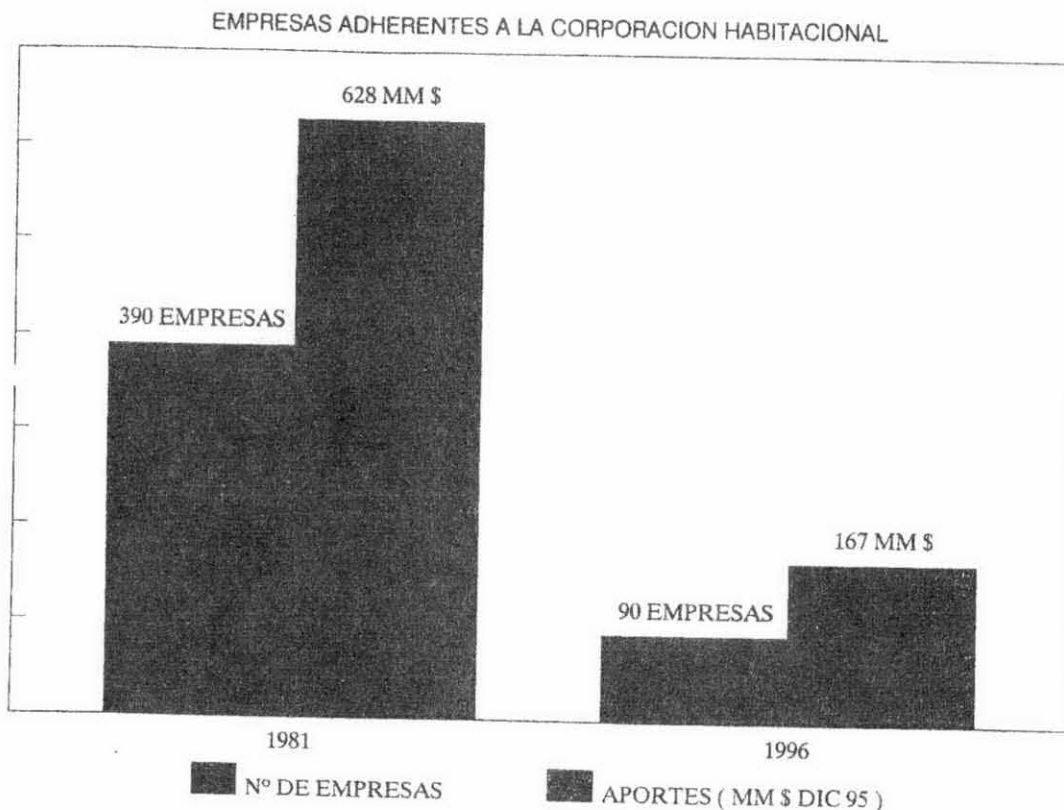
través de los ingresos que representan los aportes hechos por las personas que en forma individual llegan a la Corporación. Ya en 1991 se había revertido esa situación y en nuestra estimación, para este año, el aporte de los adherentes se ve bajo el 10%.

Lo anterior está muy relacionado con lo que ha sido la variación de la actividad de la Corporación. En la medida que existía el 1% y el 5% habitacional, nos movíamos fundamentalmente con los aportes de los adherentes. Una vez que esos aportes dejaron de ser obligatorios, la Corporación derivó su accionar, - tal como decía nuestro Presidente -, a prestar servicios a los socios de la Cámara en el desarrollo de proyectos y de esa manera hemos ido disminuyendo la incidencia del aporte de los adherentes en el total de nuestros ingresos.

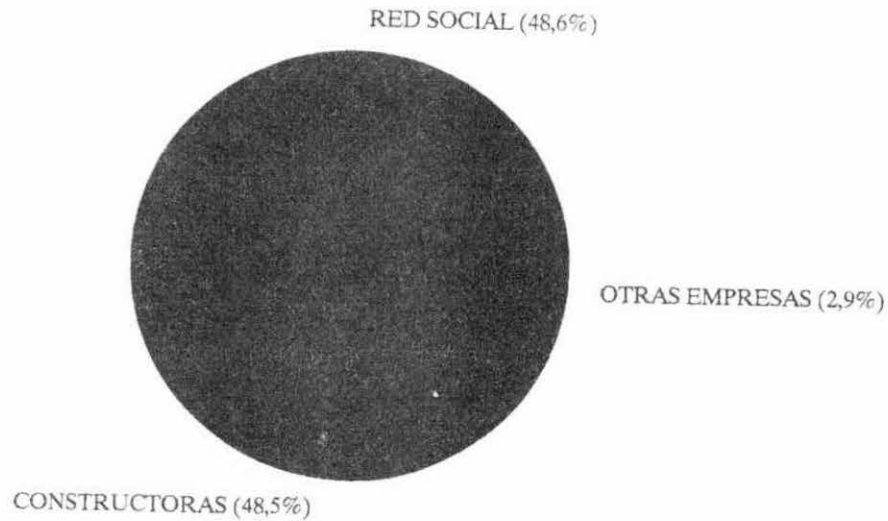
Si bien es cierto, siempre detrás del aporte ha habido un servicio, al no estar claramente relacionado el cobro a la persona que se atendía, se producía una distorsión. Precisamente, la modificación que comentaba nuestro Presidente apunta a eso, a que a partir de ahora, a nuestros adherentes les vamos a cobrar por el trabajador efectivamente atendido.

5. 6. Empresas adherentes y sus aportes

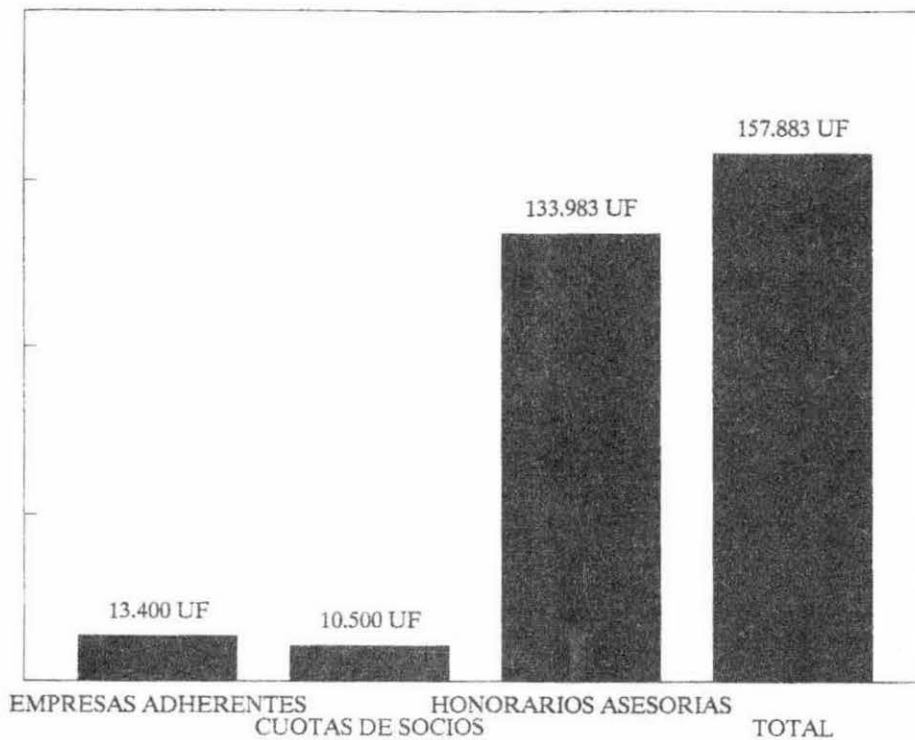
En 1981 teníamos 390 empresas adherentes, que nos aportaban 628 millones de pesos de esa época, y para este año estimamos llegar a 90 empresas adherentes, con 167 millones de pesos.



APORTES DE EMPRESAS ADHERENTES



6. Ingresos operativos estimados para 1996:



Finalmente, en los ingresos operativos estimados para 1996, quedan claramente graficados los ingresos que esperamos obtener por aportes de nuestros beneficiarios, cuotas de socios (la gente que llega a través de empresas no adherentes) e ingresos producto de honorarios por asesoría de la Corporación.

Muchas gracias.

PREGUNTAS Y COMENTARIOS

Sr. GERMAN MOLINA:

Tenemos una observación de tipo general. ¿Hasta qué punto es conveniente que la empresa se convierta en competidor de sus socios? Esto se plantea a propósito de que se ha dicho que la Corporación Habitacional, y parece que en alguna medida la Hipotecaria también, generan competencia a la labor que están desarrollando socios de la Cámara.

Sr. TEOFILO DE LA CERDA:

Nosotros creemos que la labor que ejecuta la Corporación no ha sido competencia con los socios de la Cámara, toda vez que su labor se desarrolla exclusivamente con empresas socias. En lo que significa la organización de la demanda, - lo que implica encontrar una solución habitacional para las personas -, de alguna manera la labor ha sido de ventas, pero en esa gestión la labor de la Corporación es muy completa, porque participa en el planteamiento del producto, en la inspección y desarrollo de los conjuntos que significan la solución habitacional para sus beneficiarios, y en todo el proceso de escrituración y entrega. Es por eso que creemos que no somos una competencia para los socios de la Cámara.

Sr. DAVID FRIAS:

Tenemos una pregunta específica. ¿Por qué, siendo uno de los objetivos funcionales de la Corporación de Asistencia Habitacional el darle asistencia habitacional a los trabajadores, después de cuatro años aún no se concreta el programa "Su Casa"?

Sr. TEOFILO DE LA CERDA:

El proyecto "Su Casa", que efectivamente ideó nuestra institución hace aproximadamente cuatro años, fue una iniciativa propia nuestra y la verdad es que nos ha costado tremendamente poder llegar a concretar el inicio del programa, lo que no significa que la Corporación haya dejado de lado la idea.

En este momento, en virtud de que a través del programa de vivienda básica de libre elección, se logró concretar la idea de llevarlo adelante y que los primeros subsidios fueron entregados solamente el 12 de diciembre. Estamos abocados a iniciar la contratación y la puesta en marcha del programa. Creemos que en 1996, definitivamente, vamos a llevar adelante con éxito este programa.

Sr. FERNANDO ABUSLEME:

La Cámara siempre ha estado preocupada de la transparencia en los llamados a licitación y yo tengo que lamentar que en el video se mostrara un caso que sucedió en nuestra Región, en el que en un llamado a licitación a empresas nacionales y de la Región, que hizo la Corporación Habitacional, se presentaron dos empresas, pero finalmente el trabajo fue adjudicado a una tercera, que no se presentó a la propuesta. Esto habla de un malestar bastante generalizado en la Región, porque entendemos que la Corporación no tomó los debidos resguardos. Es cierto que, aparentemente, la empresa hizo algunas presiones, pero es la Corporación la que aparece liderando este programa. Quisiera tener una explicación mayor sobre el tema.

Sr. TEOFILO DE LA CERDA:

El caso que se plantea es en cierto modo efectivo. El problema en particular se suscitó porque el mandante en este caso, que es Puerto Coronel, había negociado el proyecto con una empresa constructora socia de la Cámara y posteriormente, a la hora de llamar a la licitación, se llamó por un proyecto de esa empresa. Nosotros no contábamos con ese antecedente, porque no estábamos en esa etapa; nosotros nos hemos dedicado fundamentalmente al tema de organizar la demanda, que es el convenio que tenemos con esta empresa. Entonces, por lo tanto, la empresa en particular no se presentó a la licitación, producto de que sin autorización de ella se había utilizado su proyecto.

Si bien es cierto lo conversamos con gente de la delegación, desgraciadamente dentro de las bases estaba el punto y Puerto Coronel decidió, por el problema que se le suscitó, declarar desierta la propuesta y, en este caso en particular, negociaron ellos directamente la construcción de las viviendas con la primera empresa constructora.

Nos interesa dejar en claro que estamos en este proyecto y llamamos a la licitación, no porque nosotros estemos mandando a construir, sino sencillamente porque tenemos un compromiso con el Ministerio y las familias que están siendo erradicadas para poder entregar esos terrenos en concesión a Puerto Coronel, a sacar adelante el proyecto. Si bien es cierto nos pidieron la asesoría para el llamado a la licitación, en definitiva ellos, como mandantes, tenían la facultad para declararla desierta y eso fue lo que hicieron.

**CORPORACION DE DEPORTES DE LA
CONSTRUCCION**

CORDEP

Exposición a cargo de don Fernando Bolumburu Taboada, Presidente de CORDEP

Por ser el deporte y la recreación un tema tan apasionante que es difícil explicarlo en quince minutos, me he permitido dividir nuestra exposición en dos etapas. Y porque CORDEP trabaja en equipo, también me he permitido salirme un poco del protocolo: la primera etapa la voy a exponer yo (origen, fundación, objetivos y entorno institucional), y conociendo que me apasiona tanto el tema y que no podría cumplir los quince minutos, mi coequipo, el Gerente General, don Hernán Cortés, va a completar la exposición de CORDEP.

1. Origen

La Corporación de Deportes de la Cámara Chilena de la Construcción fue creada en 1979 por la Cámara Chilena de la Construcción como una institución de derecho privado, sin fines de lucro. A su fundación concurren las siguientes entidades:

- Cámara Chilena de la Construcción
- Caja de Compensación de Los Andes
- Servicio Médico C. Ch. C.
- Mutual de Seguridad C. Ch. C.
- Corporación de Capacitación de la Construcción
- Corporación Habitacional C. Ch. C.

siendo su primer Presidente don Jaime Allende Urrutia.

2. Objetivos y Misión

Los estatutos de la Corporación establecen que nuestro **objetivo** es fomentar y apoyar el desarrollo de las actividades deportivas, de educación física y recreativas en general, como instrumento importante de protección de la salud, formación de la personalidad y promoción de los valores individuales y sociales.

En 1992, nuestro Consejo de Administración procedió a actualizar la **misión** de la Corporación, estableciéndose que la misión de la Corporación de Deportes de la Cámara Chilena de la Construcción es fomentar y apoyar el desarrollo del ser humano a través de actividades deportivas y recreativas dentro del ámbito laboral, promoviendo la obtención de la salud, formación de la personalidad y promoción de los valores individuales y sociales, contribuyendo así a la felicidad del individuo, su familia y, por ende, al beneficio de la empresa.

3. Entorno institucional

CORDEP, por ser una entidad perteneciente a la Red Social de la Cámara Chilena de la Construcción, ejerce una labor que la sitúa de lleno en el ámbito de la seguridad social, ya que entendemos que el acceso al deporte y la recreación juega un papel tan vital para el ser humano como es el acceso a la salud, a la vivienda, a la educación, a la previsión y a la capacitación.

La Corporación está dirigida por un Consejo de Administración, el que estatutariamente está conformado en su mayoría por miembros designados por las entidades fundadoras. El Presidente está designado directamente por el Directorio de la Cámara Chilena de la Construcción; tiene tres consejeros de empresas adherentes correspondientes a directores del ámbito empresarial y tres consejeros correspondientes a directores del ámbito laboral. Estos se renuevan cada dos años y pueden ser reelegidos por una sola vez.

**La exposición continúa a cargo de don Hernán Cortes Sanhueza,
Gerente General de CORDEP:**

4. Adherentes y usuarios

La Corporación está constituida por adherentes y usuarios. Los adherentes de la Corporación son, por vía institucional, las empresas que firman el convenio de adherencia. Es decir, a la Corporación no se puede acceder por vía individual, tal cual como uno, por ejemplo, se podría afiliarse a una Isapre o a una AFP, sino que existe una incorporación por vía institucional.

La idea de la creación de la Corporación, en su primer espíritu, fue prestar servicios casi en forma principal y exclusiva a las empresas del sector, pero como ha sido la tónica de todas las entidades de nuestra Red Social, esto fue rápidamente superado por una presión de demanda y por el espíritu amplio de servicio que anima a la Cámara y sus entidades. Es así, entonces, que la Corporación presta hoy día servicios, no tan sólo a las empresas del sector, sino que a todo el ámbito empresarial del país.

Quisiera hacer notar que un 42% de las empresas adherentes a la Corporación son socias de la Cámara Chilena de la Construcción y un 23% son empresas constructoras propiamente tales. Pero es preocupante que del cien por ciento de los socios de la Cámara Chilena de la Construcción en Santiago, sólo un 5% sea adherente a CORDEP, lo que es un desafío para nosotros. Creemos que aquí hay una cobertura no realizada y es un desafío que hemos abordado con distintas políticas promocionales.

5. Financiamiento

En cuanto al financiamiento de la Corporación, es importante destacar que la institución no administra ni participa de ningún tipo de régimen o legislación especial. Es decir, todos sus ingresos son generados contra prestación directa de los servicios que otorga. Nadie está obligado a cotizar o a ser parte de CORDEP, por lo que la Corporación debe generar día a día sus recursos, sin que exista ningún tipo de legislación, subsidio o algo parecido.

Los ingresos de la institución provienen de tres fuentes:

- Aportes de las Empresas Adherentes 27 %
- Venta de Servicios 66 %
- Renta de Inversiones 7 %

6. Resultados y crecimiento

Dijimos que la Corporación no tiene fines de lucro, pero gracias a una buena política de administración genera anualmente excedentes que ayudan a su crecimiento y desarrollo. Por razones estatutarias y legales, los excedentes de la Corporación deben ser reinvertidos al cien por ciento, lo que permite ese crecimiento. Quisiéramos hacer notar que estatutariamente a la disolución de la Corporación, los activos y pasivos pasan directamente a la Cámara Chilena de la Construcción.

El patrimonio de la Corporación en 1990, en moneda de diciembre de 1995, era un poco más de 200 millones de pesos; en 1995, la Corporación presenta un patrimonio cercano a los 700 millones de pesos:

(en MM\$ a Diciembre de 1995)						
	1990	1991	1992	1993	1993	1994
Patrimonio	209,06	236,35	374,49	393,84	430,84	690,56

Es decir, la Corporación ha tenido, durante el último quinquenio, un 230% de crecimiento, lo que hace un promedio anual de 46 %.

7. Productos

Hay dos líneas básicas de productos de la Corporación, que son:

- el Plan Anual de Actividades y
- los Servicios Externos.

El plan anual de actividades es aquel que se le ofrece como retribución a las empresas adherentes, y los servicios externos son todas aquellas prestaciones que la Corporación ofrece libremente al mercado.

■ Plan anual de actividades:

El plan anual está conformado por tres grupos de actividades:

- a) la liga de fútbol, que hoy en día está conformada por cerca de 200 equipos que juegan todas las semanas (participan sobre 3.000 deportistas activos durante toda la semana y se juegan en el año más de 3.200 partidos);
- b) el campeonato de tenis, que se desarrolla durante todo el año y con el que queremos abordar un segmento un poco superior desde el punto de vista jerárquico de la empresa, el sector administrativo y ejecutivo; y
- c) los juegos de invierno, que son actividades muy apreciadas por los trabajadores, como cacho, brisca, dominó, etc.

■ La prestación de Servicios Externos:

Los servicios externos están divididos en:

- área deportiva,
- área de recreación y eventos
- área de capacitación.

Area deportiva:

El área deportiva presenta múltiples actividades, las que no son estructuradas, sino que hay algunas que están planificadas durante el año, y otras que se van creando de acuerdo a los pedidos de la demanda. Es así como

hacemos campeonato de golf, actividades de equitación, olimpiadas para empresas, gimnasia, campeonato de tenis (principalmente para el nivel ejecutivo y empresarios), rama de pesca, escuela de fútbol, club de tiro, mountain bike, futsal.

El Campeonato Nacional de Futsal es una actividad que se realiza año a año para los adherentes de la Caja de Compensación de Los Andes. Esta es una actividad que reúne a 500 equipos y 7.000 deportistas, desde Arica a Punta Arenas. Es, lejos, la actividad más grande que conoce el deporte laboral a nivel nacional. El campeonato se desarrolla durante tres meses, haciéndose una final nacional.

Area de recreación y eventos:

En el área de recreación y eventos se desarrollan programas vacacionales, campamentos, celebraciones de empresas, tijerales, paseos, turismo, programas de la tercera edad, fiesta de Navidad. Esto último es muy importante, porque CORDEP es actualmente la productora más importante de fiestas de Navidad que existe en el país. El año pasado, solamente en una semana, atendimos a 35.000 personas.

Debo hacer notar también que la Corporación opera un Centro del Adulto Mayor, servicio que se le presta a la Compañía de Seguros de Vida La Construcción para sus pensionados. Más de mil pensionados se atienden en este centro, donde realizan actividades recreativas, formativas y culturales, a través de cursos y talleres.

Area de Capacitación:

En el área de capacitación, la Corporación tiene la calidad de OTE, Organismo Técnico de Ejecución, y es la única entidad que capacita a nivel deportivo laboral en el país: formación de árbitros, monitores, cursos de dirigentes deportivos, formación de líderes recreacionales, cursos de entrenadores, administradores de recintos recreacionales, artes marciales, Relaciones Humanas, etc.

8. Infraestructura

Respecto al tema de la infraestructura, debo hacer notar que la Corporación le ha dado una importancia radical, fundamentalmente por dos razones: porque la infraestructura deportiva de la cual se encuentra dotado nuestro país es absoluta y completamente insuficiente y, además, porque está mal distribuida. Generalmente, es de orden privado y aquella que está al servicio público es tremendamente insuficiente y de muy baja calidad. Por lo tanto, se ha definido como un nivel estratégico hacer que la infraestructura sea la base del

crecimiento para la Corporación, de manera de dignificar el desarrollo de la actividad deportiva.

■ **Complejo Deportivo ANDES-CORDEP:**

Hace tres años, en un esfuerzo conjunto con la Caja de Compensación de Los Andes, la Corporación crea el Complejo Deportivo Andes-CORDEP, con 13 hectáreas ubicadas en el sector de Lo Espejo, que cuentan con las siguientes instalaciones:

- 12 canchas de fútbol reglamentarias empastadas;
- Administración con enfermería, sala de clases y oficinas;
- Pérgola-Casino con capacidad para 500 personas;
- 24 camarines con capacidad individual de 20 personas;
- Juegos infantiles y multicanchas;
- Zona de picnic con 36 unidades familiares e institucionales dotadas de mesas, sombreadores y hornillas para asados;
- Anfiteatro al aire libre para eventos institucionales

En la actualidad, el Complejo presta servicios a más de 4.000 personas cada semana.

■ **Complejo Polideportivo Techado CORDEP:**

Dentro del tema infraestructura, la Corporación ha detectado una situación claramente evidente, como es la falta de recintos techados de buena calidad dentro del país. Para hacer algunas de nuestras actividades, hemos tenido que arrendar de 20 a 25 gimnasios, por lo que la Corporación enfrenta hoy día uno de sus proyectos más ambiciosos: la construcción del Complejo Polideportivo Techado de CORDEP. El proyecto está en construcción, a 45 días de su conclusión. La estructura del complejo equivale a dos veces la Estación Mapocho y va a tener seis canchas dentro del gimnasio, con la posibilidad de poder ampliarlo para realizar eventos de alta envergadura, en 7.000 metros cuadrados libres.

9. Proyección regional

El desarrollo regional ha sido también una preocupación constante de la Corporación, pero ligado al tema de la infraestructura. No podemos llegar a una región y poner una oficina para hacer jugar a la gente en el mismo recinto, a lo mejor precario, en el que están. La idea es que haya un aporte. El problema que hay es que la infraestructura es tremendamente rentable desde el punto de vista social, pero no tanto así desde el punto de vista financiero, así que la opción que hemos tomado ha sido la de trabajar en convenios con las municipalidades, de

manera que ellos nos pongan el terreno, a través de comodato, y nosotros poder hacer la infraestructura sobre él.

Hoy en día tenemos proyectos en proceso en Iquique, Viña del Mar y Puerto Montt. En La Serena, se colocó recientemente la primera piedra de un proyecto que actualmente está en desarrollo. Nos parece importante, porque en regiones estamos teniendo una presencia como Cámara Chilena de la Construcción.

Cabe hacer notar que la totalidad de los proyectos de expansión regional se ha hecho posible gracias a la decidida participación de las Delegaciones Regionales respectivas.

Muchas gracias.

PREGUNTAS Y COMENTARIOS

Sr. JAIME ALLENDE:

El nivel de desarrollo que ha alcanzado la CORDEP en todos sus aspectos es francamente admirable, especialmente en los últimos años. Quisiera recordar que la Cámara fue pionera en la recreación y que incluso, en alguna ocasión en la que yo daba cuenta de la organización de un campeonato de volantines, suscitó risas dentro de los consejeros de la Cámara, que no veían qué estábamos haciendo en ese terreno. Pero la recreación ha alcanzado un desarrollo nacional hoy día y es una materia de gran importancia.

Quería recordar la participación de la Caja de Compensación. Hace poco se habló de la participación de la Caja de Compensación en la creación de otra de las filiales de la Cámara y tengo que decir que la CORDEP, en ningún caso habría podido nacer, sino hubiera sido por el apoyo irrestricto que tuvimos de la Corporación de Capacitación y especialmente de Patricio Merino, quien nos hizo todos los préstamos necesarios para poder comprar el estadio Yarur en ese entonces, las cabañas de Futrono y muchas otras cosas. La verdad es que la CORDEP nació gracias a la Caja de Compensación y, quiero decirlo, casi a pesar de las empresas socias de la Cámara. Fueron muy pocas las empresas socias de la Cámara que se inscribieron, lo que hacía absolutamente imposible el desarrollo de la institución; fue por eso, en realidad, que nos abrimos a otras instituciones, entre otras la Compañía de Teléfonos, que era un gigante y a la que tuvimos que aceptar, porque de otro modo sencillamente no podíamos desarrollarnos.

Recuerdo todo esto, porque creo que es necesario que las empresas socias de la Cámara apoyen este tipo de instituciones desde su nacimiento. Y una última cosa, en forma casi anecdótica, la idea de la CORDEP nació en la mente de don Sergio Silva que creo es el hombre menos deportista que yo he conocido.

FUNDACION DE ASISTENCIA SOCIAL

**Exposición a cargo de don Félix Joaquín Díaz Grohnert,
Presidente de la Fundación de Asistencia Social.**

1. Historia de la Fundación

La Fundación de Asistencia Social fue creada por la Cámara Chilena de la Construcción en julio de 1986. Sus orígenes vienen de la Comisión Social de la Cámara, que fue la encargada de buscar soluciones para intentar paliar el grave problema de cesantía que se originó en la construcción, a partir de los años 1981/82. Sus estatutos, que fueron modificados en el año 1993, establecen que el objetivo de la Fundación es el de otorgar asistencia social y desarrollar programas de acción social para contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los trabajadores de la construcción y sus familias, y en casos especiales determinados por el Directorio, de grupos menos favorecidos que se vinculen a la actividad de la institución.

La Fundación es administrada y dirigida por un Directorio conformado por nueve miembros que son designados por el Directorio de la Cámara Chilena de la Construcción, los cuales duran dos años en su cargo y pueden ser reelegidos por un máximo de dos períodos y de estos nueve directores, hay dos que son directores laborales, que tienen que ser trabajadores activos de empresas socias de la Fundación.

Sobre los servicios que presta la Fundación a las empresas, se va a dirigir a ustedes Ignacio Rodríguez y yo después revisaré algunas cifras, su situación económica, y haré un informe final de cuáles son las proyecciones futuras.

La exposición continúa a cargo de don Ignacio Rodríguez Lazcano, Gerente General de la Fundación:

Nuestra Fundación, para dar cumplimiento a su objeto social, ha ido definiendo cada día más su actividad como una acción de desarrollo social al servicio de los trabajadores de la construcción y, junto con ello, abriendo su acción también a empresas ajenas al sector de la construcción. Pero esta apertura se hace sin descuidar la atención a los trabajadores del sector, que por nuestros estatutos nos corresponde realizar en forma preferente.

A la fecha, el 88% de las empresas a las que atendemos pertenecen al sector de la construcción y el 12% a otros sectores. Me voy a referir en cuatro puntos a los principales servicios que prestamos:

2. Principales servicios que presta la Fundación

2.1. Servicio social.

Esta es la actividad principal de la Fundación, tanto por su importancia como por su volumen. Tradicionalmente, ha sido del orden del 75% al 80% de nuestra actividad.

Con nuestra apertura, en el presupuesto aprobado por el Directorio hace pocos días, para el año 1996, la actividad de servicio social representará para este año, - Dios mediante -, sólo el 57.3% de la actividad, aun cuando tiene un crecimiento, como actividad, de 10% respecto del año anterior.

Este servicio es prestado por equipos de asistentes sociales y técnicos en bienestar social, que visitan las obras o los lugares de trabajo que atendemos y también atienden diariamente en nuestras oficinas de Nataniel 31. Los temas más frecuentes en estas atenciones son: vivienda, salud, educación y familia.

Por otra parte, el Servicio Social, que tradicionalmente ha estado focalizado sólo al trabajador de la construcción, lo concebimos hoy como un servicio que puede y debe llegar a todos los niveles, es decir, a ejecutivos, profesionales, técnicos, administrativos y trabajadores de obra.

2.2. Estudios de la realidad socio-económica.

Desde el año pasado hemos intensificado la oferta de estudios de diagnóstico de la realidad de los trabajadores de una empresa. Estos estudios, que se realizan a partir de una encuesta, permiten entregarle al empresario conocimientos de distintos aspectos de la realidad de los trabajadores y de sus familias.

En la encuesta, se aborda la identificación del trabajador y su grupo familiar y diversos temas, tales como el nivel de educación o instrucción formal de cada uno, su situación habitacional (si son propietarios, arrendatarios o allegados, etc.), y también temas en el área de salud como, por ejemplo, el sistema previsional al que ellos están afiliados, si existen enfermedades crónicas o enfermedades catastróficas en la familia que afecten su convivencia o su situación económica, si estas enfermedades están o no bajo tratamiento médico, el ingreso del grupo familiar, etc.

Con todos estos datos procesados computacionalmente, se elabora un informe con proposiciones y recomendaciones que pueden ser, por ejemplo, programas de ahorro para la compra de viviendas o para la ampliación de ellas; también programas que puedan ayudar a los estudiantes mediante becas, etc. Todo esto permite a la empresa cumplir mejor con su función social, lograr una

mayor identificación del trabajador con la empresa, mejorar el clima laboral y, a la larga, aumentar también la productividad y la eficiencia de sus trabajadores.

2.3. Programas de formación y desarrollo social.

Tradicionalmente, en este campo la Fundación ofrecía talleres dirigidos casi exclusivamente a las esposas e hijas de los trabajadores. Eran talleres de alimentación y nutrición, de corte y confecciones en varios niveles, de acompañamiento a mujeres embarazadas, etc.

A partir del año 1995, hemos agregado un tema de gran importancia para el desarrollo social de nuestra patria: la prevención del alcoholismo y drogadicción en la empresa. Este programa tiene dos proyectos:

a) un curso aprobado por el SENCE en diciembre pasado, cuyo primer grupo va a iniciar las clases el día 9 de abril y que tiene por título: PREVENCIÓN DE ABUSO DEL ALCOHOL Y DROGAS EN EL TRABAJO.

Se puede participar en estos cursos enviando a personas individuales de una empresa o también una sola empresa puede tomar un curso cerrado para 24 participantes.

b) El segundo proyecto de este programa es un seminario masivo que se llama ALCOHOLISMO Y DROGADICCIÓN EN EL AMBIENTE LABORAL. Está concebido para entregarlo a grupos de hasta cien personas y la idea es que en él participen todos los trabajadores de una obra o de una empresa.

2.4. Tres proyectos significativos para la dignificación del trabajador

Para finalizar esta parte de nuestra exposición, quiero referirme brevemente a tres proyectos que son aportes muy significativos a la dignificación del trabajador como persona: el programa habitacional SU CASA, la libreta profesional voluntaria y la villa de vacaciones Huall.

* El **programa SU CASA**, en el que hemos trabajado junto con la Corporación Habitacional, tiene por objeto dar casa propia al trabajador de la construcción de bajos ingresos. Este proyecto se inicia el año 1992 y en él la Fundación llegó a inscribir hasta 800 trabajadores, pero a lo largo del tiempo se han ido retirando unos cuantos.

A la fecha, el programa contempla la construcción de 800 viviendas básicas y de los inscritos en él hay, hoy día, 491 personas que ya tienen su subsidio estatal aprobado. El 13 de abril se cerrará el plazo para otorgar nuevos subsidios y la Corporación Habitacional espera presentar otros 250 o 300

postulantes. La gran esperanza de la Fundación es que pronto se pueda iniciar la anhelada construcción de estas viviendas.

* Para muchos de ustedes, la **Libreta Profesional** del trabajador es un proyecto conocido. Este documento permite al trabajador de la construcción identificarse como tal y dejar constancia de su currículum laboral y de capacitación. Hasta la fecha hemos colocado 22 mil y tantas libretas a nivel nacional. Hoy día, con el apoyo de la Caja de Compensación de Los Andes, estamos perfeccionando este proyecto para mejorar su base de datos.

* Por último, la **Villa de Vacaciones Huallilemu** está ubicada en El Quisco en un hermoso terreno de 7.5 hectáreas. En su primera etapa consta de 25 cabañas habilitadas para siete personas; tiene un salón de actividades y una casa de administración, multicancha, prados y jardines, y para el próximo año tendrá una piscina que ya está construida.

La administración de esta villa está a cargo, hoy día, de la Caja de Compensación de Los Andes. Esta villa se construyó con el aporte de la Cámara, de siete de sus entidades de la Red Social y de 36 empresas que se constituyeron como empresas fundadoras.

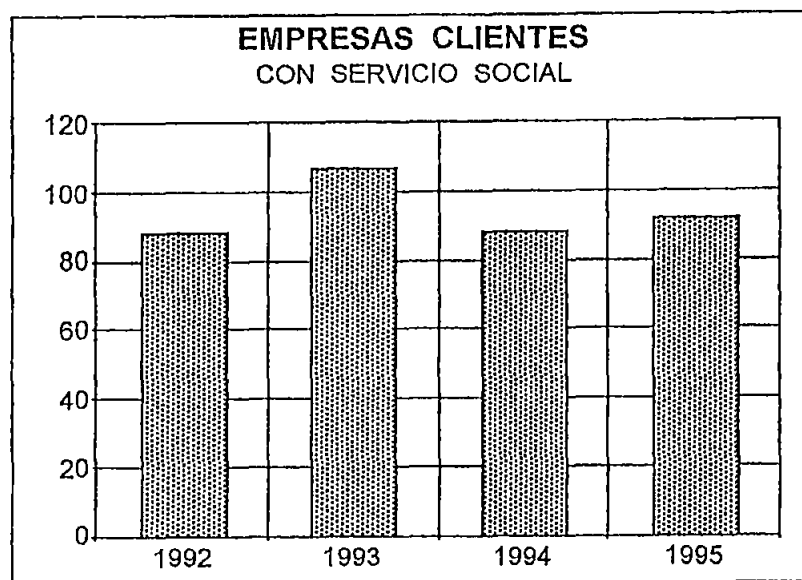
El objetivo de la villa es que las empresas puedan premiar a sus trabajadores, especialmente a aquellos que habitualmente no toman vacaciones, regalándoles una semana de vacaciones, con un programa formativo y recreativo dirigido por monitores especializados. Hasta este verano, en tres temporadas han pasado 525 familias por nuestra villa, lo que totaliza 3.196 personas. Tenemos un video de nueve minutos sobre esta experiencia y lo vamos a ofrecer a la hora del café.

Muchas gracias.

Continúa don Félix Joaquín Díaz:

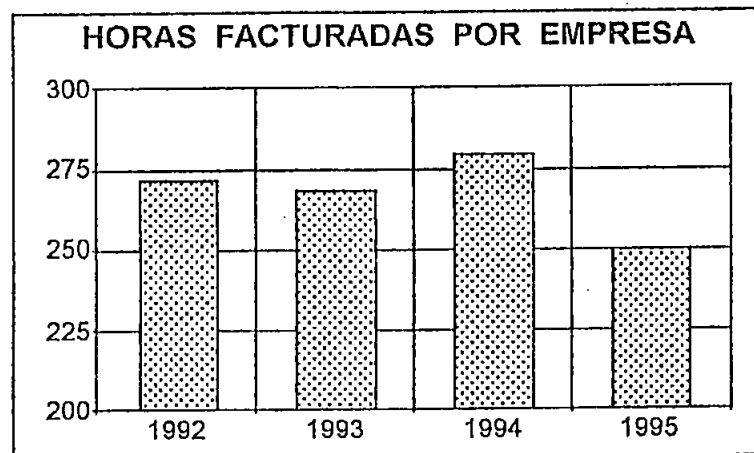
Para terminar, me gustaría mostrar algunas cifras. Desgraciadamente, las cifras que apreciarán en este gráfico no tienen la tendencia que hemos visto en las cifras que hemos visto durante toda la mañana, pero es la realidad y creo que tenemos que afrontarla.

3. Cobertura de la Fundación



En este cuadro estamos mostrando la cobertura de la Fundación de Asistencia Social a nivel nacional. Estamos atendiendo a 90 empresas y tuvimos un crecimiento sostenido hasta el año 1993, donde llegamos a tener una cobertura de 105 empresas, pero hubo una baja bastante importante en el año 1994 y un muy leve repunte en el año 1995. Nuestro presupuesto para el año 1996 considera un incremento muy sustancial de esta cantidad de empresas, toda vez que incluso nuestra intención es reducir las tarifas.

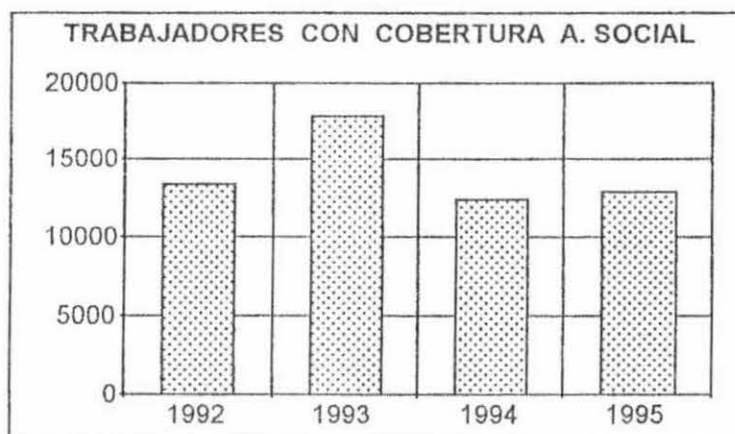
4. Horas facturadas por empresa



En este cuadro estamos mostrando las horas facturadas por empresa: estamos en torno a 250 horas mensuales de atención social a las empresas, considerando el total de horas que tienen contratadas. Se ha producido una baja en el año 1994, donde estábamos en 280 y bajamos a 250 en el año 1995, lo que se produjo, fundamentalmente, porque hemos intentado hacer más flexible la contratación de asistencia social a las empresas. En este momento, una parte importante de las empresas nos está contratando el servicio de asistencia social por obras. En función de cómo vaya su carga de trabajo es la cantidad de horas que contrata. Nosotros fijamos una tarifa por cada obra, atendiendo a sus plazos estimados de término y de ejecución y a las cantidades estimadas de trabajadores que van a tener dichas obras. Esa tarifa queda fija durante todo el transcurso de la obra.

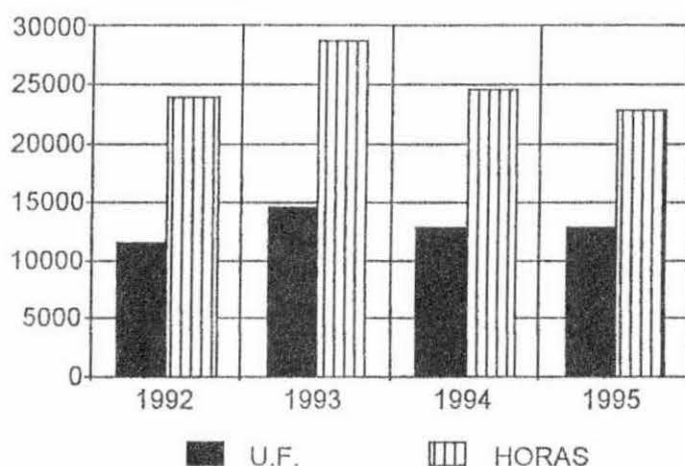
Como se ve en el cuadro, el número de 250 horas mensuales de asistencia social por empresa muestra muy a las claras que, para la empresa, aparentemente, debiera ser mucho más conveniente contratar el servicio de asistencia social con la Fundación, en lugar de tener personal propio para este efecto.

5. Trabajadores con Cobertura de Asistencia Social



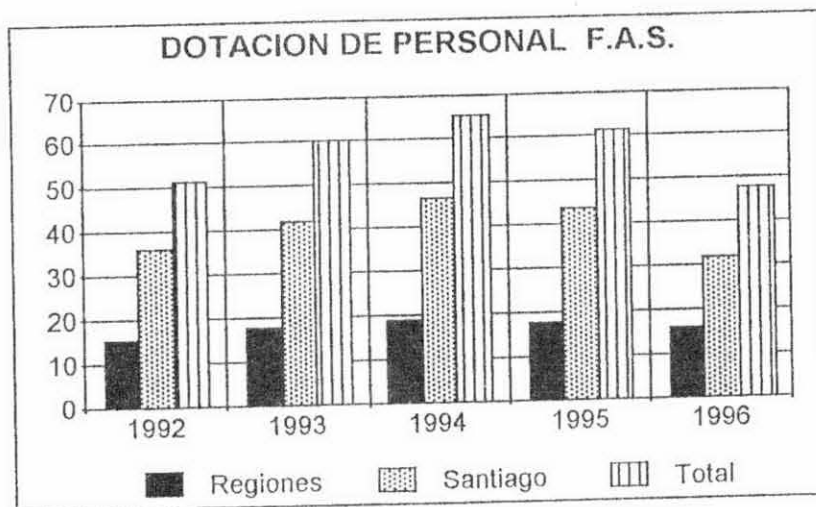
En este cuadro se muestra la cobertura de los trabajadores atendidos en los años 1992 a 1995. Estamos en torno a 13.000 trabajadores que tienen cobertura de asistencia social con las empresas con las cuales tenemos convenio. Es una cifra que consideramos muy baja, en comparación con el universo de trabajadores de la construcción. Igual que en los otros gráficos, se aprecia una baja muy importante, entre los años 1993 y 1994. Todos estos datos son a nivel nacional.

6. Facturación de Servicio Social (nivel nacional)

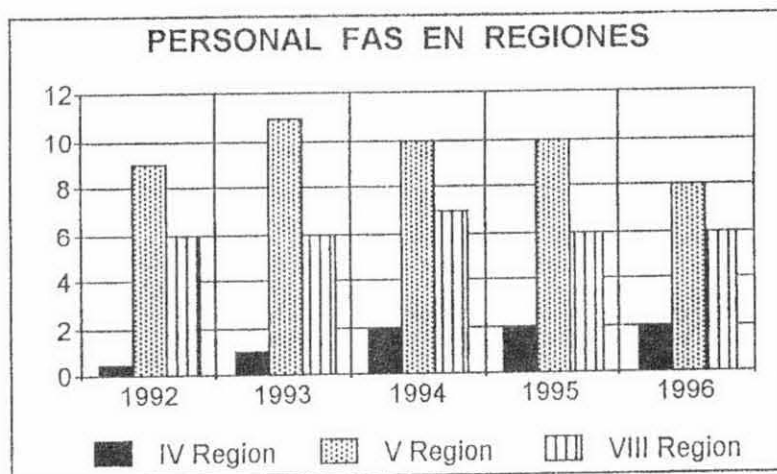


En este otro cuadro podemos ver lo que se ha facturado a las empresas por atención de servicio social, a nivel nacional. Si bien las horas facturadas entre los años 1994 y 1995 son prácticamente iguales, hay una diferencia en el costo en torno a 1.500 UF. Eso refleja el esfuerzo que se está haciendo por reducir los costos para las empresas, lo que evidentemente va a tener que ir aparejándose con una mayor eficiencia de la Fundación al prestar el servicio.

7. Personal

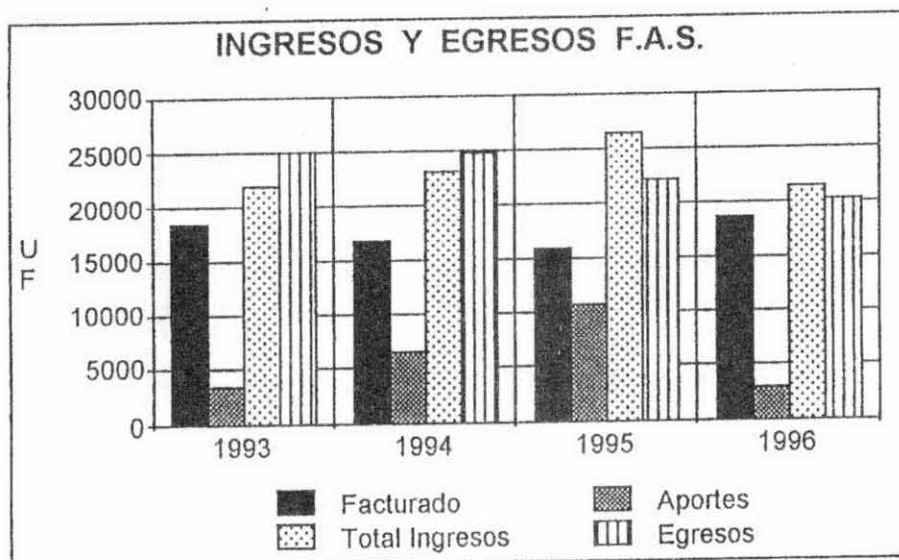


Respecto del personal de la Fundación, su dotación total actual es de 48 personas a nivel nacional, incluyendo asistentes sociales, técnicos sociales, personal administrativo, gerencia, etc. Entre los años 1995 y 1996 se hizo una fuerte reducción, por la reorganización interna que se hizo necesaria para asegurar la permanencia de la Fundación y que aún está implementándose, especialmente en todo lo que implica procesos administrativos.



La dotación en regiones es bastante reducida. No tienen a su cargo gran parte del área administrativa, así que son netamente operacionales. Hay 16 personas en total, incluyendo las regiones IV, V y VIII.

8. Situación económica



Finalmente, la situación económica. Hemos querido mostrar qué ha sucedido con los ingresos y egresos de la Fundación, desde los años 1993 al año 1995, y cuáles son las proyecciones que están en el presupuesto del año 1996. Las cifras están expresadas en U.F.

La segunda barra representa los aportes, que fundamentalmente corresponde a los efectuados por la Cámara y por entidades de la Red.

En el cuadro de ingresos y egresos, no está considerando la villa de vacaciones de Huallilemu, la que se ha mantenido siempre como un proyecto independiente y que, para efectos de caja, tiene un efecto neutro.

Como se muestra en el gráfico, la situación de la Fundación de Asistencia Social hasta el año 1995 estaba muy comprometida. Se necesitaron aportes importantes y crecientes de la Cámara y de las entidades de la Red Social para cubrir los déficits. En los años 1994 y 1995, una comisión especial de la Cámara se dedicó a estudiar la viabilidad económica de las FAS y como resultado de ese estudio, que fue aprobado en el Directorio de la Fundación y también en el de la Cámara, se acordó otorgar un aporte especial y por una sola vez a la Fundación, más un crédito blando concedido por INVESCO, cifras que están reflejadas en el aporte que se muestra en el año 1995 y que es levemente superior a 10.000 UF. Simultáneamente, la Fundación de Asistencia Social se comprometió a efectuar una reorganización interna y una promoción entre los socios de la Cámara para lograr equilibrar su presupuesto. Estamos empeñados en conseguir una estabilidad económica y contar, aunque sea a largo plazo, con un capital fundacional producido por excedentes operacionales.

9. Políticas actuales

Respecto de las políticas actuales de la Fundación, las más importantes son las siguientes:

1. Es de nuestro interés posicionar a la Fundación como una empresa de servicio a la empresa privada, que ofrece un producto interesante y conveniente.
2. Pensamos tener una apertura de la Fundación hacia empresas de sectores distintos a la construcción, como una forma de incrementar sus ingresos y de aprovechar toda su capacidad instalada, pero sin descuidar su objetivo principal, que son los trabajadores del sector construcción y sus familias.
3. Fortalecer a la Fundación en las regiones donde está operando, antes de intentar tener presencia en otros lugares, lo que supone reestudiar su forma de organización y operación en estas mismas regiones.
4. Apoyarse en cuanto sea posible en el know-how y capacidad operativa y de administración de otras entidades de la Red, para programas de interés común.

10. Conclusión

Señores socios, esta Cámara ha sido pionera en su preocupación por el bienestar de los trabajadores del sector. Ya en el año 1970, en el Consejo N°45 de la institución, se aprobó lo que se llamó "La Reforma de la Empresa" que establece que la empresa privada debe propender, en primer término, a la realización humana de todos y cada uno de sus integrantes, cualquiera sea su aporte a ella. Más adelante, indica que esta realización personal consiste en sentir satisfacción y orgullo por el lugar que ocupa y deseo de autosuperación. Nuestra Cámara ha impulsado muchas iniciativas de bien social, desde esa fecha, y prueba de ello es la cantidad de instituciones que conforman su Red Social y que abarcan las más diversas áreas de interés de nuestros trabajadores.

Esta Fundación no sólo fue creada por ustedes y les pertenece, sino que además tiene como finalidad ayudarlos a cumplir su misión y compromiso como empresarios, velar por la realización humana de sus trabajadores y propender al mejoramiento de su calidad de vida. Cuenta para esto con el personal adecuado que, no sólo con recursos, sino también con sus conocimientos y relaciones, puede ayudar a resolver problemas fundamentales del trabajador en las áreas de salud, vivienda, educación, familia, recreación y cesantía.

Esta acción social, no sólo es una obligación y compromiso moral, sino que bien orientada, promueve un mejoramiento del clima laboral, un acercamiento de

los empresarios con sus trabajadores y un compromiso de éstos con sus empresas, aspectos indispensables para tener una empresa estable y competitiva.

Estamos empeñados en la tarea de hacer más eficiente la labor de la Fundación, en reducir sus costos, en crear nuevos programas y de ampliar en forma importante la cobertura de trabajadores con atención de asistencia social. A todos nos queda el desafío de cumplir este compromiso con nuestra gente, asignando al tema la importancia y prioridad que le corresponde. La Fundación de Asistencia Social está a su disposición para este objeto, úsenla.

Muchas gracias.

PREGUNTAS Y COMENTARIOS

Sr. ALDO TORRIJOS:

Me inquieta un poco el hecho de que el expositor anterior haya finalizado su exposición diciendo "ayúdenos a implementar nuevos planes". Pero, ¿cómo implementar nuevos programas y nuevos planes si hay un financiamiento tan escuálido?

Creo que dentro de una Fundación es fundamental tener un financiamiento adecuado. No se pueden realizar planes de bien social si no se tiene un buen financiamiento. No me atrevía a hablar, porque quería insinuar también que dentro de estos planes debe existir uno que tenga que ver con el de la salud mental de los trabajadores. La salud mental en Chile, hoy en día, tiene prioridad uno, pero también tiene un financiamiento menos uno, y creo que los socios de la Cámara tienen trabajadores que están en este momento con serios problemas mentales derivados del continuo estrés, la continua depresión, y familias en las cuales hay miembros con discapacidades psíquicas.

La Cámara, si está desarrollando talleres de rehabilitación, debe incluir dentro de sus planes algo que tenga que ver con la salud mental de sus trabajadores.

Sr. FELIX JOAQUIN DIAZ:

Quería solamente aclarar que la Fundación tiene muchos programas y planes. No estamos solicitando que nos ayuden con eso, sino que nos ayuden con los servicios a sus trabajadores, con las tarifas que tendrían que pagar las empresas por la asistencia social a sus trabajadores y por desarrollar estos planes.

Respecto de la salud mental de los trabajadores, no tenemos un plan específico. Creemos que la recreación que estamos impulsando a través de la villa de vacaciones puede ser una herramienta eficaz.

Sr. GUILLERMO LARRAIN:

En el Servicio Médico, tenemos un Centro de Atención de Salud Mental y la verdad es que ha sido muy difícil equilibrarlo comercialmente porque, desgraciadamente, hemos tenido una muy baja demanda. Hemos estado disponibles, hemos tratado de hacer programas en algunas actividades, pero la gente no acude al Centro y la verdad es que la ocupación es bastante menor. No entendemos por qué no se produce una demanda equilibrada, con el aparente grado de enfermedad que menciona el colega.

Sr. HUGO SAUCEDO:

Creo que a lo mejor falta información, tanto hacia los trabajadores como hacia algunas empresas, sobre los magníficos servicios que se prestan acá. Y aún más, creo que la labor que desarrolla la Cámara en amplios aspectos no es conocida por la opinión pública. Me permito sugerir que se publique un folleto que se pueda entregar con El Mercurio, para que esta información sea conocida por los socios de la Cámara y por el público en general, porque además la buena imagen que la Cámara ha ido desarrollando en la opinión pública se va a sentir fortalecida.

AREA SOCIAL

TERCER GRUPO

CAJA DE COMPENSACION DE LOS ANDES

**Exposición de don Patricio Merino Scheihing,
Gerente General de la Caja de Compensación de los Andes:**

Don Roberto Fuentes S., Presidente de la Caja, me ha pedido que excuse su exposición porque, lamentablemente, tuvo que ausentarse de esta reunión, para representar, por su antigüedad, al Círculo de Generales y Almirantes en Retiro, en el aniversario de la FACH.

1. Antecedentes generales:

En enero de 1953 se constituye la primera institución social de la Cámara,- la Caja de Compensación de Asignación Familiar Obrera-, con la participación en el primer Directorio de tres destacados profesionales y hombres públicos: los señores Sergio Silva Bascuñán, como Presidente, y Luis Neut Latour y Raúl Valdivieso Delaunay, como directores. Es digno de resaltar, en esta oportunidad, el enorme espíritu de servicio y de entrega social de estas personas, lo que los llevó, incluso a tomar el acuerdo,- en la segunda sesión de Directorio-, de hacer un aporte personal de \$20.000 de aquella época para que la naciente institución empezara a operar. Se puede afirmar, con toda propiedad, que los \$60.000 que se juntaron en esa ocasión han sido, no sólo el capital semilla de la Caja, sino que de la Red Social, por la participación y la gravitación que en la fundación y el desarrollo de ésta ha tenido la Caja.

Después de 43 años, las 10 primeras empresas a las que representaban esos empresarios y otros más, se han transformado en 10.000, con 730.000 trabajadores y un patrimonio de 63.000 millones de pesos.

2. Objetivos:

Los objetivos y propósitos de las Cajas de Compensación son, en realidad, múltiples y variados. Pareciera que el legislador hubiera querido vaciar en estas Entidades todas aquellas funciones que no entran en el esquema tradicional de las instituciones previsionales, o mejor dicho, que no forman parte de las A.F.P., de las ISAPRES o de las mutualidades de empleadores. Ha sentenciado, entonces, que el "resto" de los beneficios no comprendidos en estas últimas organizaciones lo administren las Cajas de Compensación.

Y es así que hoy desarrollamos diversas tareas, con distintos objetivos, cada una de ellas tan importante como las otras:

- 2.1. Administramos prestaciones de Seguridad Social que tienen relación con los regímenes obligatorios de asignaciones familiares, de subsidios de cesantía y de subsidios por incapacidad laboral; con los regímenes

voluntarios de prestaciones adicionales, de crédito social y de beneficios complementarios. Y, por último, con el "ahorro social" a través de la reciente Ley 19.281,- leasing habitacional-, que permite a las Cajas abrir y mantener cuentas de ahorro para la vivienda.

2.2. Estamos facultados para constituir o formar parte de Administradoras de Fondos de Pensiones, de ISAPRES, de Administradoras de Fondos para la Vivienda, de Sociedades Inmobiliarias, y de Sociedades Securitizadoras, ambas últimas conforme con la ley 19.281.

2.3. Tenemos autorización para otorgar, a través de convenios, servicios a terceros que tienen relación con prestaciones de seguridad social. En este aspecto, nuestra Caja ha sido bastante prolífica, manteniendo actualmente 28 convenios con instituciones como A.F.P., ISAPRES, Compañías de Seguros, Mutualidades, I.N.P., Fonasa, entre otras.

2.4. Por último, se nos ha asignado una función que considero, sin duda, la más trascendente de todas: la de poder promover, organizar, coordinar y ejecutar iniciativas o acciones que tengan por finalidad mejorar las condiciones sociales de los trabajadores y sus familias. En esta materia, la Caja, en labor conjunta con personeros de la Cámara, ha desplegado un trabajo intenso y exitoso. Como ejemplo de esto, señalaremos sólo tres iniciativas:

- El papel que le correspondió al sector construcción en los estudios iniciales y debates sobre la reforma previsional, aporte que se materializó finalmente en el decreto ley 3.500 sobre el nuevo sistema de pensiones.
- La elaboración del informe que en materia de protección del desempleo preparó en su oportunidad para la Confederación de la Producción y el Comercio, documento que ha servido de base para el proyecto de ley confeccionado por el Gobierno sobre un sistema de estabilización de ingresos para los trabajadores desempleados.
- La participación decisiva en los estudios que respaldan a la ley 19.281, sobre contrato de arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa.

a) Aporte de la Caja a la reforma del Sistema de Pensiones:

Al respecto, voy a mencionar algunos antecedentes anecdóticos. Cuando Miguel Kast regresa de Estados Unidos de sus estudios de post-grado, el Director de ODEPLAN de aquel entonces, Roberto Kelly, le asigna la misión exclusiva de ocuparse de las reformas al sistema de seguridad

social. Miguel Kast recorre oficinas y organismos públicos tratando de recoger antecedentes sobre la materia. La tarea le resulta difícil, ya que su misión creaba resistencias en los sectores previsionales afectados, y las puertas se le cierran a toda información. Finalmente, aconsejado por la Cámara, llega a nuestra Caja, la que disponía de una amplia base de datos demográficos y salariales, además de una interesante documentación sobre seguridad social. Curiosamente, y en forma casi simultánea recibimos recados de autoridades del sector previsional, sugiriendo que no se le proporcionara antecedentes sobre el tema, por cuanto la orientación de los estudios de Miguel Kast iban contra las "estructuras y los principios tradicionales" de la seguridad social.

No obstante, se le entregó a Miguel Kast las estadísticas que necesitaba y, además, se le facilitó un documento casi inédito y que posiblemente tuvo importante efecto en lo que hoy es el Sistema de Pensiones. Este correspondía al estudio elaborado en 1927 por los actuarios austríacos, Folsang y Mumelter, a solicitud del gobierno chileno, con el fin de solucionar los problemas que ya acusaba el sistema de pensiones de la Caja de Empleados Públicos, el que operaba con un esquema de capitalización colectiva y que, precisamente, por ser colectivo, no funcionaba.

Estos matemáticos austríacos proponían en su informe el establecimiento de un sistema de pensiones de capitalización individual, con una cotización del 10% de las remuneraciones. A su vez, planteaban sacar la administración de las pensiones de sobrevivencia e invalidez de la Caja de Empleados Públicos y entregarla a las compañías de seguros del mercado. Ustedes pueden apreciar el símil de esta proposición con el modelo de pensiones vigente.

Por otra parte, Sergio May, aquí presente, se recordará cuando elaboramos, integrando una comisión de la Cámara, un documento sobre las ventajas de instaurar en el país un sistema de capitalización en los sistemas de pensiones, desarrollando algunos modelos de simulación con sus resultados financieros, el que se le hizo llegar al Ministro del Trabajo de aquel entonces, don Sergio Fernández. Asimismo, es interesante traer a la memoria la permanente postura de apoyo que en los debates al interior de la Confederación de la Producción y el Comercio tuvo el sector Construcción, en favor de la capitalización en los sistemas de pensiones, en una época en que por mantener tal posición se corría el riesgo de ser motejado de herético.

b) Aporte de la Caja al Proyecto de Seguro de Desempleo:

En los años críticos 1984/85, época de dificultades económicas y de protestas sociales, y visualizándose una reacción de rechazo de los sectores

laborales a las reformas que limitaban en cinco años el tope de las indemnizaciones por años de servicio, y cuyos efectos se empezaban a sentir en el año 1986, la Confederación de la Producción y el Comercio solicitó a la Caja confeccionar un estudio que abordara este candente tema. El informe entregado por nuestra Institución propuso, al respecto, el establecimiento de un sistema equivalente a un seguro de desempleo, sustitutivo y de costo global equivalente a lo que representaba para el país la indemnización por años de servicio, eliminándose con ello los factores negativos y de injusticia que esta última prestación representaba, tanto para los trabajadores, los empleadores, como para la economía en general.

c) Aporte de la Caja al Proyecto de "Leasing Habitacional":

El proyecto de ley referente al contrato de arrendamiento de viviendas con promesa de compraventa, partió incorporando en el sistema exclusivamente a la banca y a las entidades financieras. En el transcurso de su tramitación, y al no percibirse un interés marcado de dichas instituciones por administrar esta modalidad de acceso a la vivienda, se le planteó a las Cajas de Compensación su intervención en el sistema, y ahí nuestra Institución cumplió un activo papel en el perfeccionamiento del texto legal a través de las distintas etapas de su tramitación en el Parlamento.

3. Financiamiento:

Es interesante destacar que las Cajas de Compensación no tienen ningún financiamiento externo garantizado por ley, como son las cotizaciones obligadas. Es decir, y esto muchos no lo saben, las Cajas no reciben cotización alguna, absolutamente nada. La cotización del 0,6% que recaudan es un mero traspaso que deben hacer al Fondo Nacional de Salud, porque está dentro del 7% que corresponde al régimen de salud.

Las Cajas se financian únicamente con recursos propios y tienen que "ingeniárselas" para generar estos recursos. En este aspecto, la principal fuente de ingresos de nuestra Institución lo constituye, en el momento actual, el sistema de crédito, con una participación del 70% del total de las entradas; en seguida viene la venta de servicios a terceros, con un 20%; la rentabilidad de inversiones, - que incluye la propiedad en INVESCO-, con un 7%; y por último, la comisión que le paga el Estado por administrar las prestaciones legales, - comisión que se mantiene congelada en cifras absolutas desde 1983-, con un 3%.

4. Nuestra visión de futuro de la Seguridad Social:

Nuestros ejecutivos, en los años 1985/86, mantuvieron un activo contacto con los asesores del Ministro de Hacienda de aquel entonces, Hernán Büchi, con

el objeto de transformar las Cajas de Compensación en sociedades anónimas, que se denominarían Administradoras de Beneficios Sociales (ABS), procurándose con ello establecer un símil con las demás entidades que conforman el modelo previsional reformado. A su vez, se proponía que las prestaciones obligadas,- asignaciones familiares, subsidios de cesantía y subsidios por incapacidad laboral-, se sacaran del ámbito de las Cajas para ser licitada su administración en el mercado,- licitación en la cual las Cajas también podrían participar libremente. Con este procedimiento, el monto de la comisión para financiar la administración de dichas prestaciones quedaba sujeto al mercado y no al arbitrio de la autoridad de turno. Además, se planteaba la afiliación individual a las Cajas, con el objeto,- al igual que en las A.F.P. e ISAPRES-, de ampliar los espacios de libertad a los trabajadores y eliminar cualquiera influencia negativa de grupos de presión en la toma de decisiones.

Aquí, en esta sala, alguien manifestaba que le fastidiaban las corporaciones e instituciones sin fines de lucro. Creo comprender las causas de ese fastidio. Pero a nosotros, más que molestarnos ese tipo de organizaciones, estimamos que hoy día ellas no se justifican, no tienen sentido, tanto por razones de motivación, de eficiencia, como de discriminación o privilegios. Es tan cierta la frase: lo que es de todos no es de nadie.

Al respecto, hubo un pre-candidato a la Presidencia de los Estados Unidos que incluyó en su programa el eliminar las organizaciones de ese país denominadas "fundaciones", las que por su proliferación estaban causando severas distorsiones al mercado, al gozar de franquicias tributarias y privilegios. Incluso, aseguró equilibrar el Presupuesto Público con la adopción de esta medida.

Nosotros transitamos por la misma senda. Las posiciones en relación a este modelo de organización deben ir cambiando. Son escasas las corporaciones sin fines de lucro que se administran con responsabilidad y eficiencia. Las que pertenecen a la Red Social de la Cámara son una excepción, lo que no hace más que validar la regla general.

Deseo terminar mi intervención con una reflexión sobre lo que pienso será el futuro de la seguridad social.

Si uno analiza el desarrollo que las distintas manifestaciones de la seguridad social ha tenido en la era cristiana, podemos observar que el ritmo de los cambios es cada vez más acelerado; la duración de las nuevas etapas que se inician son más y más breves.

La caridad y la asistencia social se extendió por casi 1.800 años. Después apareció el mutualismo, con una vigencia aproximada de 100 años. Y llegamos a fines del siglo pasado, con el seguro social de Otto Von Bismark, un modelo que

alcanzó a subsistir alrededor de 60 años. Al término de la 2ª. Guerra Mundial emerge la Seguridad Social integral, con el famoso informe del británico William Beveridge, sistema que a fines de la década del 70, empieza a ser cuestionado en diversos países, por sus enormes déficit y por los insostenibles costos que representa para sus economías. Hoy, los conceptos de Estado Protector, de Estado Benefactor o de Estado Providencia, ya no se aceptan como dogmas. Y entramos a los años 80, con el modelo chileno que permite la intervención de los privados en la administración de los regímenes de pensiones y de salud, que posibilita a los trabajadores a ejercer su derecho,- como hombres inteligentes y libres-, de elegir las instituciones administradoras y los esquemas de beneficios, y que reconoce el derecho de propiedad de estos últimos sobre sus fondos de ahorro previsional. En una frase: la seguridad social se liberaliza.

Nuestro modelo empieza a ser aceptado y a extenderse por el mundo. Sin embargo, ésta no será la última etapa en el desarrollo de la seguridad social. Entraremos, sin duda, a lo que podría llamarse, la sexta generación de la seguridad social, la que se caracterizará por reconocer la autonomía de la voluntad de los individuos para decidir libremente por su protección social. El permitir a las personas tomar sus propias decisiones no es una posición instrumentalista, sino que tiene una justificación filosófica y moral que nadie puede cuestionar.

En Chile, sólo 15 años después de instauradas las reformas, se comienza a apreciar un proceso de ir entregando a las personas mayores libertades en sus decisiones. Se habla de flexibilizar la cotización obligatoria de salud del 7%, de manera que uno pueda, por ejemplo, destinar 4 puntos a adquirir un plan mínimo de salud y los tres puntos restantes para acceder a un seguro contra enfermedades catastróficas o para protegerse durante la ancianidad; se estudia la introducción, en el sistema de pensiones, de fondos con distintos niveles de riesgo, en cuya elección el afiliado actuará libremente; y se plantea, por algunos sectores, el entregar a los actuales beneficiarios de pensión del I.N.P. la opción de retirar de esta Institución el valor presente del monto de sus pensiones y del costo por administrarlas, con el fin de transferirlo a una Compañía de Seguros seleccionada por ellos, con lo cual los pensionados podrán contar con beneficios indexados, se fortalecerá la competencia en el mercado asegurador y se generará mejores ofertas de pensiones.

En este mismo contexto es interesante traer a colación algunas afirmaciones de personalidades del ámbito social y empresarial, las que en un tiempo atrás habrían sido impensadas. Francois Tremeaud, Subdirector General de la OIT, señalaba recientemente en nuestro país que la "globalización no es únicamente financiera o económica, sino también social; y que a este respecto debe tenerse conciencia de que el mantener condiciones sociales muy altas sólo incrementa la cesantía y la pobreza". A su vez, Klaus Murmann, Presidente de los empresarios alemanes, alarmado, porque los gastos sociales de un país representan el

doble de las inversiones de capital, afirmaba que la seguridad social debiera ser únicamente para los verdaderos necesitados, y que la gente debería estar preparada para asegurarse ella misma, en vez de confiar en el Estado.

Para cerrar esta intervención, quiero referirme a un aspecto de la Caja que tiene mucha relación con la libertad de las personas en materia de protección social. Ella administra un régimen de prestaciones complementarias, de libre adscripción, que permite a las empresas adherentes, a los sindicatos y a los trabajadores en forma directa, convenir con la Caja el otorgamiento de otros beneficios que no sean aquellos comprendidos en la legislación general. Esto significa que las empresas pueden, en materia de beneficios sociales, celebrar contratos de "outsourcing" con nuestra Institución, conviniendo libremente las prestaciones, los precios y las condiciones. En este momento, diversas empresas están entregando a la Caja la administración de sus unidades de bienestar, o parte de ellas, lo que refuerza la tendencia a que hacíamos referencia.

Señor Presidente, la Cámara, además de realizar las actividades gremiales que le son propias, se ha caracterizado a través de su historia por no evadir su responsabilidad en el desarrollo social del país. Recurriendo a la inteligencia y a la creatividad de los hombres de la construcción ha diseñado soluciones oportunas e imaginativas de protección social para los chilenos. Las organizaciones que ha creado y desarrollado para ello son ejemplos de eficiencia y de manejo responsable. La Caja es uno de esos exponentes. Mantener esta actitud en las nuevas estrategias que orienten a la Red Social permitirá afrontar con éxito los desafíos que nos demandará el futuro.

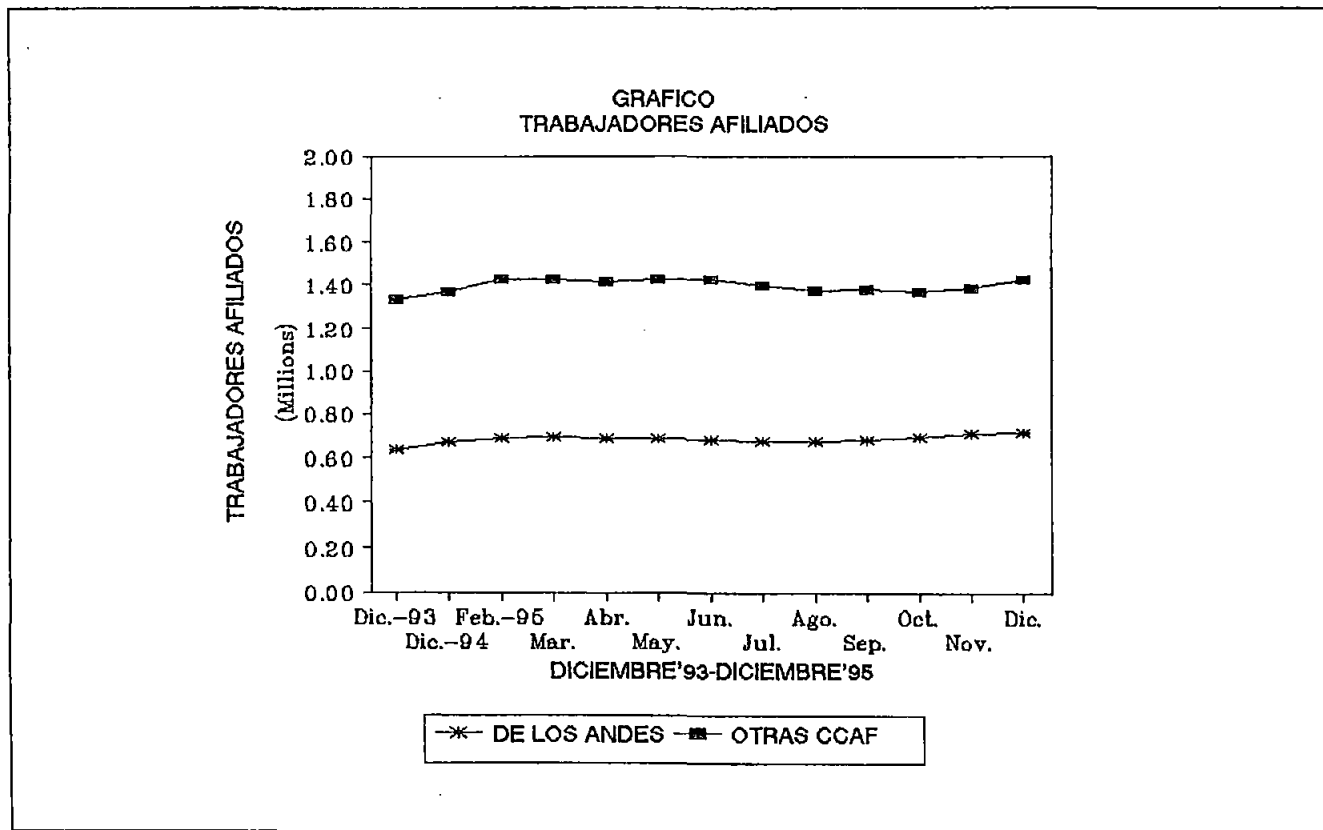
A continuación, se adjuntan cinco cuadros con indicadores y estadísticas de la Caja de Compensación de Asignación Familiar de los Andes.

Muchas gracias.

CUADRO : TRABAJADORES AFILIADOS

Periodo	Población Ocupada Dependiente	Número de Trabajadores			Participación Andes/Sistema
		Sistema	Otras CCAF	Los Andes	
Diciembre-1990	3,421,700	1,602,000	1,146,375	455,625	28.4%
Diciembre-1991	3,466,200	1,715,431	1,227,814	487,617	28.4%
Diciembre-1992	3,654,440	1,914,994	1,335,792	579,202	30.2%
Diciembre-1993	3,807,480	1,966,694	1,332,991	633,703	32.2%
Diciembre-1994	3,760,330	2,068,292	1,398,862	669,430	32.4%
Febrero-1995	3,826,730	2,110,044	1,422,386	687,658	32.6%
Marzo	3,801,500	2,107,608	1,415,398	692,210	32.8%
Abril	3,739,030	2,112,369	1,424,886	687,483	32.5%
Mayo	3,796,780	2,112,590	1,427,841	684,749	32.4%
Junio	3,724,140	2,076,846	1,396,771	680,075	32.7%
Julio	3,699,350	2,053,867	1,375,876	677,991	33.0%
Agosto	3,715,240	2,057,195	1,380,077	677,118	32.9%
Septiembre	3,729,440	2,054,291	1,370,721	683,570	33.3%
Octubre	3,720,900	(*) 2.077.621	(*) 1.386.288	691,333	33.3%
Noviembre	3,769,290	(*) 2.132.511	(*) 1.422.913	709,598	33.3%
Diciembre	3,796,530	(*) 2.153.539	(*) 1.436.944	716,595	33.3%

(*) Datos estimados sobre la base de la variación experimentada por la CCAF de los Andes.

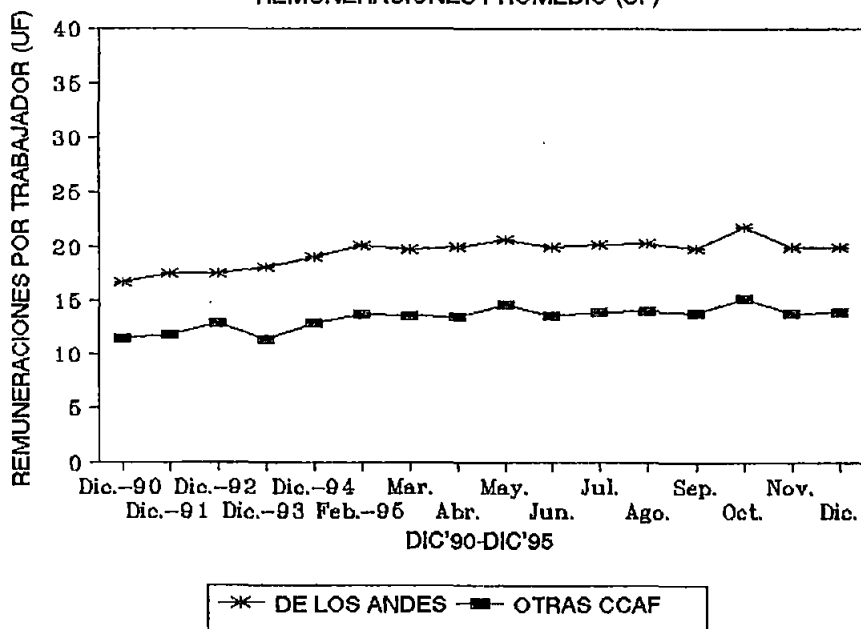


CUADRO : REMUNERACIONES PROMEDIO (UF)

Período	Pafs	Sistema	Otras CCAF	Los Andes
Diciembre-1990	11.23	14.53	11.41	16.75
Diciembre-1991	11.64	15.05	11.82	17.48
Diciembre-1992	11.98	14.81	12.82	17.53
Diciembre-1993	12.59	14.33	11.39	18.14
Diciembre-1994	13.17	15.62	12.87	19.01
Febrero-1995	13.25	16.52	13.66	20.01
Marzo	13.32	16.33	13.55	19.68
Abril	13.38	16.29	13.41	19.86
Mayo	13.34	17.35	14.64	20.69
Junio	13.44	16.49	13.60	19.97
Julio	13.39	16.73	13.88	20.12
Agosto	13.34	16.88	13.99	20.34
Septiembre	13.35	16.51	13.73	19.82
Octubre	13.27	(*) 18,18	(*) 15,12	21.82
Noviembre	13.30	(*) 16,54	(*) 13,76	19.86
Diciembre	13.72	(*) 16,60	(*) 13,81	19.93

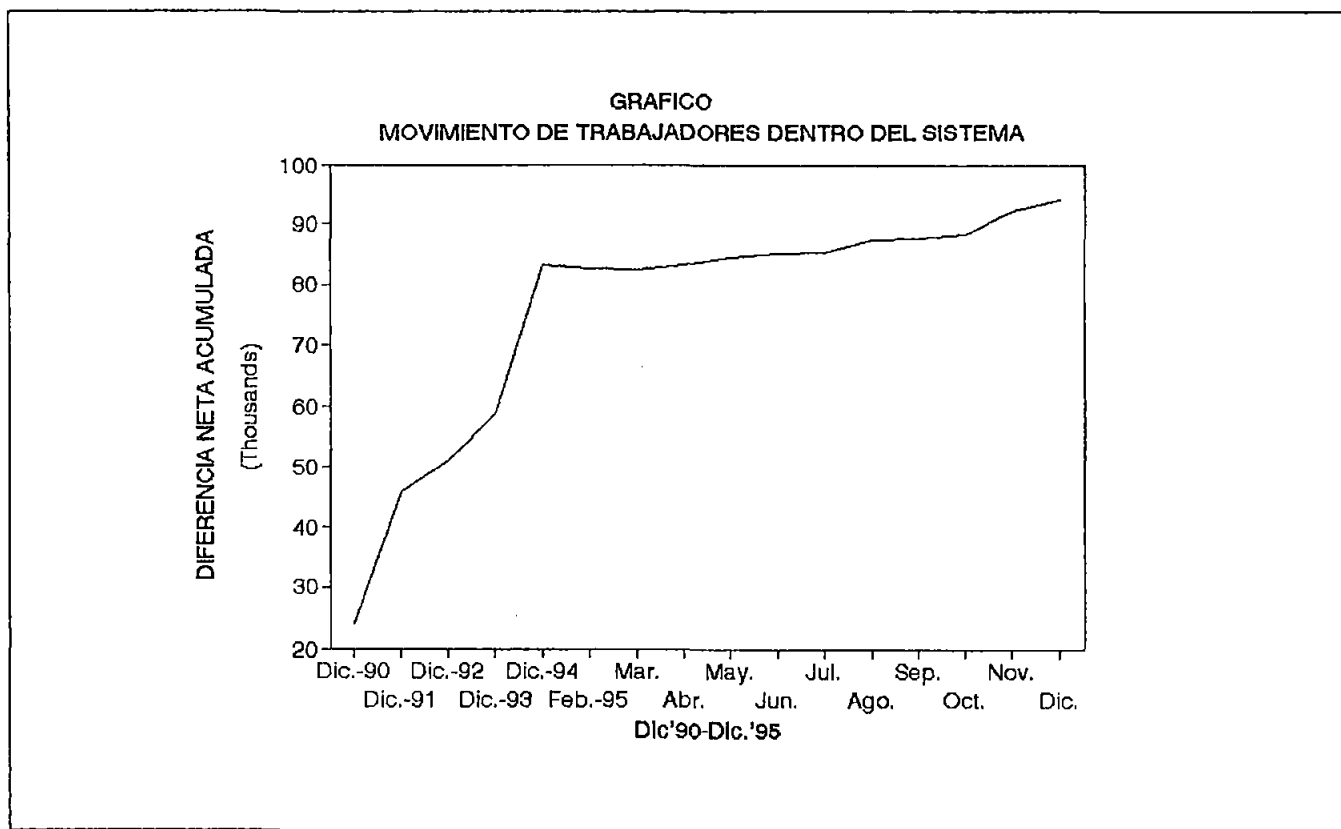
(*) Datos estimados sobre la base de la tendencia histórica.

GRAFICO
REMUNERACIONES PROMEDIO (UF)



CUADRO : MOVIMIENTO DE TRABAJADORES DENTRO DEL SISTEMA

Período	Afilaciones desde otras CCAF		Desafilaciones hacia otras CCAF		Diferencia Neta
	Del Período	Acumulado	Del Período	Acumulado	Acumulada
Oct.1989 - Dic.1990	24.975	24,975	804	804	24,170
Ene.1991 - Dic.1991	23.698	48,673	2.148	2,952	45,721
Ene.1992 - Dic.1992	3.408	58,049	0	5,826	51,034
Diciembre-1993	1.989	69,346	139	10,509	58,837
Diciembre-1994	1,429	94,342	69	11,207	83,135
Febrero-1995	354	95,427	860	12,945	82,482
Marzo	70	95,497	225	13,170	82,327
Abril	870	96,367	0	13,170	83,197
Mayo	1,359	97,726	162	13,332	84,394
Junio	795	98,521	77	13,409	85,112
Julio	948	99,469	796	14,205	85,264
Agosto	2,175	101,644	122	14,327	87,317
Septiembre	1,175	102,819	895	15,222	87,597
Octubre	909	103,728	427	15,649	88,079
Noviembre	4,194	107,922	264	15,913	92,009
Diciembre	2,087	110,009	132	16,045	93,964

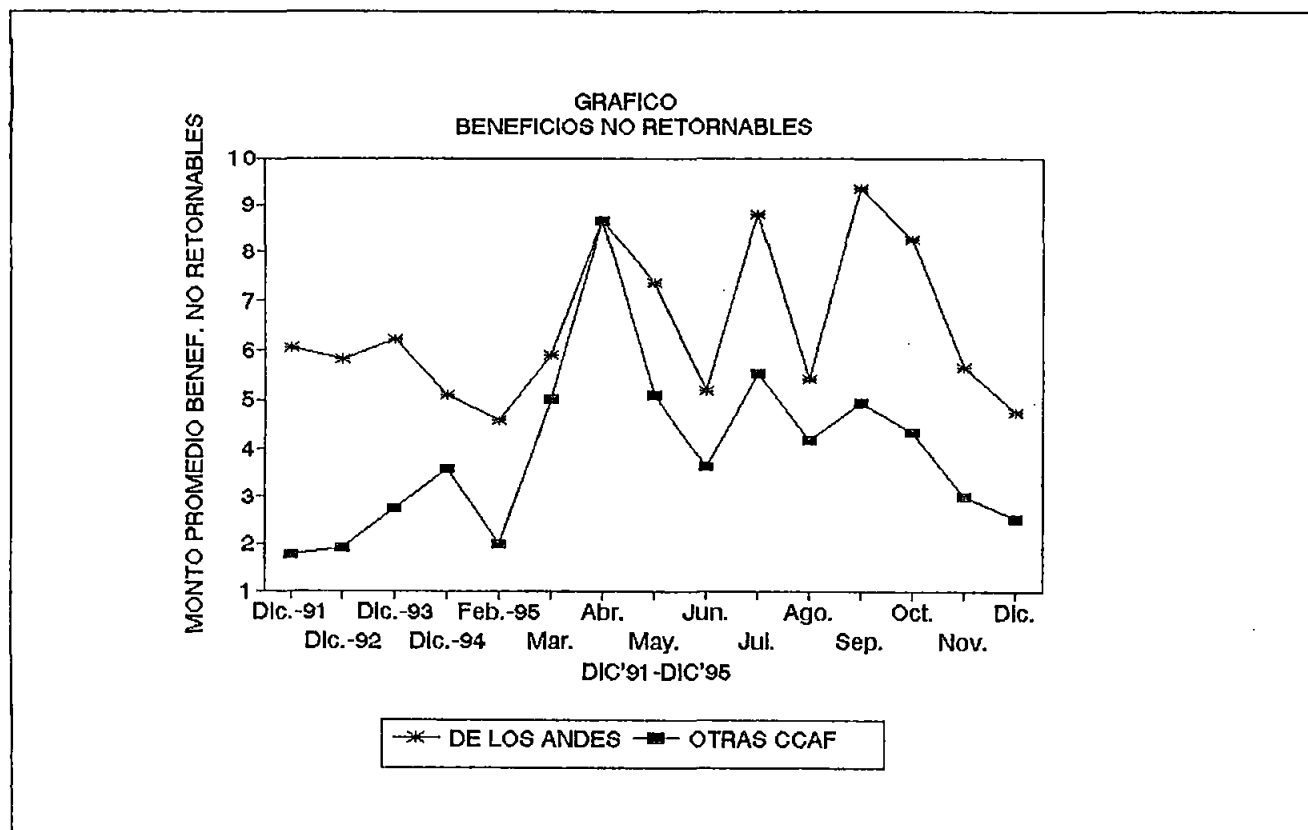


CUADRO : MONTO PROMEDIO MENSUAL DE BENEFICIOS NO RETORNABLES POR CADA 1000 AFILIADOS(UF)(1)

Período	Sistema	Otras Cajas	Los Andes
Diciembre - 1991	2.99	1.76	6.06
Diciembre - 1992	3.08	1.89	5.81
Diciembre-1993	3.86	2.74	6.19
Diciembre-1994	4.07	3.58	5.09
Febrero-1995	2.82	1.97	4.59
Marzo	5.31	5.01	5.91
Abril	8.64	8.64	8.65
Mayo	5.82	5.09	7.34
Junio	4.13	3.63	5.15
Julio	6.59	5.51	8.78
Agosto	4.58	4.18	5.40
Septiembre	6.41	4.95	9.35
Octubre	(*) 5,95	(*) 4,36	8.24
Noviembre	(*) 3,89	(*) 3,00	5.67
Diciembre	(*) 3,26	(*) 2,52	4.75

(1) Incluye aquellos beneficios susceptibles de ser comparados: Subsidios Mortuorios, Auxilio de Fallecimiento, Asignación de Nupcialidad, Asignación de Natalidad y Asignación de Matrícula Universitaria.

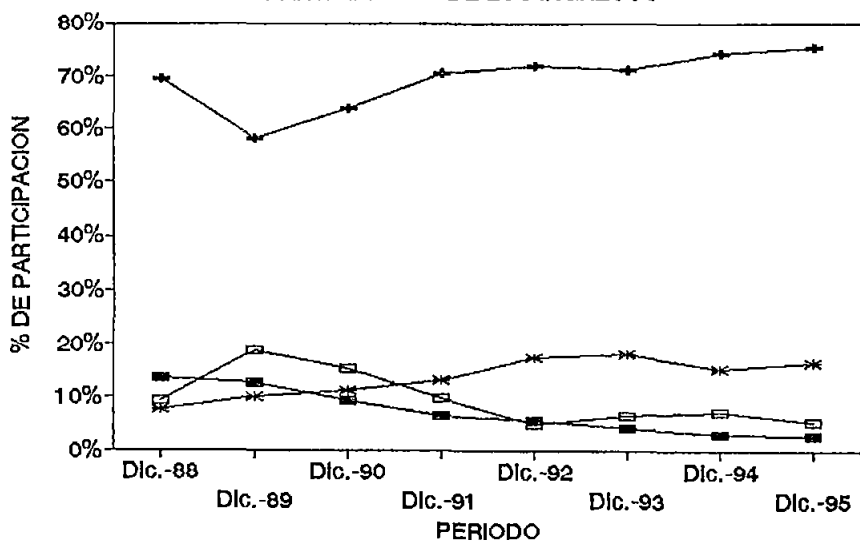
(*) Datos estimados sobre la base de la variación experimentada por la CCAF de Los Andes.



CUADRO : PARTICIPACION DE LOS INGRESOS (UF)

Año	Comisiones del Estado		Crédito Social		Venta de Servicios		Otros		Total
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	
1988	81,767	13,56%	418,104	69,33%	46,844	7,77%	56,351	9,34%	603,066
1989	69,090	12,82%	313,687	58,20%	55,260	10,25%	100,976	18,73%	539,013
1990	57,533	9,60%	382,169	63,75%	67,322	11,23%	92,492	15,43%	599,516
1991	51,973	6,42%	569,783	70,40%	107,896	13,33%	79,705	9,85%	809,357
1992	45,255	5,63%	577,533	71,89%	140,493	17,49%	40,083	4,99%	803,364
1993	37,368	4,32%	614,092	70,98%	155,882	18,02%	57,834	6,68%	865,176
1994	33,928	3,04%	826,094	74,14%	171,014	15,35%	83,261	7,47%	1,114,298
1995	32,188	2,81%	862,751	75,32%	188,813	16,48%	61,740	5,39%	1,145,493

GRAFICO PARTICIPACION DE LOS INGRESOS



Comisiones
 Crédito Social
 Vta de Servicio
 Otros Ingresos

AREA SOCIAL

TERCER GRUPO

MUTUAL DE SEGURIDAD

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN

MUTUAL DE SEGURIDAD

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCIÓN

Exposición a cargo de don Rodrigo Donoso Silva, Presidente de la Mutual de Seguridad

Vamos a comenzar con una muy breve historia de los orígenes de la institución. Aquí hay gente mucho más autorizada que yo para exponerlo, por lo tanto me voy a referir a ello, brevemente.

1. Orígenes

COMISION ORGANIZADORA 1965 - 1966

Presidente	Germán Molina Morel
Directores	Carlos Lagos Matus David Frías Donoso Jorge Bronfman Horowitz Víctor Larraguibel Bianchi Patricio Valenzuela Correa

Aquí estamos mostrando la Comisión Organizadora que trabajó en los años 1965/66. Lo interesante es que lo que motivó la creación de la Mutual es que la accidentabilidad que existía, en ese momento, en el país, era de un 38%, y el costo de las cotizaciones que alcanzaba la empresa, en esa época, era de un 18% de las remuneraciones. Este era un servicio que estaba otorgado por compañías de seguros con una póliza de características corriente, mercantil, que cubría los riesgos de accidentes del trabajo. Ya en otras organizaciones gremiales donde se había estado estudiando el tema, para analizar la forma de mejorar estos índices, se había dado inicio a otorgar una cobertura a través de un seguro, pero con carácter mutualista y con un acento en la prevención de los accidentes del trabajo.

Esa Comisión dio los primeros pasos y dio origen a un primer Directorio Provisorio, que es el que se muestra en el cuadro siguiente. El primer Presidente del Directorio Provisorio fue don Daniel Risopatrón.

DIRECTORIO PROVISORIO 16 de Marzo de 1966

Presidente	Daniel Risopatrón Garmendia
Directores	Germán Molina Morel Sergio Torretti Rivera Patricio Valenzuela Correa Jorge Bronfman Horowitz
Asesores	David Frías Donoso Carlos Lagos Matus Víctor Larraguibel Bianchi

En abril de 1966 se crea formalmente la Corporación de Seguridad y Prevención de Accidentes del Trabajo. Su primer Presidente fue don Germán Molina Morel. Ya por aquel entonces también funcionaba la institución que había creado la Sociedad de Fomento Fabril.

PRIMER DIRECTORIO 5 de Abril de 1966

CORPORACIÓN DE SEGURIDAD Y PREVENCIÓN DE ACCIDENTES DEL TRABAJO

Presidente	Germán Molina Morel
Directores Titulares.	Carlos Lagos Matus Daniel Risopatrón Garmendia Víctor Larraguibel Bianchi Juan Cerda Sanz Eduardo Ugarte Edwards
Suplentes	David Frías Donoso Mario Figueroa Oñate Eduardo Roth Bravo

PRIMERAS EMPRESAS ADHERENTES

Según Acta de Directorio del 18.04 y 04.05 de 1966

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------|
| ■ Darío Rodríguez P. | ■ Indelmac S.A. |
| ■ Dieter Meier Q. | ■ Parquet Kupfer S.A. |
| ■ Figueroa y Alemparte F. Ing. S.A. | ■ Ing. Tagle y Tocornal |
| ■ Soc. Const. Razmilic y Cía. | ■ Magri Hepner y Cía Ltda |
| ■ Keller y Westendarp Ltda. | ■ Viviendas Eco. "Antares" |
| ■ Alfredo Fleischmann R. | ■ Pablo Schulz Villagra |
| ■ Arellano y Bacarreza | ■ Bronfman Hnos Ltda. |
| ■ López y Cía. | ■ Constructora Alerce |
| ■ Claro Vicuña y Valenzuela | |

Lo interesante es que el éxito que empiezan a tener estas instituciones en el tema de accidentes del trabajo lleva al gobierno de la época a sancionarlo con una ley. Es decir, estas instituciones nacen y después una ley recoge el éxito con que estaban funcionando. Es así como nace la ley que actualmente está vigente y que ha tenido muy pocas modificaciones.

2. Objetivos básicos de la Mutual de Seguridad

• Llegar a un índice de accidentabilidad bajo el 10 % anual

Después de un análisis que se hizo en el Directorio en el año 1993, se propuso, como primer gran objetivo, el tratar de llegar a un índice de accidentabilidad que estuviera bajo el 10% anual. Estimamos que en ese momento se trataba de una meta bastante ambiciosa, muy cercana a la de los países desarrollados que han organizado bien el tema, y creíamos que, en ese momento, se había cumplido una etapa en la parte de infraestructura hospitalaria (obligada por ley) que podía hacer que, con iniciativas nuevas, se diera un impulso para tratar de reducir la tasa a estos índices que son internacionalmente muy buenos.

• Transformar una organización médica de hospitales quirúrgicos a una mayor gravitación de los centros de atención ambulatorios

Un segundo objetivo era el de transformar una organización médica de hospitales quirúrgicos a una mayor gravitación de los centros de atención ambulatoria. A través de la historia de la Mutual y de las estadísticas, se ha llegado a un análisis que determina que, del cien por ciento de las atenciones que tenemos por accidentes, un 93% son de carácter ambulatorio. Es así como la política actual ha privilegiado la creación de centros ambulatorios, más bien en la periferia y en regiones, que permitan controlar, desde más cerca de los lugares de

trabajo, ese 93% de accidentes de carácter ambulatorio. Y es así como, hoy día, en el hospital central que tenemos en la Alameda, de 200 camas que tiene y que en algún momento se pensó en ampliar, hoy día se están ocupando solamente 110 camas. Esta rebaja se ha producido en los últimos cinco años y, para tener una relación, de 600.000 afiliados que había hace cinco años y que ocupaban esas 200 camas, hoy día, con 860.000 afiliados, se ocupan sólo 110 camas.

- **Crear una medicina ocupacional líder en América Latina**

Uno de los grandes objetivos que tenemos ahora es crear una medicina ocupacional que sea líder en América Latina. Este es un servicio para las empresas adherentes en donde, dentro de la preocupación por la productividad y por la salud de los trabajadores, está el poder determinar la persona adecuada, en las condiciones adecuadas, para desarrollar un trabajo. Es así como Chile sigue siendo un país minero. Tenemos, también, por ejemplo, el caso de trabajos en altura, donde no todas las personas están en las condiciones adecuadas para desarrollar los distintos trabajos y que si los desarrollaran, por condiciones que ellos tienen, podrían tener riesgos de accidentes del trabajo. También está, por ejemplo, un operador de grúas, que debe tener ciertas condiciones físicas; o un operador de una maquinaria pesada muy grande, que trabaja a 4.500 metros de altura; a ellos, nosotros les damos ese servicio con los exámenes pre-ocupacionales que hacemos.

También esto permite detectar enfermedades que pudieran tener incubadas y que todavía no se han manifestado y que, por lo tanto, tienen un cierto costo para la empresa si los contrata.

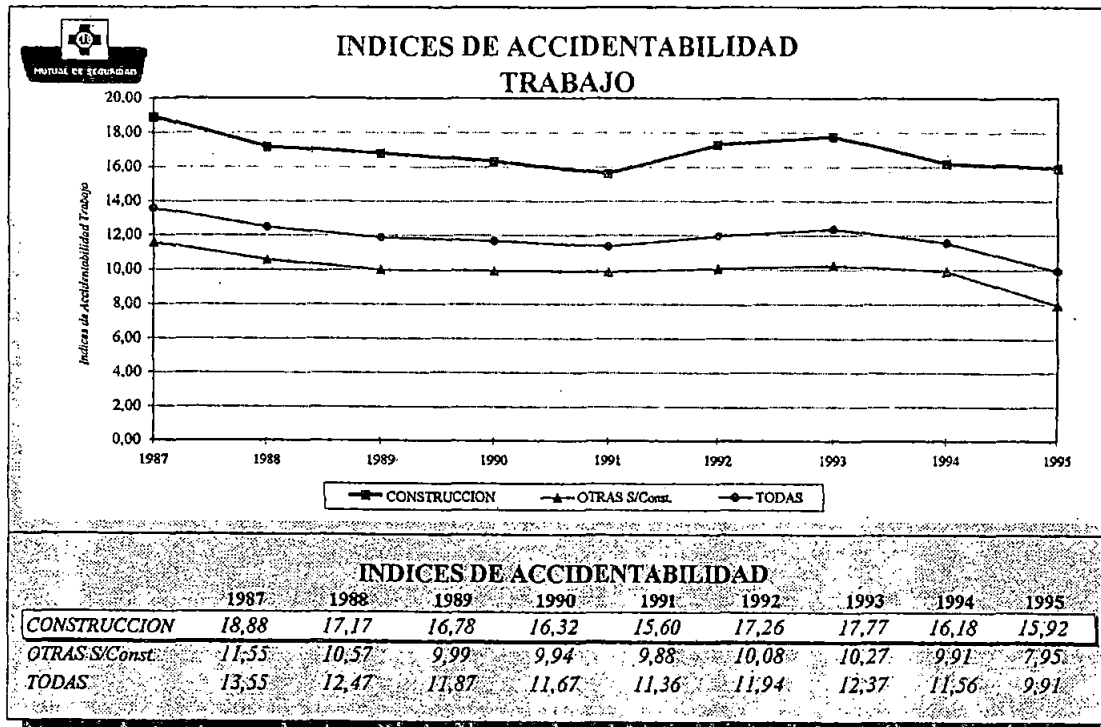
Este es un proyecto bastante ambicioso, que contempla la materialización de una nueva sede en la Alameda, en un terreno que tenemos muy cerca del hotel que está en la segunda cuadra de la Alameda después de la Plaza Italia. Allí estaría lo que hemos llamado el gran Proyecto de Medicina Ocupacional.

- **Mantener el gasto de remuneraciones bajo el 35,5 % de los ingresos operacionales**

Y un objetivo que ha estado desde siempre presente en la administración de la Mutual, es que el gasto en remuneraciones no supere el 35%.

3. Evolución de la accidentabilidad

Para mostrar un poco la evolución de la accidentabilidad histórica en la masa de adherentes a la Mutual, tenemos un cuadro que muestra la evolución desde el año 1987 al año 1995.



En el año 1987, teníamos un 13,55 % de accidentabilidad, y en 1995 tenemos un 9,91 %. Estos guarismos no incluyen los accidentes de trayecto, sobre los cuales no podemos influir con la prevención de riesgos.

4. Evolución de las remuneraciones como porcentaje del gasto

También, para ver un poco la evolución de las remuneraciones como porcentajes del gasto, lo que está dentro de nuestras políticas, durante el año 1995 estuvimos cercanos al 29.02%. Hoy día, la Mutual tiene 900.000 adherentes y una planilla de poco más de 2.200 personas.

5. Participación de la Mutua en el sistema de mutualidades

En los siguientes cuadros, queremos mostrar, en forma muy resumida, el número de empresas adherentes y de trabajadores afiliados del total del sistema. Nosotros tenemos un 28% del total de las empresas adherentes y tenemos un 34% de los trabajadores afiliados. Esto quiere decir que las empresas adherentes nuestras tienen un promedio mayor de trabajadores que las del sistema, por eso, teniendo menos empresas adheridas tenemos más masa.

Participación en número de Empresas

Años	1991	1992	1993	1994	% en 1994
Mutua	14.662	16.093	16.994	17.353	26,4 %
Otras	43.753	47.134	47.815	48.449	73,6 %
Sistema	58.415	63.227	64.809	65.802	100

Participación en trabajadores afiliados

Años	1991	1992	1993	1994	% en 1994
Mutua	630.561	694.275	766.920	801.352	34,5 %
Otras	1.342.375	1.427.807	1.497.832	1.523.025	65,5 %
Sistema	1.972.936	2.122.082	2.264.752	2.324.377	100

Y de los ingresos operacionales tenemos un 38%. Eso significa que también las remuneraciones promedio son mayores que en el sistema:

Participación en los ingresos operacionales (cifras en \$ MM)

Años	1991	1992	1993	1994	% en 1994
Mutua	28.008	31.645	37.488	40.878	38,1 %
Otras	48.555	54.992	61.590	66.528	61,9 %
Sistema	76.563	86.637	99.078	107.406	100

Ahora, lo interesante es que con esas tres variables, es decir, empresas de adherentes, trabajadores e ingresos operacionales, la administración de la Mutua ha logrado llegar a tener un 51% del total de los activos del sistema. Tiene un 54% del total del patrimonio y en el año 1994 de los excedentes del ejercicio obtuvo el 45%, como se aprecia en los cuadros siguientes:

Participación en los activos (cifras en \$ MM.)

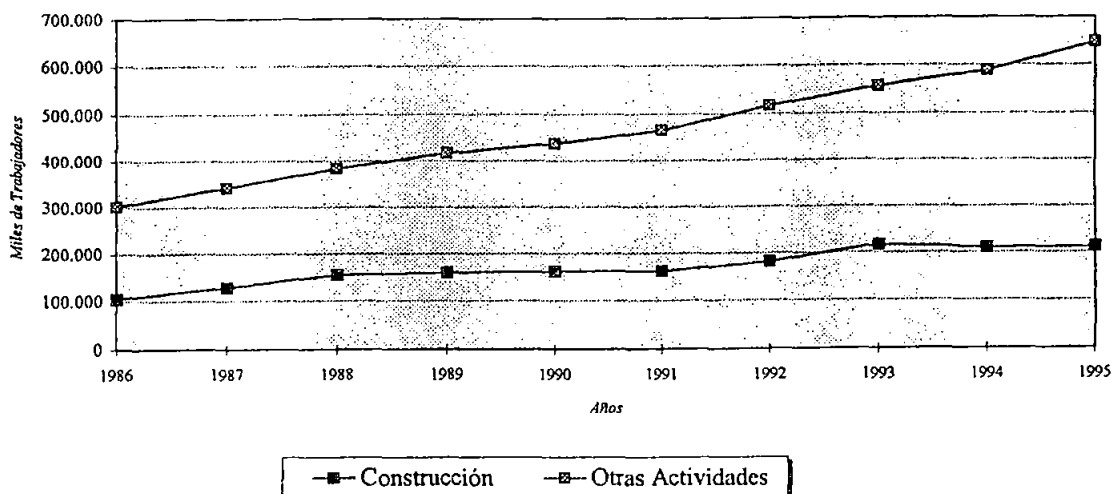
Años	1991	1992	1993	1994	% en 1994
Mutual	56.191	61.873	70.488	77.258	50,6 %
Otras	61.934	65.469	68.328	75.413	49,4 %
Sistema	118.125	127.342	138.816	152.671	100

Participación en los excedentes (cifras en \$ MM.)

Años	1991	1992	1993	1994	% en 1994
Mutual	3.686	3.625	4.948	3.700	45,0 %
Otras	503	3.623	3.232	4.527	55,0 %
Sistema	4.189	7.248	8.180	8.227	100

6. Evolución de la masa de adherentes

MASA CONSTRUCCION v/s OTRAS ACTIVIDADES



AÑOS	MASA AFILIADA CONSTRUCCION	VAR. % CONST / TODAS	MASA AFILIADA OTRAS	MASA AFILIADA PAIS
1986	104.193	26%	301.309	405.502
1987	128.516	27%	341.386	469.902
1988	154.640	29%	383.499	538.139
1989	159.739	28%	417.116	576.855
1990	162.120	27%	438.170	600.290
1991	162.686	26%	466.433	629.119
1992	181.206	26%	517.472	698.678
1993	215.911	28%	556.369	772.280
1994	209.766	26%	588.248	798.014
1995	211.725	25%	647.521	859.246

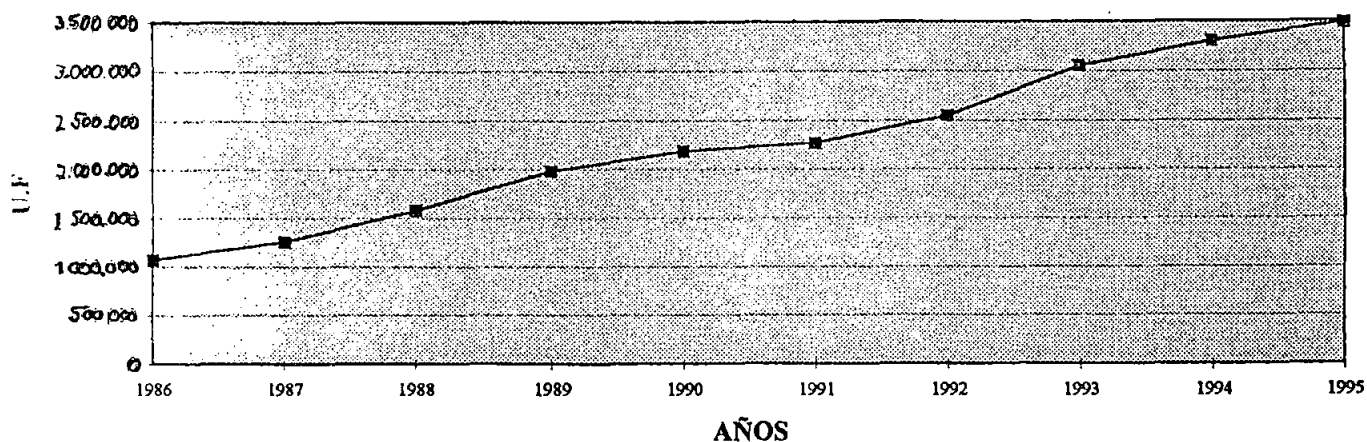
FUENTE: Cuadro Estadístico Interno por Actividad Económica.

En el cuadro anterior se muestra la evolución que tiene la masa de los adherentes. Están la construcción, las otras áreas y la masa total de adherentes. En el año 1986, que es lo que muestra el gráfico, la masa afiliada a la construcción eran 104.000 adherentes, de una masa de afiliados de 405.000; y en el año 1995 tenemos 211.000 de 860.000.

Lo importante es que si analizamos el año 1995, de los 296.000 trabajadores de la construcción que tiene el sistema de mutuales, 211.000 son de la Mutual y 61.000 de la Asociación Chilena de Seguridad, - que es más grande que nosotros en cantidad de adherentes -, y 24.000 del Instituto de Seguridad del Trabajo. Es decir, queda claramente representada la vocación que ha mantenido la Mutual de Seguridad hacia el sector de la construcción: de 300.000 que tiene el sistema, 210.000 están en la Mutual de Seguridad.

7. Ingresos de cotizaciones en U.F

INGRESOS POR COTIZACIONES EN U.F.



AÑOS	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
U.F.	1.071.371	1.254.123	1.578.185	1.981.827	2.187.742	2.272.029	2.545.745	3.045.537	3.297.299	3.485.020

FUENTE : Memorias Anuales

Este cuadro es el de ingresos por cotizaciones en UF. Se puede apreciar la evolución desde el año 1986, donde partimos con 1.071.000 UF, y actualmente terminamos el año 1995 con 3.500.000 UF.

8. Participación de la Mutual en empresas relacionadas

• INVESCO	20.72 %
• Clínica AVANSALUD	17.00 %
• Hospital de la Seguridad (HOSEG)	50.00 %
• Clínica Iquique	31.40 %
• Seguravita S.A.	6.43 %
• Mutual Internacional S.A.	95.00 %
• A.R.T. Caja de Seguro de Vida	10.00 %
• SURATEP Colombia (en materialización)	10 a 15.00 %

Dentro de la política del Directorio, y desde hace bastante tiempo, está el poder llegar a tener ingresos no operacionales que puedan cubrir los gastos de las pensiones. Eso es en el concepto de que, en cierto modo, somos una compañía de seguros, tenemos pensionados producto de las incapacidades laborales o las muertes en los accidentes del trabajo, y por lo tanto, tenemos una cantidad de reserva para cubrir las pensiones y tratamos de que los ingresos operacionales provenientes de inversiones puedan cubrir los gastos en pensiones. Eso ha llegado a que la Mutual tenga estas inversiones en lo que llamamos Empresas Relacionadas.

Esa lista abarca INVESCO, Clínica AVANSALUD, Hospital de La Seguridad, que tiene un concepto basado en que, entre la Asociación Chilena de Seguridad y la Mutual, están administrando el Hospital de Puerto Montt y el Hospital de Valparaíso, en sociedad, para evitar duplicar inversiones que eran innecesarias para el sistema.

Tenemos, también, la participación en la Clínica Iquique, SEGURAVITA S.A., Mutual Internacional. Dada la relación con la Superintendencia y las limitantes que tenemos, ésta nos autorizó a crear una Mutual Internacional que pudiera prestar servicios en distintas partes, básicamente en América Latina donde se han generado algunas expectativas para crear una ley similar a la chilena.

Tenemos la ART Caja de Seguro de Vida, que es un proyecto que se está materializando en este momento y en el cual vamos a tener un 10%; INVESCO tiene otro 10% y Hábitat Internacional otro 10%; y un 10% que estaría para el grupo de Colombia SURATEP, donde la Mutual también tiene una asesoría que la está capitalizando en un porcentaje de esa sociedad que está en Colombia.

Esa es, en resumen, la parte de inversiones. Ahora, dentro de lo que hoy día se habla a nivel de autoridades en torno a modificar la ley (que no ha tenido

cambios desde su creación), se quieren introducir algunas modificaciones bastante radicales. Entre otras de las proposiciones que vemos, está la de un mayor interés en controlar el sistema, una regulación de cómo invertir el sistema de excedentes; tener que pedir autorización para cada gasto en infraestructura. Es decir, la planificación propia del desarrollo de la Mutual ya no podría realizarla el Directorio, sino que habría que pedir previamente una autorización. También quieren intervenir en una planificación regularizada de programas masivos de prevención de riesgos en la totalidad de las empresas adheridas.

9. Participación de la Mutual en Colombia y Argentina

Otro tema importante: ¿qué hace la Mutual en Colombia y en Argentina? El Directorio, antes de incursionar en estos campos, lógicamente hizo un análisis bastante prolongado de la conveniencia o no de participar en asesorías en el exterior y la verdad es que, dentro del tema de la seguridad en el trabajo en América Latina, Chile es una excepción bastante grande y muy cercano a la realidad europea, estadounidense y canadiense y muy lejana a la realidad del resto de los países de América Latina. Tanto Colombia y Argentina, que están por iniciar la ley de accidentes del trabajo en el esquema similar al chileno, tenían una situación parecida a la de Chile en el año 1958, que es cuando parten los empresarios con el sistema de mutualidades, es decir, tasas de accidentes sobre el 30% y cotizaciones, por la vía de pólizas de seguros, cercanas al 18%.

A nosotros nos ha parecido interesante, - y como por ley la Mutual es una corporación de derecho privado sin fines de lucro, por lo que todos los recursos se reinvierten -, tratar de financiar las pensiones con gastos no operacionales. Estas asesorías, que ha podido prestar la Mutual en el campo exterior, le han permitido allegar importantes recursos para este objetivo. Pero también es muy valiosa la experiencia que se logra. porque la ley, si bien es parecida a la chilena, tiene algunas de las modificaciones que se quieren introducir acá. Entonces nos significa estar un paso adelante respecto a lo que probablemente llegue a ser en Chile.

En el caso de Colombia, que ya lleva un año funcionando, la prevención de riesgos la hacen médicos y aquí la hacen básicamente ingenieros, constructores civiles y arquitectos, que tienen una educación adicional en la Universidad, para esos efectos. Por lo tanto, ha habido una visión distinta y bastante complementaria.

También pensamos que puede transformarse en una fuente de recursos para los socios de la Cámara, a través de una participación en conjunto con INVESCO o la Cámara misma. Hay posibilidades en el resto de Latinoamérica, porque casi todos los países están estudiando esta legislación, por ejemplo, en Uruguay, Brasil, México y Ecuador.

10. Actividades Mutual - Cámara Chilena de la Construcción

AÑO	N° de Encuentros
1993	3
1994	3
1995	4

REPRESENTANTES DE MUTUAL EN COMITÉS DE CONTRATISTAS C.CH.C.

- Comité de Especialidades	Víctor Escobar L.	Experto P.R.P.
- Comité de Tecnología	Arturo Bórquez M.	Jefe Depto. Construcción
- Comité de Contratistas Generales	Luis Morales R.	Subgerente P.R.P.
- Comité Protec. del Medio Amb.	Luis Ferrada A.	Subgerente Hig. Ind.

Reuniones Quincenales

Este cuadro muestra algunas actividades de la Mutual con la Cámara Chilena de la Construcción, pero orientada exclusivamente a los socios de la Cámara. Por ejemplo, participación en los Comités de Especialidades, donde tenemos una persona que asiste; también tenemos en los Comités de Tecnología, de Contratistas Generales y en el Comité de Protección del Medio Ambiente. Además, durante el año pasado en el COVINSEP, en el de Vivienda Pública, se hicieron encuentros especiales para tratar de recoger las inquietudes que tienen los socios.

11. Relación de la Superintendencia de Seguridad Social con las Mutualidades de la ley N° 16.744

11.1. Naturaleza de la relación:

- La Superintendencia de Seguridades Sociales el ente fiscalizador y la autoridad técnica de control de las mutualidades, según las normas legales vigentes.
- Materias comprendidas en esa función fiscalizadora y de autoridad técnica de control:
 - a) Médico - sociales
 - b) Financieras
 - c) Actuariales
 - d) Jurídicas
 - e) Administrativas

11.2. Atribuciones de la Superintendencia de Seguridad Social

- Impartir instrucciones con normas y orientaciones para el perfeccionamiento.
- Supervigilar y juzgar la gestión administrativa.
- Calificar la legalidad de los ingresos.
- Calificar la legalidad de los egresos, así como su oportunidad y la de las inversiones.
- Calificar la legalidad de los beneficios otorgados a los afiliados.
- Examinar y juzgar los balances de contabilidad, actuariales y de acumulaciones
- Inspeccionar los servicios médicos, actuariales, de contabilidad, administrativos, etc.

11.3. Medios por los cuales la Superintendencia de Seguridad Social puede ejercer sus atribuciones

- Instructivos
- Dictámenes
- Investigación, examen, revisión de todos los actos de gestión administrativa y técnica
- Constitución de delegado o delegados en la Mutualidad.
- Integración del Directorio, con el Superintendente o un representante suyo, ambos con derecho sólo a voz.
- Revisión de las actas de su Directorio.

Los tres puntos de la página anterior se refieren a la relación de la Superintendencia con la Mutual. La ley fue creada el año 1965, en una época en que no se concebía la administración privada de la seguridad social. Hoy día, son una realidad las AFPs y las pensiones; incluso la salud, a través de las Isapres. Pero en 1965, era todavía una realidad única y una audacia el plantear que el sector privado administrara parte de la seguridad social y, por lo tanto, encajaron a las mutuales dentro de la Superintendencia de Seguridad Social. Prácticamente ésta nos ve a nosotros, claramente, casi como una empresa pública que administran ella. Es decir, tienen amplios poderes y facultades para hacer y deshacer, pueden nombrar una persona del Directorio para que esté permanentemente; pueden remover gente, etc. Y así nos lo han hecho saber, respondiendo a oficios donde hemos hecho algunas consultas. Realmente, en los últimos años, estas atribuciones la Superintendencia las ha hecho notar. Es así como casi en todas las actas de Directorio, - que es obligación mandar a la Superintendencia -, por la vía de hacer una observación quedan paralizadas las distintas decisiones que toma el Directorio y, lamentablemente, obliga a desarrollar una visita a la Superintendencia, para demostrarles la necesidad de que el acuerdo que ha tomado el directorio se materialice.

12. Capacitación Adherentes Horas hombre de instrucción

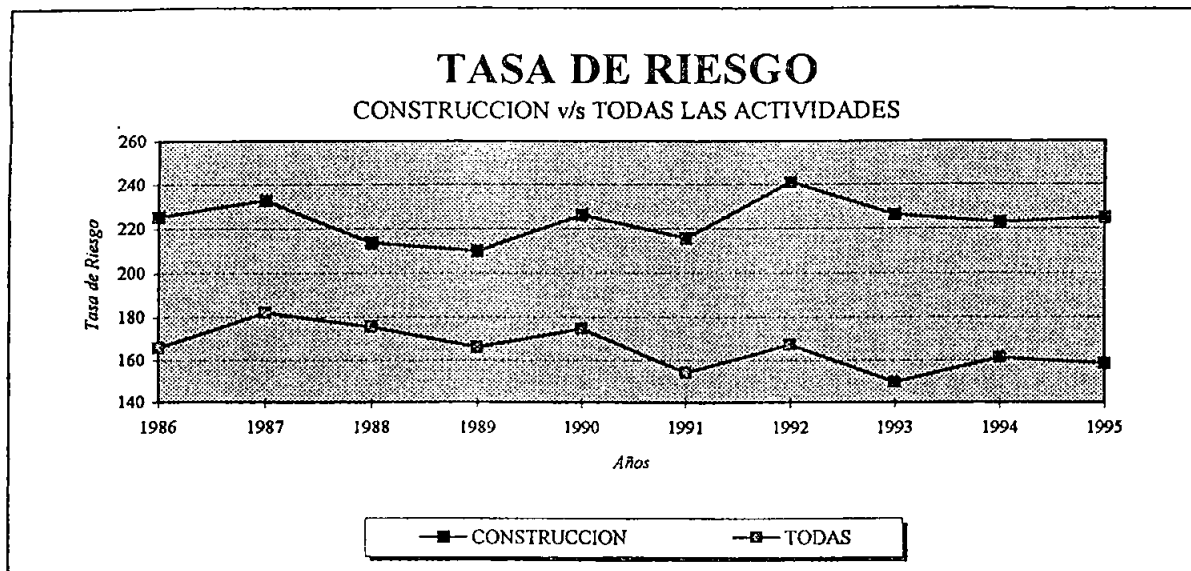
AÑOS	1992	1993	1994	1995
MASA TOTAL PAIS	692.251	766.920	796.679	859.246
MASA REG.METROP.	314.038	353.479	352.995	387.514
MASA CONST.TOTAL PAIS	----	----	----	211.725
MASA CONST.REG.METROP.	----	----	----	110.097
H.H.I TOTAL PAIS	296.438	324.534	413.801	491.843
H.H.I TOTAL REG.METROP.	93.932	69.806	88.525	101.056
H.H.I CONST.TOTAL PAIS	----	----	----	48.305
H.H.I CONST.REG.METROP.	24.228	22.808	21.423	25.204

Dentro del tema de la prevención de riesgos, que es lo que motiva hoy en día el accionar de la Mutual, queremos mostrar que, durante el año 1995, se han impartido, a nivel nacional, 491.000 horas/hombres. Es una cifra bastante impresionante. En el cuadro, está desglosado el sector construcción, en el cual, por sus características propias, no es fácil hacer capacitación, por el tema de las obras, los horarios, etc. Hemos tenido que desarrollar sistemas especiales, como los buses que seguramente muchos de ustedes conocen y donde se trata de dar capacitación directamente en terreno.

SUBGERENCIA DE CAPACITACION			
TRABAJADORES CAPACITADOS- TOTAL PAIS			
AÑO 1995			
REGIONAL	NUMERO DE PARTICPANTES		
	CURSOS	CHARLAS	TOTAL
ARICA	943	624	1.567
IQUIQUE	2.020	2.297	4.317
ANTOFAGASTA	9.461	1.683	11.144
CALAMA	5.698	878	6.576
COPIAPO	1.185	2.182	3.367
LA SERENA	1.583	1.382	2.965
VIÑA DEL MAR	569	1.098	1.667
SANTIAGO	7.966	7.280	15.246
STGO. NORTE QUIL.	2.233	1.323	3.556
STGO.SUR SN.BDO.	952	1.282	2.234
STGO. LA FLORIDA	834	900	1.734
MELIPILLA	860	548	1.408
RANCAGUA	765	2.940	3.705
CURICO	322	1.516	1.838
TALCA	1.624	4.904	6.528
CONCEPCION	1.952	4.569	6.521
TEMUCO	1.693	3.419	5.112
VALDIVIA	998	3.774	4.772
PUERTO MONTT	808	3.004	3.812
PUNTA ARENAS	419	854	1.273
TOTAL	42.885	46.457	89.342

Este cuadro muestra cómo se distribuye la capacitación a lo largo de todo el país, de tal manera que el carácter nacional que tiene la Mutual se ve materializado en la acción que realizamos desde Arica hasta Punta Arenas.

13. Evolución de la tasa de riesgo

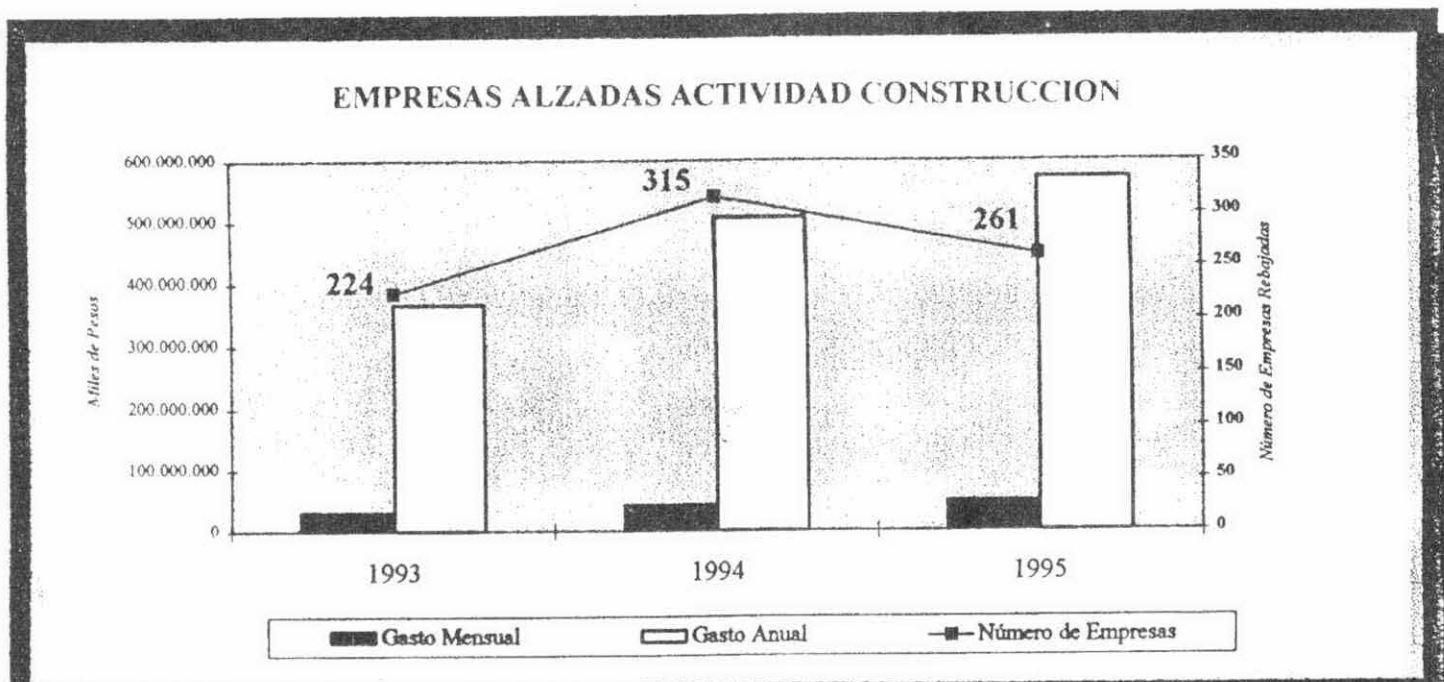


AÑOS	TASA DE RIESGO		
	CONSTRUCCION	OTRAS	TODAS
1986	225,60	144,90	165,70
1987	232,90	162,80	182,00
1988	213,60	160,00	175,40
1989	209,80	149,20	166,00
1990	226,40	155,60	174,70
1991	215,60	132,80	154,20
1992	241,10	141,30	167,20
1993	226,50	119,90	149,70
1994	222,90	139,10	161,20
1995	225,00	136,60	158,40

$$\text{TASA DE RIESGO} = \frac{\text{DIAS PERDIDOS ANUALES}}{\text{MASA PROMEDIO ANUAL}} \times 100$$

En este cuadro se muestra una evolución de la tasa de riesgo, entre el año 1986 y el año 1995, tanto para el país (la masa completa de la Mutual), como para la construcción, que es una actividad riesgosa o más riesgosa que otras. A modo de comparación, la Mutual tiene una tasa de accidentabilidad, en la construcción, en el año 1995, de aproximadamente un 17%, mientras la Asociación Chilena de Seguridad tiene un 24% para la masa de la construcción.

14. Empresas con alza en la tasa de cotización, en la construcción



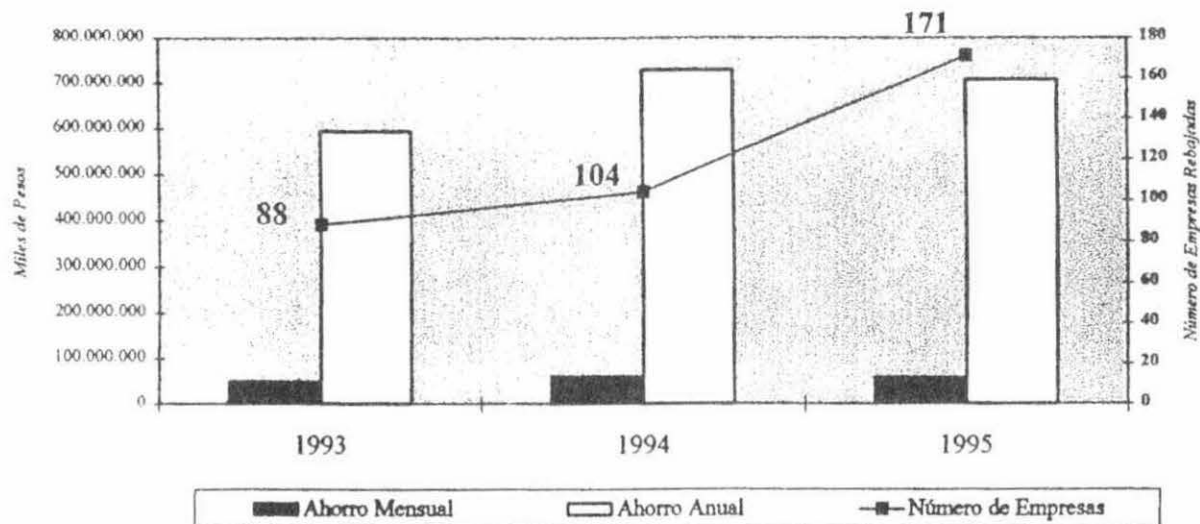
EMPRESAS ALZADAS

	1993	1994	1995
Gasto Mensual	30.573.305	42.314.472	47.635.136
Gasto Anual	366.879.657	507.773.668	571.621.637
Número de Empresas	224	315	261

Aquí tenemos el funcionamiento del famoso Decreto 173, que es una forma que tiene la ley para motivar la preocupación de las empresas por el tema de la prevención de riesgos y de disminución de la accidentabilidad. Se ve, claramente, en las empresas que han visto alza su tasa de cotización, considerando que hay una tasa-base (0,90 %) y una tasa que es variable y que depende exclusivamente de la accidentabilidad propia de la empresa y esto es lo que regula el Decreto 173.

15. Empresas con rebaja en la tasa de cotización, en la construcción

EMPRESAS REBAJADAS ACTIVIDAD CONSTRUCCION



EMPRESAS REBAJADAS

	1993	1994	1995
Ahorro Mensual	49.479.361	60.762.678	58.944.689
Ahorro Anual	593.752.331	729.152.134	707.336.272
Número de Empresas	88	104	171

En este cuadro, se muestra la evolución de las empresas que han tenido rebaja. Si comparáramos los dos cuadros, podríamos concluir que, en el año 1995, a las empresas con alza les representó un mayor costo de 571 millones de pesos, y las empresas con rebaja obtuvieron 707 millones de pesos a lo largo del año. Es decir, hay un saldo a favor de las empresas, en el sector construcción, de 200 millones de pesos, por concepto de rebaja en tasas de cotización.

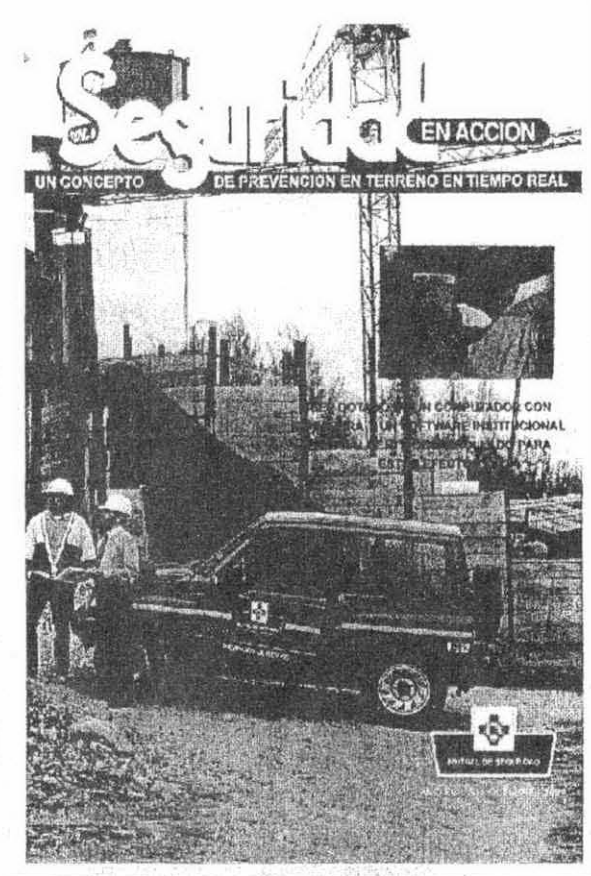
16. Actividades de apoyo para prevención de riesgos

ASESORIA EN LA GESTION DE LA PREVENCION DE RIESGOS

- SOFTWARE PARA MANEJO DE LA GESTION DEL AREA

- FLOTA DE JEEP PARA DAR ASESORIA EN LA PROPIA EMPRESA

- DISEÑO Y APLICACION DE MODELOS DE PREVENCION DE RIESGOS



Este cuadro representa un recuento muy breve de algunas de las actividades que está desarrollando la Mutual, en su vocación de prevención de riesgo, que es a lo que le da mayor importancia. Ahí se detalla la compra de 30 jeeps, y aunque esto aparezca como algo raro, en el fondo se trata de que se les han dado todas las facilidades a los prevencionistas, para que con un vehículo adecuado y equipado especialmente, con todas las facilidades de software y hardware, puedan dar un servicio más eficiente a las empresas adherentes. Esos son los famosos "notebook" que salen allí, en el segundo punto.

Hemos aumentado y estamos incorporando un nuevo vehículo para capacitación móvil, y desarrollamos programas adecuados a la actividad económica de cada empresa. Tenemos cursos de manejo estadístico, costos de los accidentes y trabajo en equipo.

Hemos desarrollado softwares, especialmente el MEPRE, que es de apoyo a la empresa en prevención de riesgos. Es un software que se regala a las

empresas que lo solicitan y en el que sale toda la información necesaria para poder hacer una buena administración del tema de los riesgos de accidentes del trabajo.

El programa METRA es de medicina ocupacional, para el control de la incidencia de las enfermedades profesionales. Está por salir un programa que se llama MS 0.CA, es decir, cero cotización adicional, donde se contienen todas las medidas para que las empresas puedan, realmente, llegar a una cotización 0,90 base y no tengan que estar pagando una cotización adicional. Tenemos un programa de autoevaluación y el de Unidad Móvil de Servicio, que es de apoyo a nuestros prevencionistas, para que puedan llegar con la prevención en la forma más eficiente a los lugares de trabajo. También tenemos el sistema informático de prevención de riesgos.

PREGUNTAS Y COMENTARIOS

Sr. GERMAN MOLINA:

Evidentemente estas preguntas fueron hechas antes de escuchar la exposición de Rodrigo, por lo que, probablemente, ya hay varias que han tenido respuesta. Dicen así:

"En los últimos años, la tasa de accidentabilidad del sector construcción no ha experimentado una disminución y se mantiene muy por sobre el promedio nacional. ¿Por qué esta falta de eficacia a pesar del aumento de los recursos de que se disponen? ¿Por qué no se invierte más en programas de prevención que en aumentar infraestructura? ¿Qué razones tan poderosas pueden alentar proyectos de internacionalización, cuando no se ha cumplido la tarea dentro del país?"

Sr. RODRIGO DONOSO:

En el tema de priorización de inversiones en infraestructura por sobre prevención, creo que se tiene una percepción equivocada. En el balance del año 1994 y 1995 tenemos una cifra de 6.623 millones el año 1995, contra 6.000 millones de pesos en gastos en prevención.

Ahora, dentro de las políticas que hemos implementado (se implementó a manera de proyecto piloto en La Serena, pero ya se ha implementado en otras regiones, como Talca, Copiapó, Concepción, etc.), se ha separado la actividad médica, que contempla el 50% del costo de la Mutual y, por lo tanto, no la podemos dejar como una actividad secundaria, porque el 50% de los gastos los representan los gastos médicos. Hemos separado la parte prevención, que antes

estaba en los hospitales o en los policlínicos o en los distintos establecimientos de salud, y lo hemos sacado junto con administración, de tal manera que la prevención de riesgos adquiriera un rango de primer nivel. En eso está la Mutual. En el caso de La Serena, los que han tenido ocasión de visitarla, podrán haber visto unas oficinas con implementación de todo tipo de apoyo para los prevencionistas, no sólo de la Mutual, sino que los propios de las empresas, con bibliotecas, medios de computación y auditorios, que las empresas usan bastante.

Hemos priorizado el tema de inversión y gasto en prevención por sobre el de infraestructura médica, a pesar de que representa el 50% y, existiendo una cierta infraestructura, no podemos abandonarla. Además, la ley obligaba a la Mutual a tener infraestructura propia.

Respecto a la tasa de accidentabilidad, para tener una visión, creo que hay que compararla en términos internacionales. El 16% en que estamos actualmente, cercanos al 17%, es internacionalmente una tasa, - en la construcción -, de país desarrollado y ha venido constantemente bajando, salvo una situación puntual que se produce durante los años 1993/94 o 1992/93, básicamente porque el crecimiento de la construcción fue muy fuerte, y entonces los riesgos son mayores en los trabajadores jóvenes, que no han conocido el peligro. Cuando se incorporó mucha gente nueva a la actividad de la construcción, evidentemente aumentaron las posibilidades de accidentes. La segunda variable, que también introdujo un grado adicional de riesgo de accidentes, fue el hecho de la gran construcción en altura. En Santiago, prácticamente, no había edificios y en 1993 contábamos 200 grúas en Santiago. El riesgo de accidentes en altura es muy distinto al de accidente a nivel de no altura, y dentro de los accidentes se da el caso, por ejemplo, de gente que no se daba cuenta que estaba trabajando en el 5º, 6º u 8º piso; pensaban que estaban trabajando en el primer piso y aún así el aumento de la accidentabilidad en esos años fue bajo.

Entonces, creo que es equivocado decir que la accidentabilidad no ha bajado, porque históricamente ha venido bajando, salvo puntualmente en los dos años que mencioné y que tiene una explicación bastante lógica. Y, en segundo lugar, nos encontramos internacionalmente en comparación con países desarrollados y, por cierto, muy por sobre la realidad latinoamericana.

Sr. GERMAN MOLINA:

La segunda pregunta que llegó al panel:

“El actual sistema de cotizaciones es oneroso para las empresas y beneficioso para la Mutual. ¿Qué acciones desarrolla la Mutual para controlar los desbordes naturales de los adherentes respecto de las licencias? ¿Se hace

diferenciación entre accidentes cuya responsabilidad es del empleado o de terceros, con los que son de responsabilidad de la empresa?".

Sr. RODRIGO DONOSO:

Respecto de que la tasa de cotización es onerosa, le voy a responder con juicios de terceras personas, porque defender uno, que está involucrado en el sistema, pudiera parecer no objetivo. Tratando de comparar nuevamente tasas, en Chile, la tasa promedio, la de la Mutual, está bajo el 2% (1.98%), que es una tasa internacionalmente muy baja. En España, es sobre el 2%, al igual que en Canadá y por servicios equivalentes. Si nos comparamos con países como Argentina, que tiene un PIB bastante más alto que el chileno per cápita, estamos bastante más bajos.

Ahora, respecto de si es alta o si es baja. Quisiera decirles que hace poco, en el proyecto de Argentina, me tocó oír el juicio que emitía una firma internacional bastante grande, al saber que en la Caja de Seguros que estaba implementando este proyecto allá, iba a estar la Mutual. Preguntaba a la Caja de Seguros si los servicios que se iban a dar eran los mismos que daba la Mutual en Chile y, dada la insistencia con que se hacía la pregunta, el gerente de la Caja de Seguros preguntó el por qué y la respuesta fue: "Mire, por un 2% y la cantidad que nos dan de servicios, realmente es una cifra irrisoria".

Lógicamente, se puede bajar del 1.98% (estoy hablando de la tasa promedio en la Mutual y no de casos puntuales de empresas) al 1.96% y con el tiempo al 1.95%, pero no podemos hablar de otros rangos. En ese sentido, no se puede decir que la tasa sea alta, no me parece adecuado el juicio.

Respecto de las licencias, es una preocupación permanente de la Mutual. Tenemos sistemas de auditoría, de inspección, porque andamos viendo la tasa que hoy está en 15 días perdidos a nivel nacional promedio por accidente. Bueno, nosotros llevamos un control mensual de todos esos datos, tratando justamente que sea una variable que vaya bajando, porque es la que mide, tanto los costos en la Mutual, como los costos en las empresas.

Sr. GERMAN MOLINA:

Otra pregunta respecto del tema señala:

"La diferenciación entre accidentes responsabilidad del empleado o responsabilidad de la empresa..." Bueno, al respecto se sabe que no se pueden hacer diferencias.

Sr. RODRIGO DONOSO:

Claro, no hay diferencias. La ley no lo contempla.

Sr. GERMAN MOLINA:

Aún hay otra pregunta:

"Para tener una buena prevención, la ley exige no sobrepasar la atención de 80 empresas por experto de planta dedicado a esa función, condición que está lejos de cumplir la Mutual. Y se hacen las preguntas siguientes: ¿En cuánto tiempo más se espera alcanzar la meta exigida por la ley? ¿Qué riesgos corre la Mutual por no dar cumplimiento a esta exigencia? ¿Existe alguna política que consulte aumentar el número de expertos a tiempo completo, para atender de preferencia al sector construcción, dada la alta tasa de accidentabilidad?"

Sr. RODRIGO DONOSO:

Lo primero que quisiera responder es que la Mutual tiene una permanente preocupación por formar nuevos profesionales que se incorporen al área de la prevención de riesgos. Es así como hoy tenemos convenios con 8 universidades a lo largo del país, para que año a año se incorporen nuevos profesionales.

Respecto de la relación que existe de empresas por experto que debe tener la Mutual: la ley planteó en el año 1965 una situación que materialmente resulta muy difícil de cumplir y, por lo tanto, está actualmente en revisión.

Sr. GERMAN MOLINA:

Otra consulta dice:

"El carácter de las supervisiones de los expertos es más bien sancionador y no educativo, generando antagonismos entre las partes comprometidas. ¿Se han hecho evaluaciones sobre la utilidad real de los informes de inspecciones, o sólo sirven para dejar establecidas las fallas en que incurre la empresa y su personal, con lo que se liberan de responsabilidad de posibles accidentes?"

Sr. RODRIGO DONOSO:

Esa es una situación que, en cierto modo, es una característica por la formación que han tenido los propios prevencionistas, pero con todos los proyectos que hemos mencionado estamos tratando, justamente, que se transforme, más que en una inspección, - que por lo demás es lo que contempla la ley -, en una asesoría y en un apoyo mucho más fuerte a las empresas. Pero esto parte, básicamente, porque las empresas tengan también una recepción a la visita

del prevencionista. La realidad, en las empresas constructoras, es que cuando llegan las visitas a las obras, el profesional director de obra, normalmente, anda con cosas bastante urgentes y el tiempo de que dispone para nuestros prevencionistas no siempre es el que quisiéramos nosotros. Pero creo que en eso se está mejorando, tanto con la capacitación que estamos haciendo nosotros a nuestros prevencionistas para equiparlos, como para cambiar la mentalidad en el sentido que sea una función más de apoyo.

Ahora, quisiera pasar también un aviso que nos interesa les llegue a las empresas socias de la Cámara. En la ley, se le da la atribución de fiscalización al Servicio Nacional de Salud. El Ministerio del Trabajo ve que esta situación no se cumple, porque no tienen la planta adecuada para hacerlo, por lo que ha tomado la misión de tratar de hacerlo el Ministerio del Trabajo. Por lo tanto, han estado capacitando fiscalizadores y por esto, en el futuro próximo, es muy probable que noten presencia de fiscalizadores de la Inspección del Trabajo, que van a estar haciendo cumplir la ley en lo que respecta a las obligaciones que tienen los empresarios para la prevención de riesgos. Les paso el aviso, porque ya se produjo una experiencia: la vivió la Cámara con la visita que se hizo a fines del año antepasado por fiscalizadores no expertos y donde, lógicamente, ninguna empresa sale bien parada.

Sr. GERMAN MOLINA:

Otra pregunta dice:

"En nuestra región, la Mutual de Seguridad no atiende con bonos de CONSALUD, si la atención no es por accidente del trabajo. Los médicos cobran sus honorarios normales trabajando en horarios de la Mutual y algunos médicos de la Mutual no aceptan bonos de CONSALUD".

Sr. RODRIGO DONOSO:

Ese es un problema que no tiene nada que ver con la Mutual, en el sentido que la Mutual atiende sólo accidentes del trabajo y enfermedades profesionales. Con la capacidad que tienen los médicos y con las horas que tienen contratadas, al médico le queda una disponibilidad, y nosotros les damos las facilidades para que atienda en los distintos establecimientos nuestros. Pero ahí tiene que originarse un convenio entre CONSALUD y el médico, porque la Mutual no tiene nada que ver en el tema de la salud privada. Nosotros damos el beneficio a los trabajadores, sus familiares y los socios de la Cámara, con precios especiales en lo que respecta a servicios que la Mutual da, pero en los honorarios del médico no tenemos ningún convenio, porque no nos une ninguna relación en el tema de la salud, que no sea la de accidentes del trabajo, en el que sí tienen relación con nosotros y es absolutamente gratuito.

Sr. GERMAN MOLINA:

Otra consulta señala que es preferible modificar la disposición que dice que si el accidente se produce en el lugar de trabajo se considera accidente del trabajo, porque se da el caso que, en actividades agrícolas, los accidentes se producen en el trayecto, dentro del predio, pero no en el lugar de trabajo.

Sr. RODRIGO DONOSO:

La ley contempla el accidente tanto de trayecto como producido en el lugar de trabajo. El de trayecto cubre desde que la persona sale de su casa hasta que regresa a ella; por tanto la persona está cubierta durante el trayecto y en el lugar de trabajo.

Sr. GERMAN MOLINA:

Parece que la diferencia estaría en que se produce dentro de los caminos al interior del predio.

Sr. RODRIGO DONOSO:

Entonces es accidente del trabajo porque está dentro, precisamente, del área de trabajo. Está dentro de su jornada de trabajo y al respecto la ley no hace distinción.

Sr. LUIS PERTUZE:

La verdad es que, por lo menos en Curicó, si lo consideran un accidente del trabajo, es decir, es importante la calificación para los efectos de la tasa. Creo que incluso los personeros de la Mutual, allá, no tienen un criterio uniforme. Yo tengo más o menos dos kilómetros de diferencia, entre la puerta del campo y algunas actividades, y se me han producido, normalmente, en la bicicleta, puesto que se caen y entonces tengo una tasa diferente, pero no se caen en la actividad propiamente tal, sino que en el trayecto.

Sr. RODRIGO DONOSO:

Eso es así en todos lados. Si el accidente de trayecto está en las horas de trabajo y dentro de las actividades que realiza el trabajador dentro de su lugar de trabajo, la ley lo considera accidente del trabajo. Ahora, frente a un reclamo, uno puede recurrir a la Superintendencia y ésta sanciona. Es decir, la Mutual no tiene nada que hacer ahí.

III. AREA FORMATIVA

- a) Corporación de Capacitación de la Construcción/
Corporación de Investigación de la Construcción**
- b) Corporación Educacional de la Construcción**
- c) Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la
Seguridad Social CIEDESS**

**CORPORACION DE CAPACITACION
DE LA CONSTRUCCION**

**CORPORACION DE INVESTIGACION
DE LA CONSTRUCCION**

**Exposición a cargo de don Patricio Mena Barros,
Presidente de la Corporación de Capacitación:**

Esta será una presentación corta de lo que es la Corporación de Capacitación y un apéndice de la Corporación de Capacitación, que está siendo cada día más importante, y que es la Corporación de Investigación de la Construcción, CIC. Voy a hacer una breve reseña de lo que son cada una de ellas y sus objetivos, y luego Alberto Ureta va a detallar un poco más.

Vamos a comenzar por la Corporación de Capacitación. Uno de los objetivos principales es administrar el beneficio SENCE del 1% de capacitación. Hoy día, estamos administrando este beneficio a lo largo de todo el país, porque la Corporación de Capacitación tiene sucursales de Arica a Magallanes, y estamos atendiendo a todas las actividades económicas del país, no solamente construcción. Si bien tenemos un gran énfasis en construcción y somos parte de esta industria, no nos podemos financiar si no atendemos a los otros sectores, especialmente en provincias. Estamos atendiendo a minería, pesca, agricultura, industria y construcción.

1. Misión de la Corporación de Capacitación de la Construcción

MISION

- PROMOVER, PLANIFICAR, ORGANIZAR, COORDINAR Y SUPERVISAR LA FUNCION DE LA CAPACITACION DE ACUERDO A LAS NECESIDADES GENERALES O LAS ESPECIFICAS DE LAS EMPRESAS ADHERENTES.
- SERVIR DE ENLACE ENTRE LAS EMPRESAS ADHERENTES Y EL SERVICIO NACIONAL DE CAPACITACION Y EMPLEO Y LOS ORGANISMOS TECNICOS DE EJECUCION RECONOCIDOS Y AUTORIZADOS POR ESE SERVICIO.
- ESTUDIAR LOS PROGRAMAS DE CAPACITACION OFRECIDOS POR LOS ORGANISMOS TECNICOS DE EJECUCION RECONOCIDOS Y AUTORIZADOS; Y CONTRATAR AQUELLAS AFINES A LAS CARACTERÍSTICAS Y NECESIDADES DE SUS ADHERENTES.

Hoy día, la Corporación de Capacitación, como organismo administrador del 1%, es el más grande del país.

¿Cuál es el servicio que ofrece la Corporación? No es solamente administrar el 1%, sino que se trata de un servicio bastante más amplio. Se ofrece detección de necesidades en la empresa: ir a cada una de las empresas y ayudarles a entender qué es lo que necesitan, administrar su 1%, organizarles cursos a la empresa en su totalidad, u organizar cursos para un sector; también organizar cursos internos dentro de la empresa.

¿Cómo llegamos a cada una de las empresas? Se ha ido creando una red de algo así como ejecutivos de cuenta. Hay personas que tienen asignados un cierto número de empresas y ellos las atienden. Cada uno de ustedes, si está afiliado a la Corporación, debe tener un ejecutivo, es probable que muchos no lo sepan. Por favor llamen, pregunten quién es su ejecutivo y sáquenle trote; si él tiene mucho trabajo, estamos en condiciones de poner otro ejecutivo. Ese es el sistema que tenemos, la idea es ofrecerles el servicio más amplio que podamos.

Algo que me interesa aclarar es que la Corporación de Capacitación no dicta cursos. Los cursos los dictan otras entidades como, por ejemplo, la Corporación Educacional, Inacap y otros organismos. Nosotros no estamos dando cursos, nosotros ayudamos a organizar esos cursos, a detectar las necesidades y a administrar su 1%.

También cumplimos otra labor social que dice relación con que los 1% que recibe la Corporación a lo largo del año, muchas veces no son consumidos por las empresas y sobra algo; con eso se hace un plan anual de becas y eso permite que se capaciten personas que hoy día no están empleadas.

¿A quiénes se ha capacitado en el pasado? Básicamente desocupados, y esto a través de los Departamentos de Colocación de las Municipalidades; también se han capacitado conscriptos. Ese es un ámbito de acción que es muy positivo, porque tienen disciplina; están ahí y se les agrega algo más que el servicio militar obligatorio, que es algo que se ha estado conversando mucho últimamente en la prensa. También se han capacitado presos y, a futuro, puede que pensemos en tercera edad, etc. Hay muchos otros proyectos.

Básicamente, dentro de esta área estamos tratando que cada una de las empresas nos diga cuál es su problema en el tema capacitación y nosotros la ayudemos a resolverlo.

Respecto de la Corporación CIC. Esta también es una Corporación sin fines de lucro, tal como la Corporación de Capacitación. La Corporación CIC pretende ser promotora y agente en la investigación, desarrollo y transferencia

pretende ser promotora y agente en la investigación, desarrollo y transferencia tecnológica en el sector de la construcción, y eso enmarcado dentro de nuestro plan estratégico. Además, pretendemos ser un punto de encuentro entre el sector público, las empresas privadas y las universidades, para transferir tecnología, tener un lugar donde se pueda ir, discutir los problemas, tratar de hacer investigaciones, tener apoyo, biblioteca, etc. También apoya y complementa a la Corporación de Capacitación. Por ejemplo, si la Corporación se da cuenta que se requiere transferir una cierta tecnología al país y no está el curso desarrollado y se requiere hacer una inversión para implementarlo, entonces la Corporación CIC invierte en el desarrollo del curso y después algún organismo lo dará; la Corporación CIC lo venderá, lo arrendará, lo prestará, etc.

Ese es el marco general. Esperamos que nos conozcan un poco más. La idea es lanzar la Corporación CIC, hacerla más pública. A mediados de año vamos a partir con un seminario internacional cuyo temario va a ser el desarrollo de la industria de la construcción. Vamos a traer gente de fuera de Chile, con amplia experiencia, que nos va a decir: "Miren, en tal país estábamos hace 30 años donde están ustedes hoy día o algo parecido, y hemos llegado hasta donde estamos hoy, por este camino. A futuro, vemos que la construcción va hacia tal o cual punto y creemos que hay que caminar por acá". Creo que eso nos puede ayudar mucho.

**Continuación de la exposición a cargo de don Alberto Ureta Alamos,
Director Ejecutivo de la Corporación:**

Nosotros quisiéramos partir mostrando nuestro trabajo en la Corporación de Capacitación, fundamentalmente mirando bajo el punto de vista del desarrollo de los trabajadores. El nivel de educación que han tenido éstos ha sido bajo y, por lo tanto, la única forma de que ellos sean realmente profesionales es ayudándoles a través de la capacitación.

2. Nuestro Trabajo

A) AYUDA EN EL DESARROLLO DE LA PROFESIONALIZACION DE LA PERSONA EN SU TRABAJO

PRESENTE

PRODUCTOS O SERVICIOS	OBJETIVO BASICO	COOPERACION AL DESARROLLO TECNOLÓGICO
Profesiogramas	<p><i>Profesionalización de los Trabajadores:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Organigrama • Característica General del Sector Estudiado • Currículo general de Conocimiento • Descripción del Oficio <ul style="list-style-type: none"> • Grado Instrucción • Experiencia requerida • Conocimientos • Tareas • Currículo 	<p>Permite a la Empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocer los requerimientos y habilidades de un determinado puesto de trabajo. • Establecer los programas de entrenamiento de su personal
Mallas Curriculares	<p><i>Profesionalización a partir de un punto:</i></p> <p>Descripción de materias y conocimientos necesarios para cada uno de los puestos de trabajo.</p>	Idem Anterior
Diaporamas	<p><i>Técnicas audio-visuales que permiten corregir y desarrollar habilidades específicas.</i></p>	Herramienta que permite el aprendizaje de nuevas tecnologías
Multimedia	<p>TECNICA DE ULTIMA GENERACION EN SISTEM. INTERACTIVO DE APRENDIZAJE</p>	Idem Anterior

La Corporación ha desarrollado los profesiogramas, las mallas curriculares, diaporamas y multimedias que son medios mediante los cuales podemos hacer que la gente vaya recibiendo entrenamiento y vaya entendiendo.

FUTURA

SISTEMA DE FORMACION DUAL en la industria de la construcción, encargándose el estudio a la Corporación de Investigación.

EDUCACION A DISTANCIA un sistema que permite a trabajadores recibir educación y capacitación a distancia ocupando videos

Estamos metidos en tratar que los trabajadores puedan aprender más, y junto con la Corporación Educacional estamos trabajando en todo lo que es el sistema de **educación dual** y además queremos comenzar con la **educación a distancia**, de

manera que todos los trabajadores que estén en campamentos, que vivan fuera de Santiago y que tengan algún tiempo, a una determinada hora puedan entrar a ser educados y capacitados, incluso ocupando los canales de TV-Cable que no están ocupados. En ese sentido, estamos buscando convenios para llegar a eso.

B) AYUDA Y CONTROL DEL DESARROLLO DEL HOMBRE EN LA EMPRESA

PRESENTE

B.1.-PROGRAMA ANUAL DE CAPACITACION

B.2.-DESARROLLO DE LINEAS DE CREDITOS PARA LAS EMPRESAS

B.3.-NEGOCIACION CON OTES

FUTURO

B.4.-SELECCION DE PERSONAL

B.5.-EVALUACION DEL TRABAJO

B.6.-EVALUACION DE LA CAPACITACION POR IMPACTO

Se requiere tener claridad respecto de cuáles son los **finés y objetivos de la empresa** y para ello nosotros desarrollamos un programa anual de capacitación , - en base a la detección de necesidades, selección de cursos -, donde se parte de una proposición de inversión que hacemos a las empresas. Hemos desarrollado líneas de crédito con los bancos de manera que se acabe la chacota de pedir plata prestada para hacer capacitación. Es decir, el que no tiene plata depositada en la Corporación, hoy día, sencillamente, no hace capacitación, y si alguien quiere hacerla, se puede recurrir ahora al Banco del Desarrollo, puesto que tenemos un convenio especial con ellos y ahí se puede tener crédito para desarrollar la capacitación.

PROGRAMA ANUAL DE CAPACITACION

DETERMINACION DE LOS OBJETIVOS DE NEGOCIO DE LA EMPRESA	Conocer los objetivos de negocio de la empresa para el año de trabajo
ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA	Conocer el organigrama para determinar la forma en que se aplicarán las encuesta de detección de necesidades
DETERMINACION DE NECESIDADES DE CAPACITACION	Aplicación de la encuesta a los niveles Administrativos y Operativos, para así conocer las necesidades del encuestado, sus pares y de su supervisor.
ANALISIS ENCUESTAS	Análisis computacional de las encuestas de detección de Necesidades de Capacitación.
PRESENTACION DE UNA PROPOSICION DE PLAN	Presentación a la Gerencia Superior de una proposición de capacitación para sus trabajadores, por sección de análisis, en el que se incluyen los temas, su valor y algunas instituciones candidatas a realizar la capacitación.
ANALISIS EN CONJUNTO DE LA PROPOSICION Y SELECCION DE LAS ACCIONES DEFINITIVAS	Teniendo como base el conocimiento de la Gerencia Superior de las características de su personal, se determinan las acciones de entrenamientos que ellos recibirán como parte de Plan Anual de Capacitación.
FORMULACION Y PRESENT. DEL PLAN ANUAL DE CAPACITACION DE LA EMPRESA	Presentación final del Plan Anual de Capacitación.
DESARROLLO DEL PLAN	Asesoramiento en la ejecución del Plan Anual de Capacitación

Por otro lado, hemos entrado ya en el aspecto de selección de personal, evaluación del trabajo y evaluación de la capacitación por impacto, que es la única manera mediante la cual se puede demostrar a los empresarios la relación beneficio/costos y así poder decirles que, efectivamente, la capacitación que ha recibido su gente les ha significado un incremento en las utilidades o en la productividad.

C) APOYO A LA INVESTIGACION CON LA UNIVERSIDAD

C.1.-CONVENIO DE INVESTIGACION CON EL DEPARTAMENTO DE ING. Y GESTION DE LA CONSTRUCCION DE LA ESCUELA DE INGENIERIA DE LA P.U.C.

Año	Monto (UF)	Temas de Investigación
1987	470	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de operaciones en construcción • Introducción de mejoras y programa de capacitación • Estudio diagnóstico motivacional
1988	1700	<ul style="list-style-type: none"> • Aspectos motivacionales del trabajador • Determinación y Herramientas de un PMP • Programas Pilotos de Mejoramiento de Productividad • Simulación computacional de operaciones estándar
1989	1940	<ul style="list-style-type: none"> • Programas de Mejoramiento de Productividad • Simulación computacional de operaciones • Establecimientos de procedimientos estándar • Aplicaciones de videos interactivos • Aplicaciones de Sistemas expertos • Gestión en Obra
1990	2830	<ul style="list-style-type: none"> • Confección de presupuesto para un conjunto de casas • Modelación y simulación de operaciones de construcción • Análisis estadístico de accidentes • Calidad en la construcción • Accidentabilidad • Sistema de planificación operacional a corto plazo • Marketing en la Construcción • Análisis de operaciones de construcción • Juegos computacionales de instrucción en Adm. de la Construcción
1991	1780	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de Operaciones de Moldaje • Análisis de Riesgo en proyectos de construcción • Estrategias de marketing en la Construcción • Motivación y Satisfacción Laboral • Sistema experto para la construcción de túneles • Análisis de la Información Generada por el SPG • Sistema de Control de Mano de Obra

1992	908	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad Total en Construcción • Organizaciones para la calidad total • Gestión de contratos de Construcción • Modos contractuales británicos y franceses • Estudio de estrategias de motivación laboral • Herramientas de diagnóstico motivacional • Gestión del recurso humano en construcción • La industria de la Construcción en Chile • Análisis comparativo de la product. en la construcción
1993	1155	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis del Impacto durante la mantención de carreteras en Chile • Planificación de corto plazo • Cartas de Balance • Modelo computacional de control de recursos • Desarrollo de un sistema de gestión
1994	1523	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de aspectos relevantes para una Gestión Inmobiliaria exitosa • Benchmarking en la Construcción • Identificación de factores claves en la relación Mandante-Contratista • Evaluación del impacto de regulaciones ambientales
1995*	811	<ul style="list-style-type: none"> • Productividad en la construcción • Planificación estratégica para empresas constructoras • Herramientas y equipos para la Construcción • Mejoramiento de procesos de en la Construcción • Programas de Mejoramiento de Calidad para empresas constructoras • Evaluación de estrategias de ejecución
TOTAL	13117	

Nota*: valores a julio

En el presente en este Convenio, el Depto de Ing. y Gestión de la Construcción, se encuentra trabajando en un proyecto específicamente encargado por nuestra Corporación, que forma parte a su vez del Plan Estratégico de la Cámara Chilena de la Construcción: **Indicadores de Desempeño**, a nivel de empresa y proyecto.

Nosotros partimos el año 1987 con la Escuela de Ingeniería de la Universidad Católica. En los cuadros aparecen los años y los montos y los temas que se han tratado. Hasta el año 1995, nosotros hemos invertido 13.117 UF. En este momento dentro del plan estratégico de la Cámara tenemos contratado con la Universidad el desarrollo de los indicadores de desempeño, con lo cual trataremos de que las empresas constructoras puedan saber cuál es su productividad, comparada con su medio, comparada con el país y comparada con las empresas extranjeras. Sabemos, por nuestro plan estratégico, que a futuro van a quedar en Chile muy pocas empresas contratistas generales, menos de 10, y sabemos que las otras van a tener que ser empresas medianas y con una gran productividad y una gran especialización. La única manera, entonces, de poder ayudarles, hoy, a este traspaso y a esta nueva forma de empresa constructora que va a haber, es si logramos determinar estos índices de desempeño.

C) APOYO A LA INVESTIGACION CON LA UNIVERSIDAD

**C.2.-APOYO AL DESARROLLO DE SEMINARIOS Y EVENTOS
TECNOLOGICOS DEL DEPTO.DE ING Y GESTION DE
LA CONSTRUCCION DE LA PUC**

Algunos de ellos fueron:

- Seminario Internacional "Futuro de la Construcción" - 1990
- Semana de la Productividad y Calidad en la Empresa - 1990
- Tercer Congreso Nacional de la Construcción - 1990
- III Seminario de Productividad y Gestión en la Construcción - 1991
- II Seminario Internacional de la Industria de la Construcción - 1991
- Ciclo de Charlas Edifica 91
- Gestión y Productividad en la Construcción - 1992
- III Seminario Internacional de la Industria de la Construcción - 1992
- IV Seminario Internacional de la Industria de la Construcción - 1993
- V Seminario Internacional de la Industria de la Construcción - 1994

Además de lo anterior, nosotros hemos participado, como Corporación, apoyando fundamentalmente al desarrollo de muchos seminarios en Santiago y seguramente todos los seminarios de productividad que se han desarrollado en la Escuela de Ingeniería han sido con el apoyo de la Corporación y nosotros nos hemos comprometido con bastante plata.

D) DESARROLLO DEL SECTOR CONSTRUCCION

La Corporación tiene su razón de ser en la ayuda que ella preste al sector de la construcción como una extensión de lo que hace con la Industria de la Construcción, para la que inicialmente fue creada.

D.1.- PROFESIOGRAMAS

Estamos comprometidos con el sector de la construcción en todo lo que sea el desarrollo del Plan Estratégico de la Cámara. Además de eso, desde hace muchos años hemos partido con los profesiogramas, especialmente en cuanto a los programas sectoriales, donde todos los excedentes de un 50% de empresas, que no son de la construcción, han ido orientados a formar trabajadores de la construcción, ya sea en los regimientos, en la Armada, ya sea entre los trabajadores cesantes, etc. Es decir, la Corporación ha tenido siempre una orientación especial hacia el sector construcción.

D) DESARROLLO DEL SECTOR CONSTRUCCION

D.2.- PLANIFICACION ESTRATEGICA SECTOR CONSTRUCCION

La Cámara Chilena de la Construcción se encuentra desde hace un año elaborando su Planificación Estratégica como una forma de asegurar entre sus asociados el liderazgo que ella ha tenido. Desde el inicio de este trabajo la Corporación de Capacitación ha participado, teniendo actualmente el encargo, en conjunto con la Corporación de Investigación, de desarrollar la investigación sobre la "ORGANIZACION INTERNA DE LA EMPRESA CONSTRUCTORA DEL FUTURO", para que ellas puedan enfrentar adecuadamente los desafíos que tendrán como miembros de nuestro país en ese futuro, provenientes de la globalización, apertura y avances tecnológicos de nuestra economía.

El objeto de la estrategia nombrada es "**mejorar la cantidad, calidad y motivación de todo su personal, oomo también la productividad de las empresas**", todo referido a aquellas empresas integrantes del Sector Construcción.

Asimismo, se ha estimado conveniente desarrollar un proyecto general previo, que permita efectuar un **análisis de la estructura de la Industria de la Construcción**, con el objeto de contar con información actualizada respecto de sus actores, segmentación y proyecciones. Lo anterior generará una base para todos los proyectos posteriores, especialmente en cuanto a su dimensionamiento y perspectivas futuras.

Todos los proyectos, en total 21, son conducentes en conjunto a desarrollar la estrategia antes expuesta y permiten asegurar el crecimiento del Sector, el aumento de su productividad y el mejoramiento sustancial de las personas que trabajan en él.

D) DESARROLLO DEL SECTOR CONSTRUCCION

D.3.- PROGRAMAS SECTORIALES

Desde la creación de la empresa, se han desarrollado anualmente programas de capacitación de personas sin trabajo y/o de baja calificación laboral, de acuerdo con lo establecido en la reglamentación vigente; con los recursos que nuestras empresas adherentes no ocupan durante el año calendario respectivo, en los programas de entrenamiento ó capacitación de su personal. Estos programas se han orientado hacia la formación de personas para el Sector de la Construcción, de acuerdo a las necesidades detectadas en el país, en conjunto con la Cámara Chilena de la Construcción.

Año	Monto del Programa en MM\$
1992	44
1993	109
1994	228
1995	122

3. Algunos datos estadísticos

A continuación, aparecen dos cuadros que muestran, por áreas de actividad económica, un resumen total con los siguientes datos:

- número de empresas adherentes, con su dotación de trabajadores, y el número de los que han recibido capacitación, y
- el monto de la franquicia potencial y los gastos efectivamente imputados.

ACTIVIDAD ECONOMICA	Nº DE EMPRESAS			DOTACION Nº TRAB.			Nº CAPACITADOS		
	1994	1995	95/94	1994	1995	95/94	1994	1995	95/94
01 Agricultura	148	217	1,47	17.928	23.420	1,31	3.435	4.977	1,45
02 Cant. y Minas	15	13	0,87	4.455	10.283	2,30	734	817	1,11
03 Ind. Manuf.	194	246	1,27	25.312	29.519	1,17	6.473	7.996	1,24
04 Elect. y Gas	23	25	1,09	3.396	2.501	0,74	1.086	1.510	1,39
05 Construcción	430	463	1,08	90.784	101.296	1,12	11.721	13.481	1,15
06 Com. M. y Men.	187	217	1,16	12.307	14.081	1,14	2.257	3.247	1,44
07 Transporte	61	70	1,15	5.109	5.036	0,99	1.500	671	0,45
08 Ent. Fin. y S.	35	90	2,57	3.558	3.140	0,88	2.441	539	0,22
09 Servicios	211	132	0,63	20.681	21.187	1,02	4.958	6.653	1,34
TOTALES	1.304	1.473	1,13	183.530	210.463	1,15	34.605	39.891	1,15

Durante el año 1994, atendimos a 1.304 empresas; en 1995, a 1.473. La dotación total de trabajadores de las empresas adherentes era, en 1995, de 210.000 trabajadores, de los cuales 39.000 se capacitaron, más 600 trabajadores

que recibieron capacitación en el programa sectorial, con lo cual llegamos a 40.000 y tantos trabajadores, que fue lo que hicimos el año pasado.

En la construcción, el gráfico representa a 463 empresas, que tiene 101.000 trabajadores. Es decir, tenemos un 25% de los trabajadores del sector construcción y, de éstos, 13.481 recibieron entrenamiento en 1995. A propósito de esos 13.000: en Estados Unidos, el porcentaje de entrenamiento y capacitación del sector construcción es algo menos que el 2% de la masa laboral, y ese 2% es fundamentalmente (en un 80%) sindicalizado. Es decir, los índices de capacitación de Chile son muchísimo mayores que los índices que tienen los yanquis. Ellos siempre han sido nuestros dioses, y resulta, entonces, que nuestros dioses no hacen tanta capacitación como la que se hace aquí en Chile. Reconozco, sí, que la educación en Estados Unidos es mejor que la nuestra, por lo tanto, necesitan menos capacitación. Una manera de solucionar eso es por la vía de la capacitación y eso es lo que estamos haciendo.

ACTIVIDAD ECONOMICA	FRANQUICIA POTENCIAL			GASTOS IMPUTADOS		
	1994	1995	95/94	1994	1995	95/94
01 Agricultura	358.039.669	485.420.531	1,36	207.646.185	283.769.626	1,37
02 Cant. y minas	150.593.550	704.989.283	4,68	39.406.942	46.412.436	1,18
03 Ind. Manuf.	684.356.762	827.104.192	1,21	409.872.542	467.377.351	1,14
04 Elect. y Gas	137.987.302	92.662.007	0,67	61.752.038	64.748.212	1,05
05 Construcción	1.935.177.302	2.143.199.460	1,11	874.104.979	1.040.987.180	1,19
06 Com. M. y Me	286.664.403	339.585.462	1,18	144.492.083	218.688.521	1,52
07 Transporte	116.821.668	127.882.431	1,09	64.739.581	39.594.618	0,61
08 Ent. Fin. y S.	132.606.697	77.583.979	0,59	98.521.223	40.144.554	0,41
09 Servicios	556.856.351	649.373.135	1,17	288.600.583	339.293.838	1,18
TOTALES	4.359.103.704	5.447.800.480	1,25	2.189.136.156	2.540.926.335	1,16

La gran pelea que tenemos nosotros es que la empresa aporte su 1%. Al respecto, me interesa destacar la parte construcción: el año 1995 la construcción tenía, - de las empresas adherentes a la Corporación -, 2.143 millones, de los cuales aportó 1.040 millones, es decir, el 50% y eso es una cosa que nunca hemos podido controlar y no vamos a poder nunca controlar; nosotros creemos en las personas, creemos en las empresas, y cuando éstas nos dicen que tienen 100 trabajadores, nosotros creemos que efectivamente tienen 100 trabajadores. Y cuando llega el fin de año resulta que, en vez de tener 100, tienen 300. Entonces, nosotros estamos imposibilitados de hacer muchas cosas con ellos y esto ha sido así en todas las empresas constructoras, una tradición, aunque esta situación está cambiando, pero poco a poco, y nos va a costar muchísimos años terminar de cambiarla.

Además de la persona y su desarrollo, nosotros también nos hemos metido mucho en el apoyo a la investigación, lo cual lleva a mejorar la productividad y a mejorar las inversiones y nuevas técnicas de productividad.

4. Visión Corporativa de la Corporación de Investigación de la Construcción

Quisiera referirme a la Corporación de Investigación. Esta fue creada por la Corporación de Capacitación de la Cámara y la Corporación de Educación y tiene como misión fundamental:

- Ser líderes reconocidos en nuestro accionar, tanto nacional como internacionalmente;
- Ser promotores y agentes de investigación, desarrollo y transferencia tecnológica en el sector construcción;
- Ser un punto de encuentro entre los agentes públicos y privados que participan en la industria de la construcción;
- Generar negocios y servicios que sean autofinanciables o, en caso contrario, de gran valor social que beneficie la imagen y liderazgo de la Corporación;
- Apoyar y complementarse con la Corporación de Capacitación, en todas aquellas áreas en que ella no pueda desarrollar actividades de investigación y transferencia tecnológica, y
- Actuar coordinadamente con otras instituciones de la Cámara Chilena de la Construcción, evitando duplicidad de esfuerzo, tiempo y recursos.

Esta Corporación fue creada para apoyar siempre a la Corporación de Capacitación, por si algún día llegase a cambiar la ley.

5. Misión de la Corporación de Investigación

DECLARACION DE MISION

La Corporación de Investigación, institución privada sin fines de lucro, posee como premisa fundamental, liderar en nuestro país el proceso de Innovación y Transferencia Tecnológica en la Industria de la Construcción.

Nuestro accionar se enmarca bajo profundos valores éticos y de respeto a la dignidad de las personas, reconociendo que ellas son el elemento primordial para el logro y éxito de los objetivos de la Corporación. Asimismo, las recomendaciones que la Corporación entregue a la sociedad contemplarán un respeto por el medio ambiente y su entorno.

Creada por la Corporación de Capacitación de la Construcción y la Cámara Chilena de la Construcción, nuestros esfuerzos tendrán un especial énfasis en generar valor agregado hacia sus empresas adherentes y socias.

El compromiso individual de todos los que trabajan en la Corporación y el reconocimiento de esta hacia ellos, constituirá el motor de crecimiento y desarrollo de la Institución.

La Corporación efectuará evaluaciones periódicas de su accionar y de la apreciación que sobre ella tengan los agentes públicos y privados que participan en la Industria de la Construcción, de modo que le permita corregir oportunamente su plan de trabajo.

MISION (Continuación)

Productos y Servicios

- . Ofrecer a las empresas un servicio de Control, Coordinación y Gestión de instancias de asesoría necesarias al interior de cada empresa en materias de investigación, desarrollo y transferencia tecnológica.
- . Estudios y Consultorías específicas, principalmente a través de la subcontratación a especialistas y alianzas estratégicas con instituciones y empresas dedicadas a la investigación y asesoría de reconocido prestigio en el tema.
- . Coordinación y Dirección de Comisiones Técnicas, donde participen representantes de todos los actores involucrados en una área determinada, con el objeto de obtener conclusiones y recomendaciones concretas en pro de un beneficio general.
- . Desarrollo de herramientas y productos que puedan ser aplicados en forma genérica a un conjunto de empresas, con un valor agregado tecnológico o de gestión y que permitan un retorno económico para la Corporación.
- . Nexos con Instituciones y Centros de Investigación en el área de la Construcción en otros países. Servicio de Articulación Tecnológica entre empresas e Instituciones nacionales con sus similares en otros países y viceversa.
- . Revista de Divulgación y Transferencia Tecnológica en la Industria de la Construcción - Boletín de Información Tecnológica BIT.
- . Organización de Eventos Científicos-Tecnológicos y Seminarios de Divulgación Técnica.

MISION (Continuación)

Mercado

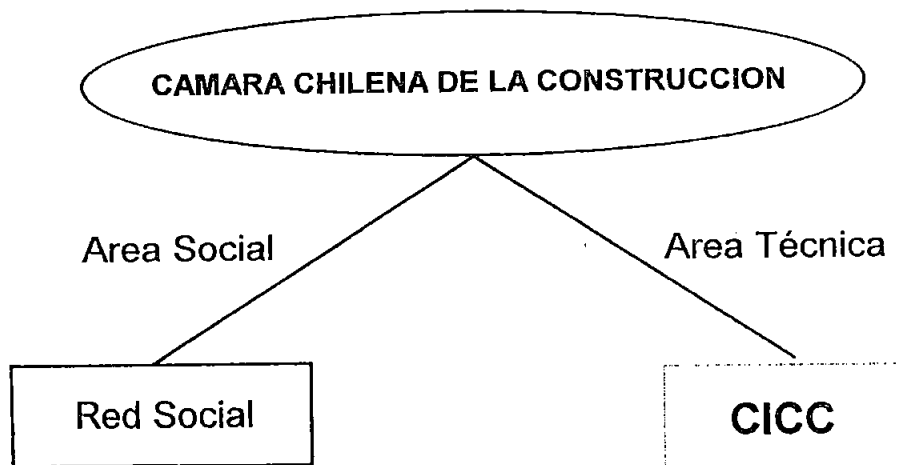
- La Divulgación tecnológica debe contemplar Universidades, Centros de Investigación, Instituciones Gubernamentales y empresas estatales y privadas relacionadas con el tema en cuestión.
- El ámbito de acción en cuanto a servicios y productos comercializables puede abarcar cualquier empresa pública o privada, con especial énfasis en empresas e instituciones al interior de la Industria de la Construcción.
- El esfuerzo y actividad inicial de la Corporación debe estar dirigida a las empresas socias a la Cámara Chilena de la Construcción, con el fin de lograr en primera instancia un liderazgo reconocido al interior de este grupo de empresas.

Geográfico

- Los esfuerzos iniciales se orientarán a lograr un posicionamiento en Santiago, en empresas del sector construcción, extendiendo a la brevedad esta atención a las regiones. En el área de asesorías y Eventos, se debe contemplar como mercado potencial a todos los países latinoamericanos.
- La integración con Centros Internacionales de Investigación debe estar orientada a los países desarrollados y del continente Americano

6. Relación con la Cámara Chilena de la Construcción

¿ CÓMO SE ENMARCA DENTRO DE LA CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION ?



A nosotros nos interesa muchísimo mostrar las cosas que hemos estado haciendo. La Cámara hasta la fecha,- y este gráfico lo muestra -, siempre ha sido una gran entidad gremial. La Cámara se creó como una asociación gremial y es su razón de ser. Después la Cámara creó toda una Red Social de apoyo y preocupación por sus trabajadores. Hoy día nosotros creemos que la Cámara debiera crear una gran red técnica de apoyo a la Cámara y la gente está pidiendo que la Cámara se comprometa con algunas cosas técnicas.

¿Qué hemos hecho nosotros respecto de la parte técnica? Lo podemos dividir en actividades nacionales e internacionales.

7. Boletín de Información Tecnológica

BOLETIN DE INFORMACION TECNOLOGICA - BiT

A fines de 1993, se firma un convenio con la C.Ch.C. para la elaboración de una revista de Innovación y Transferencia Tecnológica.

ANTECEDENTES

Revista BiT es un producto de la Corporación de Investigación de la Construcción en conjunto con la Cámara Chilena de la Construcción, destinado a ser un instrumento de transferencia tecnológica para el sector construcción y los sectores económicos relacionados.

BiT es editado por la Corporación de Investigación de la Construcción, como un servicio más que ofrece esta Corporación en pro de mayor bienestar y desarrollo para el país. BiT es una publicación de alto valor agregado, que le permite ser coleccionable sin perder vigencia en el tiempo.

OBJETIVOS

Entre sus objetivos principales, Revista BiT busca promover y coordinar iniciativas de investigación y desarrollo, transferencia de tecnología y difusión en el área de la construcción, tendiendo a un mejoramiento continuo de la productividad, calidad y desarrollo general del sector.

Su función es difundir, por un lado, los avances tecnológicos producidos en el sector, localmente o en otros países, y por otro, las investigaciones que estén en desarrollo, transformándose así en un ente coordinador entre los distintos oferentes y demandantes de tecnología.

En actividades nacionales, en la Cámara se ha creado el BIT (Boletín de Información Tecnológica), que edita dos números al año y que aparece luego de cada Consejo de la Cámara desde hace dos años. Ustedes lo conocen y deben considerar el esfuerzo que para nosotros significa estar produciendo esta revista.

8. Servicio de Productividad y Gestión

A partir de 1990 se ha desarrollado en conjunto con el Depto. de Ing. y Gestión de la Construcción el SERVICIO DE PRODUCTIVIDAD Y GESTION - SPG- para el apoyo de la Administración en las obras de construcción. La misión del SPG es prestar servicios prácticos de apoyo a la administración de empresas y proyectos de construcción y minería, para lograr un aumento de la productividad y un mejoramiento de la gestión empresarial y de proyectos.

Después tenemos el Servicio de Productividad y Gestión, que hacemos en conjunto con la Universidad Católica y que es el resultado de esas 13.000 UF que hemos metido en la Universidad. Nosotros somos secretaría técnica de una serie de comisiones técnicas que funcionan en la Cámara y que, probablemente, algunos de ustedes no saben que existen.

Primera Comisión Técnica: Diseño y Evaluación de Pavimentos, todos los pavimentos que se han hecho en Chile, tanto de asfalto o de hormigón se están estudiando en la Cámara, se está viendo si realmente el diseño que se está haciendo es el adecuado. Los miembros que participan en esta Comisión son: el Ministerio de Obras Públicas, incluso viene un asesor del Ministro; viene el Director Nacional del Laboratorio de Vialidad, viene el segundo del Laboratorio de Vialidad, viene el Jefe de Mantenciones. Por otro lado vienen personas de muy alto nivel del Ministerio de la Vivienda; todos los diseñadores más grandes del país, en cuanto a la parte oficinas de proyectos y constructores, y se discute sobre si lo que se ha hecho en pavimentos está bien realizado o no. Es interesante que ustedes participen de estas reuniones para que vean las cosas que se han hecho.

Hay una Comisión de Estructuras de Hormigón Armado y de Albañilería: ésta acaba de sacar , - lo entregamos este martes en una reunión -, la traducción de las normas ACY-318, que son de cálculo estructural. Durante 10 años, el INE trató de hacer una traducción, en 6 meses, nosotros logramos hacerlo y ahora se está proponiendo al grupo de trabajo de la Comisión las modificaciones que se deben incorporar a este ACY, de manera que sea operable en Chile y proponiendo que el ACY sea la norma de cálculo en Chile en la parte estructural.

Hay una Comisión en Hormigones que ha dado una serie de subcomisiones en cuanto a los premezcladores, los fabricantes de áridos, los fabricantes de ladrillos, de manera de ir normalizando y ordenando el mercado.

Hay una Comisión de Educación Para la Construcción; una Comisión de Estandarización de Productos; una Comisión de Normalización, que va a trabajar junto con el INN de manera de meter de un modo más fácil productos nuevos y certificar productos antiguos.

9. Plan Estratégico C.Ch.C. como líder del sector construcción

En 1993 se firmó un convenio entre la C.Ch.C. y nuestra Corporación para la realización del estudio denominado "Plan Estratégico de la Cámara Chilena de la Construcción". En una primera etapa ya concluida, se desarrolló un Diagnóstico y Análisis de la situación actual y perspectivas del Sector Construcción.

El informe final abarcó las sgts. áreas temáticas:

- Organización Industrial del Sector
- Marco Institucional
- Entorno Tecnológico
- Recursos Humanos
- Aspectos Macroeconómicos
- Mecanismos de Funcionamiento

En la actualidad, la Corporación ha sido designada como responsable del tema "**Desarrollo de la organización interna de las empresas**". Se definió un conjunto de 20 proyectos específicos para abordar los temas relativos a productividad, motivación y calidad del recurso humano que participa en el sector construcción. Junto a esto, se desarrolla un proyecto general previo, llamado **Análisis de la estructura de la Industria de la Construcción**.

En cuanto al Plan Estratégico de la Cámara, la Corporación tiene como responsabilidad sacar la organización interna de la empresa constructora del futuro en Chile. Por lo tanto nosotros hemos hecho el análisis de la estructura del sector construcción. Estamos metidos en productividad, viendo los parámetros de desempeño y los sistemas de medición de éstos; estamos metidos en calidad y motivación de los trabajadores cualquiera sea su nivel, porque hoy día no hay ingenieros que quieran ir a obras y por lo tanto, hacia abajo, el desparramo sigue exactamente igual.

También estamos metidos en la parte de formación dual, especialmente en todo lo que tiene que ver con el sector construcción.

10. Ambito internacional

En el ámbito internacional la Corporación es miembro del Council for International Building (CIB) y especialmente pertenecemos al TASK-GROUP N°15 que se llama Construction Conflicts y ahí somos los representantes de Sudamérica para el Postconstruction Liability and Insurance and Dispute Resolution y tenemos que presentar en septiembre tres casos para un congreso internacional en representación de Sudamérica.

En junio, tenemos que hacer un seminario sobre Evolución y Futuro de la Industria de la Construcción y, en septiembre, estamos metidos en un encuentro empresarial entre chilenos e italianos, del sector de la construcción, y que es previo al viaje que la Cámara hace a Italia, en octubre, el cual tiene la finalidad de conocer esa realidad.

La verdad es que nosotros no somos como las gallinas: ponemos los huevos, pero no cacareamos. Estamos acostumbrados a hacer cosas y, precisamente, porque no cacareamos, muchos de ustedes no nos conocen. Les pedimos disculpas, creemos que este año tenemos que sacar la cabeza afuera y lo vamos a hacer con este seminario. Podemos, realmente, darles un servicio que la construcción necesita.

Muchas gracias.

PREGUNTAS Y COMENTARIOS

Sr. ARSENIO ALCALDE:

He tomado nota de algunas cifras, de algunas inquietudes y de algunas expresiones optimistas de las personas que han intervenido y les felicito ser tan optimistas, pero les rogaría que se acercaran más a la realidad. Creo que el problema que tiene la Corporación de Capacitación, así como otras entidades de la Cámara de la Construcción y de su Red Social, no está ubicado fuera de los muros de la Cámara, sino que dentro de ella.

Cuando don Patricio Mena hablaba de que si el promotor de la Corporación de Capacitación no aparece por la empresa, es éste el que tiene que llamar y conseguir que manden otro. Yo le diría a don Patricio que contrate usted el doble o el triple de promotores, porque los responsables de que no funcione la cotización adecuada a las empresas no son los promotores, no le eche la culpa a ellos. Yo ni los conozco, pero sí tengo antecedentes aquí, como para poder echarle la culpa a las empresas y no a los promotores.

Don Alberto Ureta ha hablado de poner huevos y no cacarear. Bueno, si no cacarea alguien, voy a cacarear yo, con algunas cifras que me parece son bastante representativas. El, siendo un hombre optimista, espera el cambio de las empresas constructoras, cambio que se traduce en dar información verídica y no dice el nombre correcto que tiene una empresa que da una información no verídica; eso se llama transgresión a la ética, se llama falsedad y, más que eso, se llama mentira, porque una cosa errónea e involuntaria no es lo mismo que una mentira intencionada. La empresa que entrega antecedentes falseados y con intención, comete una mentira. Aquí hay un concepto ético envuelto en el asunto. No tengo mayores antecedentes que los que acabo de escuchar, pero de verdad

me preocupa que los antecedentes que entregan las empresas no correspondan exactamente a la realidad.

Respecto a la cantidad de labor que hace la Corporación, las cifras que han dado las he barajado muy someramente, porque no hubo tiempo de recogerlas de mejor manera, pero les quiero decir que es sorprendente que en el año 1993 hubiera 1.192 empresas, en general, en la Corporación de Capacitación, de las cuales 465 eran de la construcción, y que en 1994 subieran a 1.301 las empresas, en general y, en cambio, las 465 de la construcción bajarán a 430. La última cifra que han dado acá es que en el año 1995 las empresas, en general, habrían subido de 1.301 a 1.473 y, sin embargo, la construcción subió a 463; es decir, todavía por debajo de lo que estaba hace dos años. Entonces, la pregunta es ¿somos o no somos? Porque si en verdad, según entiendo y me corrigen si estoy equivocado, este 1% de capacitación no envuelve ningún gasto para la empresa, me parece absolutamente irrealizable el criterio de que la empresa se pueda negar a disponer de esos medios para hacer capacitación.

Y propongo que se estudie, no en esta oportunidad, pero sí más adelante, o se le encargue al Directorio o a la misma Corporación, un procedimiento, un modelo de promoción y de obligación. Incluso llegar a lo siguiente, - mi amigo Luis Prieto me está mirando con muy mala cara, porque dice que no le gustan las cosas obligadas -, pero al hacer uso de fondos que no cuestan nada, yo diría que incluso se podrían bonificar las empresas, si no les cuesta nada; que alguien esté dispuesto a pagarles algo porque capaciten a su gente. Eso sería tener el beneficio.

Creo que este asunto es un asunto de principios. Creo que hay que preocuparse de eso y pienso que debe ser la misma Corporación y una preocupación importante del Directorio, y no sólo en esta área. Hay otras áreas igualmente descuidadas, donde por renuencia, y no digamos flojera, porque es un término que los constructores no conocen, por no molestarse o no sé por qué, no se hace una cosa que se debe hacer y que, además, no cuesta nada.

Así es que a multiplicar sus promotores y a organizar un sistema para insistir en la idea de que la empresa está éticamente obligada a dar información fidedigna, y si ustedes no lo quieren ética o estatutariamente tampoco, entonces por principio no debería negarse la capacitación.

Sr. PATRICIO MENA:

Don Arsenio, le agradezco su interés y quisiera precisar algo que dije y que aparentemente se entendió mal, debido a que fue muy breve. Lo que yo no expliqué es lo siguiente: muchas de las empresas que están adheridas no ocupan a su ejecutivo, lo que se traduce finalmente en que las empresas no ocupan bien

su 1%, no tienen mayor interés y, al final, hay una secretaria o un encargado de personal que es quien maneja la capacitación en la empresa.

Lo que quisiera pedirles es que, en cada una de las empresas, se tome lo más cerca de la cabeza posible la decisión de capacitar y que los que estamos aquí presentes nos involucremos, le demos realmente importancia, exijamos que el ejecutivo que les hemos puesto en sus empresas los vaya a ver, les haga sus programas de capacitación y le saquen trote. Y si todos nos exigen, nos vamos a ver en la obligación de tener muchos más ejecutivos que los que tenemos ahora. Eso es lo que quería decir, pero hoy no saco nada con poner el doble de los ejecutivos en la calle, si el Gerente de la empresa no los atiende. Eso es lo que quería aclarar.

Sr. ALFREDO SCHMIDT:

Tenemos las siguientes consultas:

“Las empresas constructoras de infraestructura, normalmente, desarrollan sus trabajos en lugares apartados y por períodos de tiempo limitados, lo que los lleva a contratar personal a trato y reduciendo toda posibilidad de capacitación. ¿Qué está haciendo la Corporación para que la actual reglamentación permita a las empresas capacitar bajo esas circunstancias?”

“¿Qué ha hecho la Corporación, respecto de presentaciones al SENCE, en cuanto a los altos costos que implica desarrollar cursos para las especialidades que el sector requiere? ¿Qué resultados ha obtenido?”

“Se nos ha informado que las empresas hacen escaso uso de los fondos que depositan en la Corporación, situación que no ha variado en el tiempo. ¿Cuáles planes tiene elaborados la Corporación para revertir esa situación?”

Sr. PATRICIO MENA:

Hace algunos años salí del sector construcción, ya que toda mi vida fui de caminos y de vivienda. Siempre trabajé a trato y creo que no es novedad que en el sector infraestructura trabajen a trato; todos trabajan a trato y resulta que hacen capacitación. Luego, eso quiere decir que el trato y la capacitación funcionan, aunque la persona esté a trato.

Los costos de los cursos de infraestructura son altos si es que pensamos, por ejemplo, en el entrenamiento de un operador de maquinaria pesada. El año pasado se hizo un programa especial en el que se comprometieron las empresas de los comités de Contratistas Generales y Obras Públicas. Fue una pelea que ellos dieron y sacaron adelante dos cursos de entrenamiento y formación de operadores. También fue función de los comités el conseguir las máquinas; es

decir, nosotros apoyamos realmente la gestión que hicieron los comités y que este año se va a continuar, de manera de tratar de transformarlos en algún momento en una escuela de formación de operadores de maquinaria pesada, con la diferencia que esta escuela se irá montando en cada parte.

Respecto del escaso uso, creo que ésta es una apreciación poco real. De los 2.143 millones que el año 1995 entregaron las empresas constructoras, ocuparon realmente la mitad (1.040 millones), el 50%. Ya que hay que contar con que la Corporación cobra un cierto porcentaje, se ocupó por lo menos alrededor de un 65% o 70%, y eso ha ido aumentando con los años. Reconozco que antes era mucho más bajo y que estamos tratando de ir aumentando ese porcentaje cada vez más, de manera de tratar de llegar a que sea el cien por ciento lo que aporten las empresas. Esperamos que a medida que la empresa vaya entendiendo que la capacitación tiene que estar en las manos de los administradores de las faenas, de los administradores de los edificios y no de la visitadora social, la capacitación va a ser entregada en la calidad y cantidad que la empresa necesita.

Mientras sea una cosa para calmar molestias al interior de la empresa, no va a servir para nada. Si los administradores de las obras (por administrador debe entenderse el ingeniero, el constructor o el arquitecto que está a cargo de la obra) siguen sin manejar la capacitación, esta cuestión va a seguir siendo lo que es.

Sr. GONZALO MUJICA:

A propósito de lo que se ha dicho, hay que contar un aspecto de lo que se estaba diciendo respecto de la falta de uso de la capacitación, y otra cosa que me parece muy interesante es lo del seminario de la construcción en el futuro. Creo que las cosas están mezcladas, en ese sentido, y resulta que si la gente no está capacitando es porque tenemos algún problema estructural. Es decir, cuando el empresario considera que, en buenas cuentas, debe capacitar por caridad a la gente, sabiendo que se la va a llevar otro, o que algunos van a quedar en la empresa y otros se van a ir. Además, hay cierta resistencia en la gente, porque ve mucho esfuerzo para pocos frutos a corto plazo, como es la visión normal de nuestro obrero.

Insisto en que lo que nos está faltando es capacitar con sentido de microempresa, es decir, fomentar al subcontratista. Creo que el futuro en la construcción, - y probablemente en ese estudio que están haciendo van a llegar a esa conclusión -, está en atomizar las empresas. Que hayan empresas pequeñas, pero especialistas, y que no sólo van a ser las que van a capacitar a la gente, sino que van a ser las que le van a estar exigiendo a la Corporación cada vez más capacitación, porque en la medida en que capaciten van a tener mejores rentabilidades y por ese lado camina mucho más fuerte la cosa. Creo que es por ahí por donde tenemos que marcar el paso más duramente.

Sr. ALBERTO URETA:

Referente a lo que está planteando don Gonzalo Mujica, las empresas dicen que la cosa va hacia el incremento de los subcontratistas y ésta es una pelea que hay que dar para formar subcontratistas, no sólo en calidad, sino que también en principios éticos y morales. Es decir, el trabajo es mucho más grande, hay que enseñarles técnicas de administración y, además, principios éticos y morales.

También hay que tener cuidado con otra cosa. En Estados Unidos y en Australia se llegó al máximo de tener una persona/una empresa; en Estados Unidos fue una campaña llevar una persona/una empresa, producto de que, por el crecimiento de la construcción, se necesitó meter más mano de obra y el crecimiento vegetativo de la población no fue capaz de suplir ese incremento de la necesidad que requería la construcción. Por lo tanto, a las empresas constructoras no les quedó otra que hacer trabajar más intensamente a la gente, con lo cual los sindicatos se pararon en dos manos y hubo grandes peleas, porque los sindicatos se oponían a que la gente trabajara más horas. Por consiguiente, para poder romper eso, la empresa constructora comenzó a transformar a cada persona en una empresa, con lo que salieron del sindicato, se acabó el problema sindical y se llevó el sistema al otro extremo.

Desde ese punto de vista, en la visita a Australia nos planteaban que a ellos les gustaría tener algo distinto a lo que tienen en este momento y nos ponían, exactamente, el caso del instalador eléctrico. Había un subcontratista para colocar los caños, otro subcontratista para hacer el tendido eléctrico, otro para colocar las cajas y otro para montar los tableros eléctricos. Entonces, el tipo me decía: "Lo que me gustaría tener es un subcontratista general para la electricidad y no cuatro subcontratistas, para una cosa que está comprendida en un solo gasto". Es decir, hay que tener cuidado hacia dónde vamos a ir. Ni mucho ni poco, pero la verdad es que se necesita mayor especialización y mayor calidad en los subcontratos.

Creo que con eso indico hacia dónde va la cosa. Mundialmente, ha ido hacia allá, pero hay que tener cuidado puesto que los que ya están muy allá están volviendo para atrás. Es decir, quieren que haya grandes contratistas generales de especialidades (electricidad, aire acondicionado, terminaciones, etc.) de manera de poder asegurar los precios, los costos y la calidad.

Sr. HUGO SAUCEDO:

Creo que aquí el problema dice relación con los incentivos, con el interés que tenga cada cual y eso hay que fabricarlo, despertarlo. Creo que hay dos aspectos. Primero, las necesidades. Igual que en las universidades, que ahora

están dando ciertas profesiones que están en exceso. Se trata, entonces, de ver qué necesidades tenemos en los distintos ámbitos de nuestras actividades y hacer un inventario. En segundo lugar, incentivar a cada empresa que tiene, a su vez, sus propias necesidades (lo vi en los comités a propósito de los operadores de máquinas), dónde necesitan algunos y otros no. Creo que lo que se podría hacer sería que cada empresa dé los fondos correspondientes y se inscriba para tantas especialidades en capacitación y, aunque no se haga inmediatamente, en el tiempo se puede hacer. Entonces, eso se va juntando y sirve, a su vez, para establecer una demanda de ciertas especialidades de capacitación.

Sr. MANUEL TAGLE:

Quiero felicitar la exposición que hizo mi amigo Alberto sobre la Corporación de Investigación de la Construcción. El sabe que conozco bastante de lo que está haciendo, soy uno de los agradecidos de eso. Pero quiero mencionar una omisión que, creo involuntariamente, hizo respecto de la fuerte participación del Instituto Chileno del Cemento y el Hormigón, que ha sido un verdadero motor de esta actividad, y en menor medida el Instituto Chileno del Asfalto.

Esta gran labor que ha desarrollado mientras no existía o no entraba en funcionamiento el tan avisado Instituto de la Construcción, ¿qué proyecciones tiene? ¿Van a subsistir los dos, paralelamente, o se van a dividir el mercado? ¿Qué piensa la Cámara sobre eso?

Sr. EUGENIO VELASCO:

El Instituto de la Construcción está en este momento en su última etapa de formación. Ha sido una labor muy ardua, han participado de su formación la Cámara Chilena de la Construcción, la Universidad Católica, la Universidad de Chile, el Ministerio de Obras Públicas, el Ministerio de Vivienda y Urbanismo, el Colegio de Ingenieros, el Colegio de Arquitectos y el Colegio de Constructores Civiles.

La elaboración de los estatutos también fue muy larga y ardua. Había que compaginar los intereses de las entidades fundadoras, que son las que mencioné, y que no se contrapusieran los estatutos y los intereses de cada una de ellas, en especial, con los intereses de la Cámara Chilena de la Construcción. Hay un Directorio provisorio de este Instituto, presidido desde hace un año por el Presidente de la Cámara de la Construcción y para que se termine su trámite de formación falta solamente un tema administrativo: que la Universidad de Chile protocolice el poder de su apoderado, el Decano de la Facultad de Arquitectura, y en ese momento entra al Ministerio de Justicia para su aprobación.

En lo que se refiere al segundo aspecto de la consulta, cómo se contrapone la futura acción del Instituto, efectivamente, éste tiene dentro de sus acciones una labor importante de investigación y de desarrollo tecnológico, porque la finalidad última es promover la calidad en la construcción, desde el punto de vista de la investigación, de las nuevas tecnologías y también de la supervisión. Y en eso no digo que se tope con la Corporación de Investigación. Hubo mucho debate al respecto, incluso sobre la factibilidad y las ventajas que tenía el crear este Instituto, porque la Corporación de Capacitación concretamente no era partidaria de crearlo, pero hemos llegado a entender que lo que debe hacerse es que la Corporación de Investigación participe en el Instituto mediante los sistemas que éste tiene previstos. El Instituto no va a tener staff, sino que va a contratar servicios a entidades y profesionales independientes a pedido de clientes, y en ese ámbito hay una capacidad muy importante de acción de la Corporación de Investigación para trabajar en su área propia y, a lo mejor, incluso con honorarios pactados con el propio Instituto de la Construcción.

Sr. ANDRES ALEMANY:

Alfredo Schmidt leyó, creo, tres preguntas que le llegaron a la mesa, pero la última de éstas no fue contestada. No tengo el texto exacto, pero me parece que se preguntó qué está haciendo la Corporación para solucionar el problema de capacitación en obras con dificultades para capacitar por diferentes motivos, originados por la naturaleza propia de sus trabajos. Creo que esa pregunta está demostrando un gran error y un mal que tenemos las empresas constructoras, que siempre estamos esperando que vengan hacia nosotros a darnos soluciones.

Yo creo que la pregunta debería hacérsela la Corporación de Capacitación a las empresas constructoras y decirles: ¿Qué están haciendo las empresas constructoras para acercarse a la Corporación de Capacitación, plantearle sus problemas, sus necesidades de capacitación y, además, solicitarle que estudien en forma conjunta la mejor forma de solucionar su problema?

Sr. ALBERTO URETA:

La verdad es que la Corporación, como fue creada por el sector construcción, el espíritu que tiene es ir a la obra. Es por eso que nosotros tenemos oficinas desde Arica hasta Coyhaique, porque queremos estar cerca de las obras. Ir al Abra, a Minsal, ir a la construcción de Collahuasi, nos cuesta un día, entre ida y vuelta solamente (tenemos cuatro horas para llegar desde Calama y otras cuatro horas para volver); echamos un día en eso, más la atención que tenemos que darle a la empresa en el lugar de la faena. Es decir, no es efectivo que la Corporación de Capacitación no vaya a las faenas, creo que a las empresas que están en terreno, que están haciendo montajes industriales, que están haciendo caminos y que están fuera de Santiago, les ha llegado el ejecutivo

zonal, el ejecutivo regional para verlos, conocer qué necesitan y a tratar de ayudarlos a solucionar sus problemas.

Tenemos problemas serios, y entramos a la parte anecdótica: cuando queremos supervisar un curso, porque dentro de nuestras funciones está que los cursos correspondan a lo que la empresa quiere, en el horario que quiere y con la calidad que quiere, pero muchas veces no nos dejan entrar a la mina. Y también creemos nosotros que a veces es mala leche de la empresa misma, que no quiere ser supervisada. Hemos tenido problemas serios, hace pocos meses atrás, en una faena fuera de Santiago, justamente por estas cosas.

Y ahora recojo lo que dice Andrés. Creo que también es cierto que nosotros no siempre sabemos todo lo que las empresas constructoras hacen. Nosotros, por el Boletín de la Cámara, logramos saber dónde están las propuestas que se han licitado, pero esa propuesta no significa que se parta de inmediato. Es decir, sabemos que tal día va a comenzar y comenzamos nosotros a molestar a nuestros ejecutivos para que comiencen a darse una vuelta por la zona. Sería muy bueno, - y Andrés tiene toda la razón -, que las empresas nos digan qué obras van a hacer, en qué parte y cuándo van a comenzar. A veces nos encontramos con que aparece la obra, aparece la faena y nosotros no hemos tenido ninguna noticia.

Otra cosa que preguntaron es qué está haciendo la Corporación. Lo han preguntado por meterse en el costo de los cursos. La Corporación ha hecho bastante, el nuevo estatuto de capacitación lleva un año y medio de trámite en ambas Cámaras, recién ahora ha sido enviado al Senado. Yo me pasé un año yendo a la Cámara de Diputados, me aceptaron como asesor y aparezco en las actas como asesor de la oposición. La verdad es que yo voy como técnico a las sesiones y no como asesor de nadie, pero como no soy de gobierno me ponen como asesor de la oposición. Ahora, el gobierno pide que seamos nosotros los que asesoremos al Senado, en la continuación de todo el trámite constitucional hacia arriba. No sé si lo aceptaré, la otra vez un diputado me echó para afuera y ahora no sé quién me irá a echar. Pero son cosas en las cuales la Corporación está metida. Realmente estamos comprometidos y lo estamos haciendo.

Sr. ALFREDO SCHMIDT:

Una pregunta que nos hacemos muchos socios de la Cámara es que nos encontramos con dificultad para la capacitación de nuestros trabajadores en obras, porque las jornadas son largas y que vayan el día sábado, especialmente a capacitarse, tampoco resulta. Es un problema, aunque uno trata de dar todas las facilidades, pero se producen problemas para disponer del tiempo de los trabajadores.

Por otra parte, como todos sabemos, la construcción es una actividad esencialmente transitoria y parecería muy lógico poder aprovechar los períodos en que la persona está sin trabajo para capacitarse, pero hay un problema legal: en ese momento el trabajador no pertenece a una empresa adherida. ¿Qué se puede hacer para tratar de aprovechar esos períodos de desempleo transitorio de nuestros trabajadores y poder capacitarlos?

Sr. ALBERTO URETA:

En la proposición que se está comenzando a discutir ahora en el Senado, la Cámara de Diputados aprobó que si un trabajador ha concluido su relación contractual, por lo que sea, porque se le acabó la materia que dio origen al contrato, o porque realmente la empresa necesitó sacarlo, si ese hombre ha avisado el día anterior que va a tener una sesión de capacitación, tiene un plazo de tres meses para hacer la acción de capacitación, con cargo al 1% de la empresa. Es decir, han entendido un planteamiento de la construcción, en el sentido de que nosotros tenemos gente que es temporal y que, por lo menos, nos den un plazo para poder entrenarla y darle posibilidad de encontrar trabajo nuevamente.

Ahora viene el segundo trámite constitucional; no sabemos si todos los senadores están de acuerdo con esto. Nosotros ya hemos comenzado el lobbie, pero creo que es una muy buena función y hay que invertir mucho tiempo en eso, para tratar de demostrar que hay algunas cosas del estatuto que son buenas; una de ellas es ésta y ojalá se diera un mayor tiempo, más de tres meses para poder entrenar a una persona.

Sr. EUGENIO VELASCO:

Quisiera hacer una pequeña acotación a lo dicho por don Alberto Ureta. Ha sido un trabajo de convicción muy persistente hacia el Ministro del Trabajo y, finalmente, hubo una aceptación del Ejecutivo en este sentido. Esta es una labor en la que ha participado en forma muy directa la Corporación de Capacitación.

Sr. LUIS PRIETO:

Primero que nada, me felicito de todo lo que he oído. La verdad es que la exposición de Patricio Mena y Alberto Ureta me pareció excelente. Vuelven a recordar al sector de la construcción que es necesario capacitar a su gente, porque si hay un sector que tiene gente poco capacitada, especialmente en los períodos de auge, es la construcción, que recibe de todos los trabajadores, porque es el trabajador que va a ser ocupado por un tiempo y que viene normalmente del campo a la ciudad. Ellos son los que llenan los espacios de ese boom de la construcción.

La pregunta que hizo Alfredo es absolutamente atinente a lo que pasa en este sector, es decir, nuestros obreros trabajan a trato, trabajan un exceso de horas muchas veces y posteriormente no tienen oportunidad de recibir capacitación, porque han estado ocupados por demasiado tiempo y, por otra parte, porque hay obreros que se encuentran en lugares donde la capacitación es difícil, por ejemplo a 4.500 metros y en Collahuasi. Resulta que nosotros estamos trabajando en este momento en esos sectores, tenemos obreros que están trabajando ahí y que ojalá pudieran recibir capacitación, porque el gran problema que tenemos es que podemos comprar máquinas de última generación, pero el personal no está respondiendo ante esos aparatos, porque no tiene la capacitación adecuada para operarlos.

La verdad es que hemos tenido muchos problemas de adaptación a estas nuevas opciones. Y resulta que cuando buscamos personal adecuado, nos encontramos con que ese personal, que ha tenido una capacitación a través de Inacap u otros institutos, está hecho para ser gerente y no para ir a 4.500 metros y sacarse la mugre. Pero nos encontramos, también, compitiendo con operadores canadienses, por ejemplo, que producen un 60% más que nuestra gente y nuestro gran problema en estos momentos es cómo lograr producir en la misma forma que produce gente que tiene 5 o 10 veces el estándar nuestro.

Creo que Arsenio dijo, con mucha razón, que a mí me cargan las cosas obligadas, no me gusta el sistema. Dada la ubicación dentro de las empresas de las cuales soy miembro director, cada vez que trato de darle una orden a un gerente o a una persona, en el sentido de que capaciten a la gente, no me hacen caso; entonces no saco nada con las cosas obligadas.

Les pediría a ustedes que buscaran el sistema que ha funcionado siempre en toda esta clase de actividades: la zanahoria. ¿Cómo tiene que ser la zanahoria para hacer que la gente se capacite? Porque, para mí, los argumentos son todos conocidos y buenos. Esto de pensar que uno no puede capacitar a una persona, porque después se lo va a llevar otro, porque nuestra gente es transitoria, es una tontería. Si todos capacitamos, todos vamos a contar con gente entrenada. Así es que con un poco de capacidad mental eso tiene un contra-argumento muy claro. Tenemos que buscar la zanahoria.

Eso de capacitar, por último a los presos o a los cesantes, me parece una magnífica idea, y entre que se pierda esa plata o se pueda aprovechar para que el día de mañana haya más gente capacitada, que de cesante va a pasar a ser trabajador operativo y capacitado, me parece una idea excelente. Lo que sí me gustaría saber es cómo es la fórmula, porque a la postre esa fórmula es la definitiva para que podamos aprovechar algo que estamos botando.

Sr. ALBERTO URETA:

Don Lucho, nosotros tuvimos una reunión el lunes pasado con el gerente de capacitación de Bectel-Davis que es el mandante suyo en Collahuasi, y tuvimos algunos intercambios de opiniones, porque resulta que en capacitación parece que todos tuvieran bigotes y se les queda algo pegado en ellos. Entonces nosotros entramos, al tiro, a romper estos compadrazgos que hay entre los encargados de capacitación, los institutos y realmente la plata que corre ahí.

Bectel-Davis quiere hacer un programa de inducción, que va a tener que pagar usted y todos los contratistas que están ahí arriba, por un millón de dólares. Total, como no lo pagan ellos, les da lo mismo y se quiere matricular con una sola persona. Yo le dije que me parecía poco claro que se matriculen con uno y que, por lo menos, yo haría una licitación privada y que al respecto nosotros podíamos ayudarle, hacerle las bases, etc. Que le ayudáramos a realizar una licitación privada, para determinar quién se va a arreglar los bigotes aquí.

Nosotros tenemos muchos problemas como Corporación, en ese sentido, y hemos sido atacados justamente por eso, porque rompemos todos estos compadrazgos. De todos modos, voy a hablar con el gerente que tenemos en el norte, diciéndole que se acerque por las oficinas de ustedes allá en Collahuasi. Nosotros estamos subiendo una vez cada 15 días para ver qué es lo que necesitan.

Además, nos hemos encontrado con problemas más serios que el de operar una máquina. Resulta que la gente no está acostumbrada a trabajar a 4.500 metros y el problema que vemos es que las empresas rotan a su personal, dos o tres veces al año, porque los tipos no aguantan trabajar a esa altura, a la gente no le da el cuerpo, no están preparados para eso. A lo mejor el canadiense está acostumbrado, pero el chileno no. Quizás vamos a tener que importar bolivianos, don Lucho, no sería raro. Mire que ya lo estamos pensando, son muy hábiles y trabajan muy bien. No hay que mirarlos en menos, son realmente hábiles y además están acostumbrados a esas alturas. Entonces, a lo mejor la solución va por ahí.

**CORPORACION EDUCACIONAL
DE LA
CONSTRUCCION**

**Exposición de don Fernando Echeverría Vial,
Presidente de la Corporación Educacional**

1. Misión Corporativa

La Corporación Educacional de la Cámara Chilena de la Construcción fue fundada con el objeto de proveer mano de obra calificada y capacitar a trabajadores del sector. Esto lo hace a través de dos medios:

- A través de programas técnico-profesionales de cuatro años de duración, de educación media, que provee técnicos que pueden acceder a mandos medios a temprana edad, enfatizando una educación integral orientada exclusivamente al sector,
- Capacitando a los trabajadores del sector, preferentemente en obras, manteniendo actualizada su calificación técnica.

2. Naturaleza jurídica

Nuestra institución es una corporación de derecho privado sin fines de lucro, que fue fundada el año 1981 por las siguientes entidades:

- Cámara Chilena de la Construcción,
- Corporación de Deportes CORDEP,
- Caja de Compensación de Los Andes
- Corporación de Capacitación.

Tiene un Consejo de Administración formado por siete miembros, integrado por empresarios del sector designados por la Cámara. Además, cuenta con socios cooperadores que se muestran en los cuadros adjuntos.

3. Socios cooperadores

Los socios categoría A cancelan 55 UF semestrales; los socios categoría B cancelan 27.5 UF semestrales y los socios categoría C cancelan 11 UF semestrales. En conjunto, estas empresas aportaron el año pasado alrededor de 1.500 UF al presupuesto anual, recibiendo como beneficio preferencia en la contratación de sus egresados, descuentos en los cursos de capacitación y preferencia en los cursos de capacitación libre.

Socios Cooperadores A:

1. BESALCO S.A.
2. Cía . Siderúrgica Huachipato
3. Echeverría, Izquierdo Ingeniería y Construcción Ltda.
4. Empresa Constructora Moller y Pérez-Cotapos S.A.
5. Ing. Y Const. Sigdo Koppers S.A.
6. Ing. Y Const. Vial y Vives
7. Mutual de Seguridad C.Ch.C.

Socios Cooperadores B:

1. Constructora BASCO S.A
2. Constructora Raúl Gardilic y Cía. Ltda.
3. Empresa Constructora Guzmán y Larrain Ltda.
4. Empresa Constructora Queylen Ltda.
5. HIDROSAN Construcciones Ltda.
6. Constructora Molina Morel
7. Sociedad Constructora ESEVAL Ltda.

Socios Cooperadores C:

1. Boetsch S.A.
2. Com. Forestal e Ind. DUO Ltda.
3. Const. e Inmob. El Trébol Ltda.
4. Constructora Concreta S.A.
5. Construcciones EMEBE y Cía Ltda.
6. Constructora Hepner y Muñoz Ltda.
7. Claro, Vicuña, Valenzuela Ltda.
8. Empresa Constructora BROTEC S.A
9. Empresa Constructora Raúl Varela S.A
10. FERROBONE Comercial Ltda.
11. INCHALAM
12. Empresa Indust. Moreno Vial Ltda.
13. Servicio Médico C.Ch.C
14. ABASTIBLE S.A.
15. Ing. Y Const. Lira y Cox Ltda.

4. Objetivos

Los objetivos de la Corporación Educacional de la Construcción son:

- Proveer de mano de obra calificada al sector construcción a través de la enseñanza técnico - profesional, y
- Capacitar a los trabajadores del sector

5. Egresados y titulados. Situación en el mercado.



En nuestros 13 años de operación han egresado de nuestros liceos 8.112 alumnos. En el año 1995 se titularon 667 técnicos en diferentes especialidades de construcción en los seis liceos que tenemos a lo largo del país.

Situación en el Mercado

EN 13 AÑOS DE OPERACION :

Egresados de CEC : 8.112

Trab. capacitados en CEC : 42.428

EN EL AÑO 1995 :

Egresados de CEC : 667

Trab. capacitados en CEC : 5.305

CORPORACIÓN EDUCACIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN

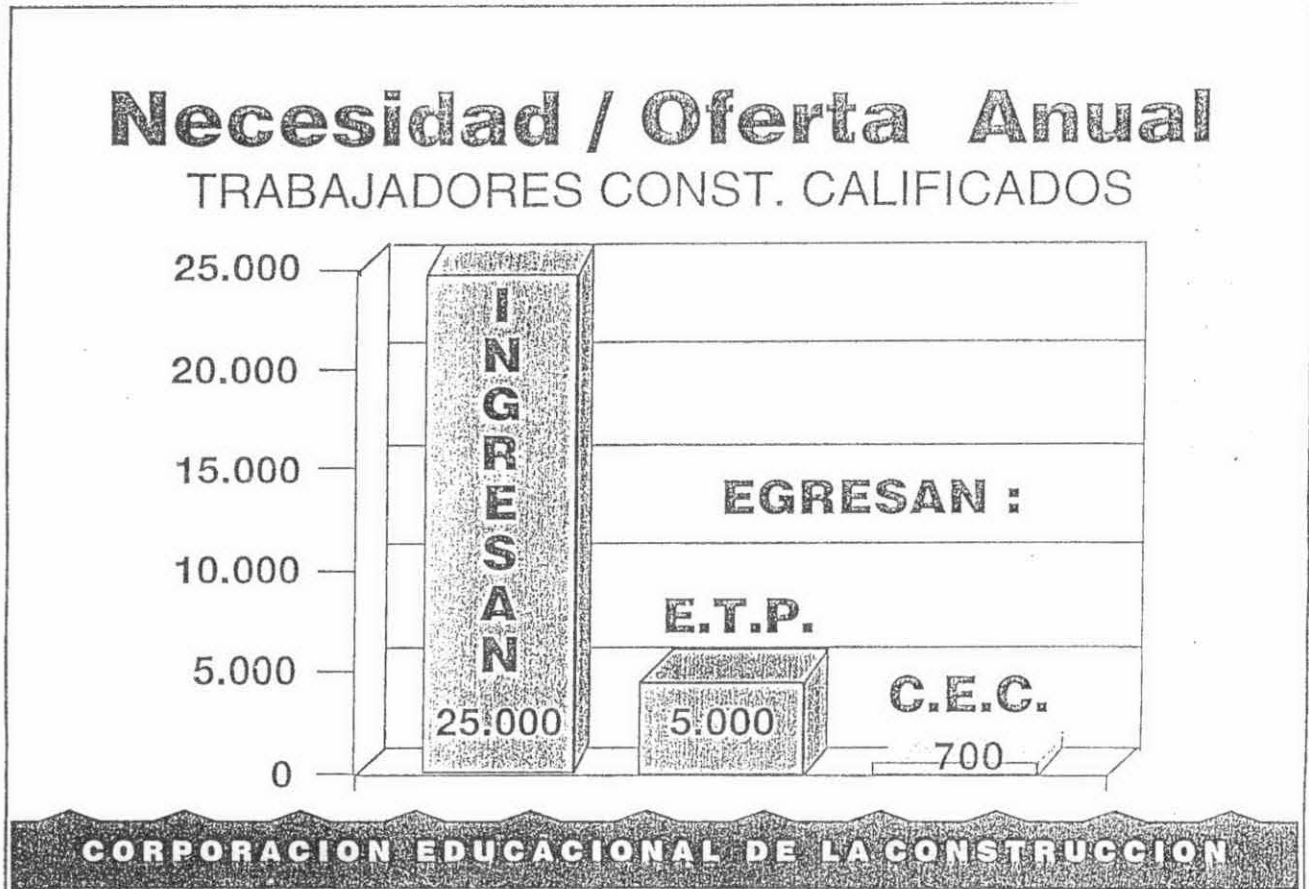
El Sistema Educativo chileno orientado a la formación de Técnicos para el sector de la construcción y afines, - que en la actualidad tiene 91 liceos, de los cuales 6 pertenecen a nuestra Corporación-, provee 5.000 jóvenes especializados para el sector construcción, de los cuales aproximadamente 700 son formados por nosotros y los otros 4.300, por diferentes administradores, tales como municipalidades y particulares. En promedio, cada uno de nuestros liceos aporta 117 jóvenes al sector. En cambio, los administrados por otras corporaciones aportan un promedio de 51 jóvenes por año, ya que estos últimos tratan de diversificar la oferta formando técnicos en forma simultánea para otros sectores de la economía.

6. Capacitación anual de trabajadores del sector Construcción



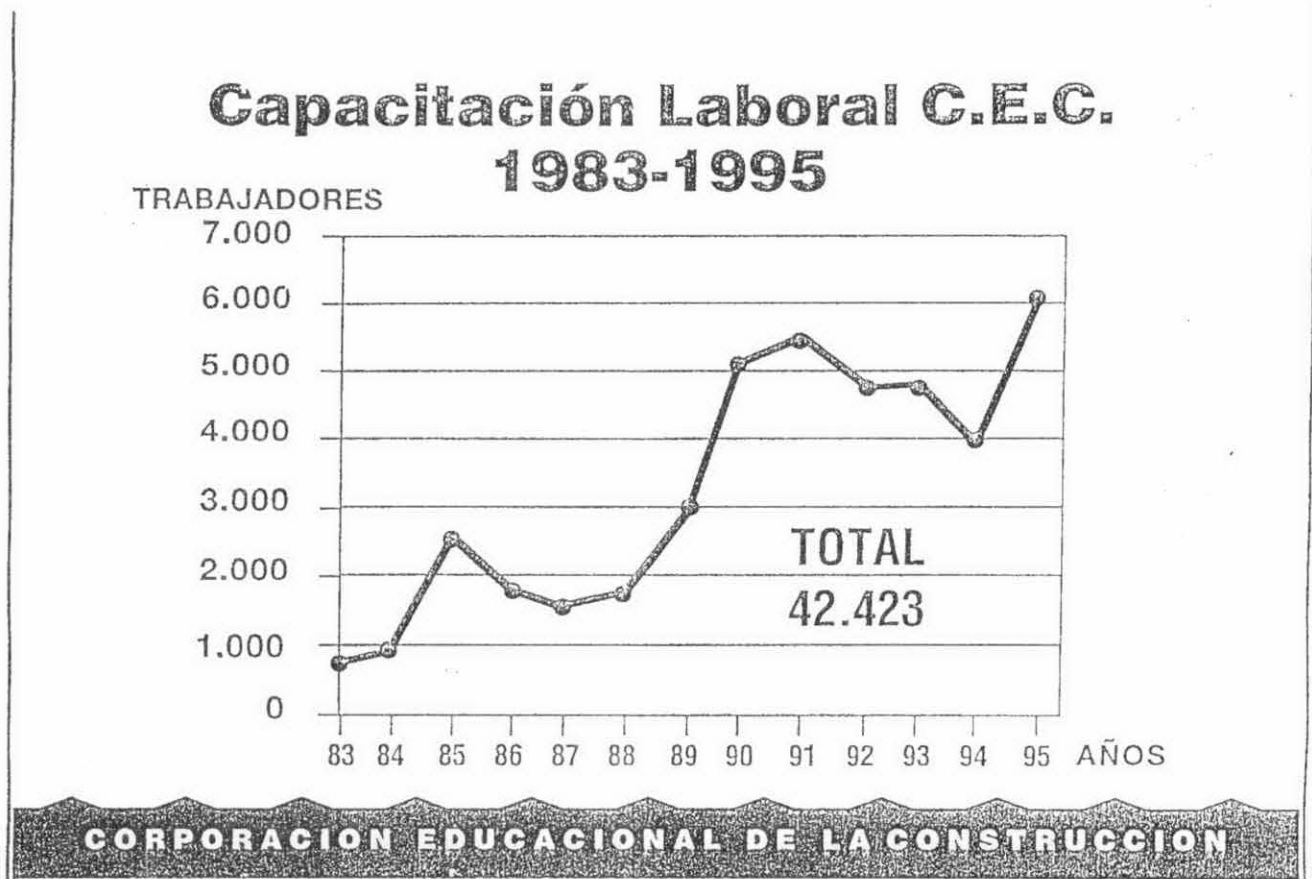
Nosotros estimamos que el sector construcción tiene alrededor de 400.000 trabajadores, a los cuales anualmente se incorporan entre 20.000 y 30.000 trabajadores nuevos.

7. Necesidad y oferta anual de trabajadores calificados



Como se ve en este cuadro, la enseñanza técnico-profesional de esos 20.000 a 30.000 trabajadores nuevos sólo aporta 5.000 trabajadores por año. Es decir, uno de cada cinco trabajadores que se incorporan al sector cada año llega a él con algún grado de formación en el área. Esta es quizás una de las causas principales de la baja productividad que tienen nuestros trabajadores.

8. Trabajadores capacitados por la Corporación Educativa



Este cuadro muestra que nosotros hemos capacitado en los últimos 13 años a 42.400 trabajadores activos del sector, es decir, uno de cada diez trabajadores del sector ha participado en alguna acción de capacitación de nuestra institución, y como somos la principal organización que capacita trabajadores del sector, también es fácil darse cuenta de otro factor importante que explica los bajos niveles de productividad de nuestros trabajadores.

9. Participación en el Mercado Nacional de Capacitación

9.1. Técnicos capacitados en Sector Construcción en 1995

<u>Organismo</u>	<u>Participantes</u>	<u>%</u>
C.E.C.	6.013	60,1
Otros	3.987	39,9
Total	10.000	100,0

Como se aprecia en este cuadro, en 1995, de acuerdo a estimaciones hechas por el SENCE, se capacitaron alrededor de 10.000 trabajadores, el 60% de los cuales fue capacitado por nuestra Corporación. Es decir, llegamos a través de la capacitación a 1.4% del universo de trabajadores del área. Nos damos cuenta que, a estas tasas, cada trabajador del sector tendrá la posibilidad de capacitarse cada 45 años, lo que contrasta con las cifras de los países europeos, por ejemplo, donde los trabajadores del sector construcción se capacitan cada cinco años.

9.1. Ranking de cursos ejecutados (Sence, 1993)

ORGANISMO	COSTO TOTAL (miles \$)
TRONWELL S.A.	490.762
BERLITZ Idiomas	372.673
ICARE	316.582
PRICE WATERHOUSE	264.021
Fundación EPSON	260.431
C.E.C	257.500
Inst. de Estudios Bancarios	253.839
Development System	230.131
Corp. La Araucana	230.009
S. T. Computación	217.357

Respecto a la participación de nuestra Corporación Educacional en el mercado total de capacitación nacional, según datos del SENCE para el año 1993, ocupamos el sexto lugar, sólo precedidos por organismos que capacitan en el área computación e idiomas extranjeros, lo que significa que la Corporación lidera, no sólo la capacitación en el sector construcción a nivel de operarios, sino que somos líderes nacionales en capacitación orientada a los sectores menos calificados del país.

10. Servicios permanentes a socios de la Cámara

Los servicios que ofrece nuestra Corporación a los socios de la Cámara son los siguientes:

- Provisión de egresados y titulados con competencia formativa y tecnológica inicial (700 por año)
- Capacitación laboral según necesidades del sector, en todo el país (6.000 trabajadores por año)
- Descuentos de 10 % a empresas socias en Programas de Capacitación.

11. Acciones con Entidades de la Red Social

Algunas entidades de la Red Social con las cuales mantenemos acciones en conjunto son:

- Corporación de Capacitación, que nos provee el financiamiento a los cursos de capacitación desarrollados por nuestra Corporación;
- Mutual de Seguridad, que es socio cooperador nuestro, categoría A, colabora con la dictación de los programas de seguridad a través de expertos profesionales en todos los liceos y nos contrata la capacitación a los trabajadores discapacitados, en Centro de Capacitación de Ñuñoa;
- Caja de Compensación de Los Andes, la que, por ejemplo, nos tiene entregado en comodato un liceo en Talcahuano (Liceo Jorge Sánchez) y en 1996 nos aportará alrededor de 1.000 UF para remodelar ese liceo y permitir así un aumento de un 40% de la matrícula;
- ISAPRE CONSALUD y Servicio Médico, los que nos entregan en comodato las clínicas dentales que tenemos en todos nuestros liceos. Además, el Servicio Médico es socio cooperador;
- AFP Habitat y Compañía de Seguros de Vida La Construcción, que en este momento nos están financiando un programa para mejorar la calidad de la enseñanza en liceos técnico-profesionales en Santiago, con un costo aproximado de 57 millones;
- la Cámara Chilena de la Construcción, que también nos está financiando un proyecto de mejoramiento de la calidad de la educación que junto con la Corporación Colegio Arauco estamos intentando para nuestros colegios de Concepción y Talcahuano y, además, también nos financió el equipamiento con computadores y talleres de soldadura.

El aporte total de estos proyectos asciende a alrededor de 10.000 U.F.

12. Presupuesto C.E.C y Financiamiento para 1996

Los tres cuadros siguientes muestran el presupuesto y financiamiento para 1996: el primero muestra el de Educación; el segundo, el de Capacitación, y el tercero es un total de ambos:

1° EDUCACIÓN

Aporte fiscal	\$ 1.326 millones	89,1 %
Familiares	111 millones	7,5 %
Donaciones	51 millones	3,4 %
Sub-total	\$ 1.488 millones	100
Socios cooperadores	\$ 18 millones	
Donac. L. 19.247	42 millones	
TOTAL	\$ 1.548 millones	

2° CAPACITACION

Franquicia Tributaria	\$ 552 millones	63 %
Programas Sociales	\$ 325 millones	37 %
TOTAL	\$ 877 millones	100

3° FINANCIAMIENTO TOTAL

<u>Origen</u>	<u>Cantidad</u>	<u>Porcentaje</u>
- Fiscal	\$ 2.203 millones	90,8 %
- Familia	111 millones	4,6 %
- Empresas	111 millones	4,6 %
TOTAL	2.425 millones	100

El Presupuesto de Educación de nuestra Corporación, para el año 1996, se compone de aproximadamente 1.550 millones, que se desglosan en 1.320

El Presupuesto de Educación de nuestra Corporación, para el año 1996, se compone de aproximadamente 1.550 millones, que se desglosan en 1.320 millones de aportes y subvenciones fiscales, 111 millones de aportes de apoderados y 111 millones de aportes de empresas, a través de donaciones.

Por otro lado, nuestro Presupuesto de Capacitación asciende a 877 millones de pesos, que se enteran con 552 millones por la franquicia tributaria del 1% y 325 millones de programas sociales del Estado, tales como Chile Joven y otros.

Como pueden ver, el 90.8% de nuestro financiamiento es fiscal, vía diferentes medios; el 4.6% proviene de los padres de familia, desde el año pasado que ellos están aportando para la educación, y el 4.6% restante proviene de las empresas.

13. Costos unitarios 1996

REMUNERACIÓN MEDIA PROFESOR

Remuneración mensual \$ 210.000

COSTO POR ALUMNO

Cada alumno Enseñanza Media \$ 30.943 / mes

COSTO POR TRABAJADOR CAPACITADO

Cada trabajador \$ 85.883 / mes

Aquí tenemos algunos datos básicos, como por ejemplo la remuneración media de nuestros profesores, que es \$210.000 mensuales. Este es, quizás, nuestro principal talón de Aquiles. ¿Cómo podemos atraer a los profesores más capaces con este nivel de remuneraciones? Muchos de ustedes son constructores y pueden darse cuenta que ése es el salario bruto que recibe un jornalero en nuestro sector. Esperamos que las promesas de nuevos aportes del Estado nos ayuden a paliar en parte esta situación.

Por otro lado, el costo por alumno, en base a diez meses por año, para 1996 será de \$30.900 mensuales. El tipo de educación que impartimos es mucho más cara que la educación científico-humanista, ya que requiere talleres y laboratorios muy caros de equipar y mantener, haciendo absolutamente insuficiente esa cantidad.

14. Escenario de futuro



¿Cómo vemos el futuro de nuestra Corporación? Nuestra meta es, en un plazo de cinco años, proveer al sector de la construcción al menos 3.000 egresados anuales y entregar capacitación a unos 32.000 trabajadores. Para ello, debemos aumentar a 20 nuestros actuales 6 liceos, obtener indicadores de calidad mínima (por ejemplo rendimiento en Prueba SINCE de por lo menos un 65%) y obtener un 90% de inserción laboral.

Nos encontramos trabajando en varios frentes para enfrentar este problema. Entre ellos, están los métodos de mejoramiento de la calidad de la educación que estamos haciendo en Santiago y Concepción, que ya mencioné; el sistema de la educación dual; capacitación de los profesores, e incentivos económicos a ellos.

Por otra parte, en capacitación pretendemos ofrecer al menos 1.600 cursos para 32.000 trabajadores. Para esto, se requiere que las empresas inviertan más allá del 1% de las remuneraciones en capacitación que están invirtiendo hoy día. En cuanto al financiamiento de este plan, creemos que debe provenir en un 60%

de fondos fiscales, un 20% de los padres y apoderados, un 10% de la Cámara u otras instituciones de la Red Social y un 10% de empresas, a través de donaciones.

Llamado a los socios de la Cámara Chilena de la Construcción

Por último, quisiera llamarlos a que se incorporen como socios a nuestra Corporación y que participen en nuestros consejos asesores empresariales, ayudándonos a llevar adelante este ambicioso plan. Este va a ser un excelente negocio para ustedes; creemos que las empresas que tengan los trabajadores más calificados serán las únicas que podrán sobrevivir a la creciente competencia internacional a la que estamos siendo sometidos.

Por tanto, los invitamos a convertir a la Corporación Educacional en su proveedor de recursos humanos de nivel medio y en capacitador de sus actuales trabajadores.

Muchas gracias.

PREGUNTAS Y COMENTARIOS

Sr. SERGIO MELO:

Hay una consulta que ya contestó el Presidente de la Corporación, que dice relación con el problema que tenemos en el país, en cuanto los alumnos que llegan a los liceos vienen con una educación básica muy deficiente. Entiendo que él se ha referido al mejoramiento de la calidad de la educación en ese tema.

Sr. FERNANDO ECHEVERRIA:

Sí. El problema es que, desgraciadamente, la actividad nuestra, de la construcción, está subvalorada socialmente, por lo que a todos los colegios relacionados con la construcción llegan los peores egresados de la enseñanza básica.

Por ejemplo, en el examen de admisión del año pasado encontramos que no deberíamos haber admitido a ningún alumno, porque el nivel de conocimiento de matemáticas y castellano de todos los postulantes era del orden de cuarto básico. Es decir, prácticamente no sabían leer ni escribir. Entonces, contra eso van los dos programas que hemos mencionado aquí, uno financiado por la Cámara y el otro por HABITAT y la Compañía de Seguros. Estamos tratando de nivelar esos conocimientos, no creemos que la gente que ha llegado tenga deficiencias permanentes de educación, se pueden recuperar. Tratamos de

nivelar eso y, a través de métodos novedosos y modernos, ponerlos al día con los conocimientos que debieran tener.

Sr. ALFREDO BERGMAN:

Sería bueno recordar que en el grupo de trabajo de Puerto Montt, que trató los desafíos de la Cámara a futuro, se trabajó una idea que no ha sido difundida y que yo considero fundamental.

Las regiones manifestaron estar en franco desmedro en este tema y todos los lugares alejados que se han mencionado en la tarde de hoy llegaron a la idea de proponer,- dado que se ha visto que las cuotas sociales son sólo un 22% de los ingresos de la Cámara -, hacer una especie de trueque de esos ingresos, subir la cuota social de la Cámara, para que la educación y capacitación tengan realmente fondos a discreción de nuestras corporaciones, a fin de acelerar este proceso.

Sr. SERGIO MELO:

Tengo otras dos consultas, que más bien están dirigidas a la Cámara que a la Corporación Educacional.

Efectivamente, no cabe duda que nuestro sector necesita más preparación de trabajadores mejor calificados que ahora. Entonces, aquí se pregunta cuál es el compromiso de la Cámara y la Red para que la Corporación pueda cumplir con su misión, y cómo espera la Cámara que la Corporación aumente su producción de egresados en los diferentes niveles. Además, consulta si estaría dispuesta la Cámara, y las demás entidades de la Red, a asegurar un financiamiento para un proyecto a quince o veinte años.

Sr. EUGENIO VELASCO:

La verdad es que la Cámara, y como le consta a los socios, a través de este Presidente y los anteriores, ha puesto un énfasis muy importante en el tema de la capacitación y la educación. En realidad, este problema es de larga data y de muy difícil solución.

Hay una serie de intereses que se mueven en este ambiente y, de hecho, en el área específica de la educación, hemos tenido y tenemos en este momento algunos problemas de tipo estructural, incluso de tipo político. Las ramas de la Confederación de la Producción y del Comercio tienen más de 30 liceos en todo el país y a fines del año pasado hubo un planteamiento de caducación de los contratos de administración a varias de las ramas, incluida la nuestra, aduciendo algunas razones que a nosotros no nos parecen válidas. Fundamentalmente, lo

que han planteado es,- más que caducar, como decía la carta firmada por el Ministerio -, una revisión de los contratos.

De tal manera que, como primer antecedente, quiero mencionar que siendo el Ministerio de Educación un ministerio en donde hay,- a pesar del Ministro -, un estamento importante que tiene una connotación política, que está más a la izquierda que la posición del propio Ministro, que de alguna forma quiere influir nuevamente en la educación, tenemos que vencer ese problema estructural.

Pero la Cámara tiene, efectivamente, un compromiso con la Corporación Educacional en cuanto a su apoyo, que no se ha materializado en una política concreta hasta la fecha, tendiente,- como decía el Presidente de la Corporación-, a suministrarle financiamiento directo. Ahí se vio que las empresas apoyaron con un 4.6% y la Cámara ha apoyado también en forma totalmente directa, a través de programas especiales complementarios, con apoyo de la Fundación Andes. También hemos prestado apoyo para respaldar las posiciones de la Corporación Educacional en lo que se refiere a planteamientos hacia entidades de la Red Social.

En el caso de la Corporación Educacional y en el caso de otras corporaciones, como ya hemos visto a lo largo de las exposiciones (Corporación de Salud Laboral, Fundación de Asistencia Social), que han planteado un apoyo más directo a los socios de la Cámara, ustedes saben que las cuotas de la Cámara tienen un monto que no depende de si las entidades están o no adheridas a alguna de sus corporaciones. El monto de las cuotas y el destino de los aportes de los socios es un tema muy de fondo y que ha estado en debate. Dentro de la Cámara hay posturas que indican que les gustaría que las cuotas se subieran, como es la sugerencia que ha reformulado don Alfredo Bergman hace unos minutos, para darle apoyo a ciertas corporaciones. Pero ha primado un criterio distinto: que las cuotas de los socios son para el financiamiento de la Cámara y que las adhesiones a las distintas entidades sean voluntarias.

Esas adhesiones voluntarias, como aquí ya se ha remarcado, no han dado el fruto que nosotros esperamos, tampoco en el caso de la Corporación de Capacitación. Don Alberto Ureta fue muy claro: las empresas tienen el derecho de aportar el 1% de las remuneraciones de sus trabajadores, pero no informan de todos los trabajadores, porque sobreestiman ese aporte en relación a la utilización de los recursos. Es decir, si una empresa cree que va a gastarse 20 millones en capacitación al año y el 1% es 40, aporta por la mitad de los trabajadores y se gasta los 20 o se gasta 18; de lo contrario, le queda una parte que no utiliza y que después recupera en la declaración anual de la renta en el mes de abril, pero efectivamente tuvo un flujo de caja de 10 millones adicionales, en el ejemplo que estoy poniendo.

Creo que éste es un tema que va al fondo del problema, pero yo personalmente soy partidario de los incentivos. Creo que la Cámara tiene que apoyar a sus corporaciones, contribuir y colaborar con ellas en la difusión de los beneficios de cada una, entre los socios de la Cámara, y debe, evidentemente, incentivar a los socios y a las corporaciones para que hagan este trabajo. Pero también creo que todas las corporaciones deben buscar, a su vez, cómo motivar e incentivar a los socios para que participen, y esos incentivos también pueden ser de tipo económico.

Por otro lado, la Corporación ha estado en planes de tomar nuevos liceos a su cargo. Pero no ha sido un plan muy agresivo porque, a su vez, la Corporación tiene que autosustentarse y hay un problema de remuneraciones muy importante de por medio. De tal manera que yo diría que es un trabajo que está todavía recién iniciando su camino.

Sr. DANIEL RISOPATRON:

Tanto en la exposición de la Corporación de Capacitación, como en la de la Corporación Educacional, se ha hecho varias veces mención al sistema dual. Este es un sistema educativo que en Alemania ha tenido mucho éxito, pero me gustaría saber qué experiencias hay en Chile respecto de este sistema.

Sr. MARIO FERNANDEZ:

Las dos corporaciones están actuando en esto. En el caso nuestro, la Corporación Educacional, el año pasado se inició una experiencia, en la línea de continuarla, con un curso en el Colegio Recoleta, con 17 empresas y con un grupo de 35 alumnos que estaban distribuidos en grupos de dos o tres por cada empresa. Se trata de que en los dos últimos años, la parte práctica, que la aprendían con simulaciones que hacían sus profesores en los talleres, la hagan dos o tres días de la semana en la empresa, en una combinación entre los profesores de los liceos y la gente de las empresas.

El resultado fue bastante importante, bastante positivo. El joven entra en contacto con la empresa a los 15 años, se identifica con el sector, se identifica con su oficio, madura antes y a los 18 o 19 años, cuando egresa, tiene más condiciones laborales que las que se tenían antes.

Hemos seguido en esa línea. Este año se ha integrado otro colegio y pensamos que en el próximo año algunas especialidades de los cinco colegios debieran estar trabajando, por ejemplo en el sector construcción, instalaciones sanitarias, mueblería, etc. Tiene bastante beneficios y es por eso que hemos seguido. Hemos ido incentivando y mostrando a las empresas lo importante que es que nos ayuden en este sentido, porque en el fondo es la empresa la que se

transforma en la educadora en esta parte del horario del currículum, que no es su totalidad.

Sr. ALBERTO URETA:

El sistema de capacitación dual existe en Alemania y es favorecido por la institucionalidad vigente. Si yo contrato a una persona en una empresa constructora o en la que sea, no me deshago de él de por vida. Por lo tanto, la única forma que tienen los alemanes de seleccionar gente es cuando llega vía educación formal, cuando toman al joven y tienen durante tres años el compromiso de seguir con él y, si no sirve, lo pueden echar. Es decir, allá funciona muy bien el sistema por esa razón.

Así y todo, el sistema de educación dual en Alemania está fuertemente cuestionado hoy día, porque dicen que está funcionando para cosas que el empresariado no necesita. O sea, está preparando gente para otros puestos de trabajo.

Conociendo esa realidad, nosotros, como Corporación de Capacitación, no nos vamos a meter en el campo de ejecutar la educación, porque eso es propio de la Corporación Educacional. Ese es el campo de la Corporación Educacional. Nosotros nos estamos metiendo y trabajamos complementariamente con ellos, apoyándolos, en el sentido que hemos detectado que hoy día la faena se organiza en forma distinta de como se hacía hace siete años, y las empresas nos han dicho cuál es la organización interna de sus faenas y cuáles son los niveles educacionales que necesitan para poder dar un buen cumplimiento y tener una buena productividad.

Nosotros entramos en esa parte. Ayudamos a la Corporación Educacional a armar los programas y planes de estudios, y después ellos son los que tienen que desarrollar toda esa tecnología.

No creo que el sistema dual sea la panacea que nos va a solucionar el problema. La solución no está en la educación dual, tal vez una mezcla con la alternancia americana. Debemos buscar el mejor sistema, y eso es lo que andamos buscando nosotros. Sabemos que con la cantidad de gente que se necesita, a muy corto plazo para adelante vamos a estar importando gente para poder hacer las labores normales, incluso hasta las de más bajo valor agregado.

Sr. CARLOS MUJICA:

De acuerdo con todo lo que hemos oído hoy, como miembro de la Cámara, uno se siente realmente orgulloso, porque cada una de las instituciones de la Cámara es extraordinaria. Yo diría que son los gerentes de cada una de esas instituciones los que han hecho eso posible.

Si uno ve, la Cámara tiene catorce instituciones, tres de las cuales,- las que yo llamo las instituciones ricas -, son las que prácticamente están financiando casi el 65% o el 70% de los gastos de la Cámara, así que Dios quiera que estas tres instituciones sigan ganando la mayor cantidad de plata posible, porque son la vida la Cámara.

Del resto de las instituciones, hay cuatro que son sin lucro, pero que realmente estarían en condiciones de ganar mucha plata, como la Mutual y varias otras más.

Hay cinco instituciones que se autofinancian y dos que no lo hacen en este momento. Esas cinco se están autofinanciando por los aportes del Estado. Yo me pregunto: qué va a pasar, de aquí a unos años más, cuando las cosas se vayan privatizando, que es lo que queremos todos. Por ejemplo, nosotros, como Cámara, ¿no debiéramos ir tomando las medidas para estar preparados para eso? ¿Qué va a pasar con la parte educacional? ¿Qué va a pasar con la parte salud?

Recién decía el Presidente de la Corporación Educacional que espera mayor asistencia del Estado. Yo digo que no podemos esperar mayor asistencia del Estado. Yo creo que debemos prepararnos para que nosotros, los empresarios, los privados, que queremos ser privados y que queremos que las cosas se privaticen, debemos ir adecuándonos al sistema para estar preparados el día de mañana y podernos hacer cargo de la educación y de las instituciones que en estos momentos estamos financiando con los recursos del Estado.

Como decía, me siento realmente orgulloso de la Cámara. No me cabe la menos duda de que es la institución patronal más importante que hay en Chile y yo diría que, a nivel mundial, la Cámara se destaca en todos sus aspectos. El éxito que tienen estas catorce empresas de la Cámara es extraordinario.

Yo hago este comentario, porque tengo el convencimiento que tal como las empresas constructoras tenemos que ir adecuándonos y que seguramente, como alguien decía, de aquí a unos cuatro o cinco años más, van a haber diez empresas grandes y las demás nos vamos a tener que achicar. Yo diría que en la Cámara debemos ir tomando las provisiones y las previsiones para ver qué va a pasar en el futuro.

Sr. LUIS PRIETO:

¿Qué son los recursos del Estado? Los recursos del Estado no son otra cosa que los impuestos, los que provienen del sector productivo, del sector económico. Así que estos recursos del Estado, cuando dejen de pagar una

burocracia, bien pueden ir a otro tipo de bonificación, de fórmula, para que el sector privado pueda abusar de ellos.

Sr. EDUARDO GRAS:

Yo quería hacer una pregunta a la Corporación Educacional. Hace un par de años se dictó una ley, que me parece es la 19.271, que permite descontar el 50% de las donaciones que se hagan con fines educacionales para financiar proyectos específicos de educación. Creo que una buena manera de participar como empresas en algo que realmente no es un gasto sino una inversión, es promover este tipo de donaciones con el objeto de financiar los proyectos específicos que pueda preparar la Corporación Educacional. Yo le pregunto a la Corporación: cómo ha difundido esta ley y cómo lo está haciendo para aprovechar este recurso, que apunta un poco a lo que decía don Luis Prieto, que es destinar los impuestos que estamos pagando y administrarlos nosotros mismos por la vía de estas corporaciones.

Sr. MARIO FERNANDEZ:

Efectivamente, la Corporación ha intentado hacer el mejor uso de la Ley 19.247 en el sentido de buscar los proyectos que son necesarios para equipar mejor los colegios y mejorar su calidad, buscando para ello el financiamiento adecuado.

Hemos realizado proyectos en torno a un millón de dólares, alrededor de 30 o 40 proyectos, de los cuales la mayoría están aprobados por las diferentes intendencias. Durante el año pasado se recolectaron fondos de los socios y de algunas otras empresas que no son socias, por un monto de 71 millones de pesos, que financiaron aproximadamente ocho o diez proyectos, fundamentalmente de equipamiento y mejoras de algunos colegios, como por ejemplo cambio de mobiliario y ejecución de talleres de electrónica básica. Este año esperamos financiar los proyectos que están parcialmente financiados u otros nuevos.

Creemos que estamos haciendo un buen uso de esa ley y pensamos que es una buena canalización de las intenciones y de la voluntad de las empresas para, contra un proyecto definido y claro para un establecimiento, obtener financiamiento.

Sr. MARIANO GALDAMES:

Quería preguntar a la Corporación Educacional si ha hecho un seguimiento de los alumnos egresados de los liceos que está dirigiendo, para saber si acaso todo lo que se está educando hacia la construcción está en realidad en ella o, como se dijo anteriormente, la gente que tiene menos educación es la que va a

parar a la construcción. Eso significa que lo que tiene un poco más de educación se está empleando en otras actividades.

Sr. MARIO FERNANDEZ:

No disponemos de un seguimiento permanente. Hace tres años se hizo un seguimiento a tres generaciones de egresados, los primeros egresados de la Corporación, de los cuales un 60% se encontraba trabajando en la especialidad para la cual estudió. Esta situación, antes de los traspasos, cuando los colegios eran administrados por el Fisco, estaba en torno al 10%; es decir, poco menos del 10% de los jóvenes que egresaban, hace más de 15 años, trabajaban en la especialidad.

Afortunadamente, ustedes nos abren sus puertas para que nuestros egresados hagan su práctica y comiencen su vida laboral, por lo cual cerca del 80% o 90% de ellos (600 jóvenes), así lo hacen en el mes de enero de cada año. El ideal es que el cien por ciento de ellos esté trabajando en su especialidad. No se logra del todo, pero creemos que el parámetro que tenemos es adecuado y debiera ser mejor.

CORPORACION
DE INVESTIGACION, ESTUDIO Y DESARROLLO
DE LA SEGURIDAD SOCIAL
CIEDESS

**Exposición a cargo de don José Alberto Bravo Lyon,
Presidente de CIEDESS**

1. Antecedentes generales

Nuestra entidad fue fundada en abril de 1991. Sus socios son:

- Cámara Chilena de la Construcción,
- AFP HABITAT,
- ISAPRE CONSALUD,
- Compañía de Seguros de Vida La Construcción,
- Mutual de Seguridad C.Ch.C.,
- Caja de Compensación de los Andes,
- Servicio Médico C.Ch.C.,
- Corporación Habitacional de la Construcción,
- Corporación Educacional de la Construcción,
- Corporación de Deportes de la Construcción
- Fundación de Asistencia Social

Es decir, prácticamente todas las entidades que en ese momento existían en la Red Social.

Nuestro nombre es muy importante porque describe muy bien lo que CIEDESS hace. CIEDESS es una Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social. Es una corporación sin fines de lucro. Sin embargo, nosotros decimos que damos muy buenos dividendos. ¿Cuáles son los dividendos? No son plata; son los servicios que prestamos, es la labor que hacemos. Nuestro objetivo es sacar, con la mayor eficiencia posible, resultados favorables para la Red y para el país en nuestra actividad.

2. Entidades relacionadas

CIEDESS tiene un 25% de participación en el C.C.S. (Sociedad de Capacitación, Consultorías y Servicios), entidad que se dedica a prestar servicios a otras entidades de la Red Social y que genera algunos excedentes, tanto para CIEDESS, como para la Corporación Educacional, la Fundación de Asistencia Social y CORDEP.

Recientemente hemos sido invitados por la Mutual a formar parte, con el 5%, en la Mutual Internacional.

3. Campo de acción

Nos vinculamos con la seguridad social. La seguridad social tiene un concepto,- como lo recordaba Patricio -, de los seguros sociales, un concepto

bastante antiguo y, generalmente, bastante dotado de elementos estadísticas. Nosotros tenemos un concepto más amplio de la seguridad social. Nosotros vamos al desarrollo social, vamos a la calidad de vida de las personas y, por tanto, además de los asuntos vinculados con salud, pensiones y similares, vamos a la educación, a la capacitación, a las viviendas y a la recreación. Y todo esto tiene un horizonte muy amplio, todo lo que de alguna manera contribuya a la calidad de vida de las personas.

4. Líneas de acción

¿Cuáles son las líneas de acción que tenemos? Por de pronto:

- desarrollo de proyectos de investigación, estudio y asesorías;
- extensión a través de seminarios, congresos, publicaciones y centros de documentación;
- formación de personas a través de docencia, capacitación y formación en la acción.

5. Función básica

Pero hay un aspecto muy importante, nuestra visión de la seguridad social tiene preferencia por los modelos que tienen:

- un rol subsidiario del Estado,
- que se basan en la gestión privada de las entidades correspondientes, y
- que tienen como elemento muy fundamental la libre elección de los beneficiarios.

Con estos tres elementos estamos promoviendo los modelos que en Chile hemos tenido en los últimos años.

Ahora bien, esta acción la desarrollamos en el campo nacional y, curiosamente, es la parte más débil de nuestro accionar. Somos menos conocidos aquí, de lo que lo somos en el extranjero. Y sobre todo, actividades en el campo internacional, donde realmente nos dedicamos a hacer seminarios, asesorías, pasantías (invitaciones a Chile de grupos de parlamentarios, de dirigentes sindicales, de líderes de opinión, etc.), gente que traemos acá y les damos una visión global de las cosas, bastante intensa, y los llevamos a conocer nuestra realidad en el aspecto de seguridad social. Además, a través de publicaciones, que es una cosa también con un alto efecto multiplicador.

6. Forma de operar

¿Cómo hacemos todo esto? Quiero que ustedes sepan que nosotros partimos con dos millones de pesos de capital. No teníamos cómo hacer

prácticamente nada, teníamos una cantidad muy baja de recursos y una misión muy grande. Y aquí tenemos un aporte muy valioso de María Elena, ella tiene una gran capacidad para hacer cosas con pocos recursos; lo otro fue un apoyo muy importante de la Caja de Compensación, sin la cual no habríamos podido caminar, pero que se basa fundamentalmente en muy bajos costos fijos. Nuestra estructura es muy pequeña (siete personas), pero tenemos algo así como 200 consultores cooperadores asociados con nosotros que se incorporan a los proyectos uno por uno. Es decir, podemos hacer cosas sin comprometer gastos fijos y cada acción viene financiada, por supuesto.

7. Principal activo

¿Qué hemos conseguido como principal activo? Una muy buena imagen de seriedad y de capacidad de organización, sobre todo en el plano internacional. María Elena les contará ahora algunas actividades específicas que hemos desarrollado, para que ustedes se formen una idea concreta de lo que estamos haciendo.

**La exposición continúa a cargo de la señora María Elena Gaete,
Gerente General de CIEDESS**

8. Actividades realizadas

Me corresponde describir las actividades principales que ha hecho CIEDESS en sus cinco años de existencia.

8.1. Investigación y estudio

En primer lugar, en el campo de la investigación y el estudio. Mediante esta función se busca colaborar en la profundización y perfeccionamiento de modelos de administración privada de seguridad social y con libertad de opción de los trabajadores.

Los estudios que nos han encargado han sido principalmente asociaciones gremiales. Aquí en Chile le hemos hecho estudios a la Asociación Gremial de ISAPRES, respecto de la cotización para el adulto mayor; a la Asociación de Cajas de Compensación, le hicimos un estudio con motivo del leasing habitacional; a la Cámara Chilena de la Construcción, le entregamos mensualmente los índices de remuneraciones y empleos generales y del sector construcción. El Instituto Libertad nos ha solicitado un estudio, que estamos haciendo en estos momentos, sobre reformas al sistema previsional de las Fuerzas Armadas y Carabineros de Chile, de tal forma de poder plantear un modelo que sea de capitalización individual. Para la Confederación de la Producción y el Comercio, estamos haciendo un estudio en conjunto con el

del aporte privado al desarrollo social, que tiene como meta poder medirla en términos de porcentajes del PIB.

8.2. Asesoría internacional

En el campo de las asesorías, nuestro trabajo ha estado básicamente enfocado a la asesoría internacional, orientándolo para contribuir al estudio de reformas económicas y sociales en países latinoamericanos que busquen soluciones inspiradas en las reformas estructurales chilenas. Hemos estado en nueve países de Latinoamérica. Hemos hecho 14 consultorías, - principalmente sobre estudios de diagnóstico y reforma del sistema de pensiones -, y hemos sido contratados también, principalmente, por gobiernos. Hay países donde también ha sido el sector empleador el emprendedor de estas reformas y, por lo tanto, nos han contratado para los estudios de diagnóstico y reforma del sistema de pensiones.

8.3. Seminarios y otros coloquios

Otra actividad del CIEDESS ha sido en el tema de los seminarios y otro tipo de coloquios. Los seminarios han sido una función que ha pretendido transmitir e intercambiar experiencias en reformas de programas de seguridad social. En Chile, hemos realizado cuatro seminarios internacionales. Ayer finalizó el cuarto, que era sobre políticas de financiamiento habitacional, al que concurren 17 países de Latinoamérica y 120 ó 130 participantes.

Hemos organizado también seminarios en otros países, a pedido de asociaciones de empleadores en general; hemos mandado gente nuestra a distintos seminarios y también realizamos grupos de visita a Chile, para que conozcan los distintos sistemas en que estén interesados en producir reformas. El gran contratante de este tipo de acciones son también los gobiernos y los grupos empresariales. Hemos participado en 26 actividades de este tipo.

8.4. Capacitación

En materia de capacitación, tratamos de dar el máximo de importancia a la capacitación nacional. Nuestro principal contratante ha sido AFP Hábitat y Caja de Compensación de Los Andes. Damos mucha capacitación a funcionarios de las entidades de seguridad social; tratamos de llegar a los trabajadores y capacitarlos, para que elijan las mejores opciones que ofrecen los modelos de seguridad social, especialmente de pensiones y salud. Hemos hecho 316 cursos y capacitado a 7.800 personas. La capacitación ha estado bastante concentrada en Santiago, algo que no nos gusta, pero hasta el momento es así. Básicamente, el 75% está en Santiago y el resto en regiones, en las que operamos a través de la Caja de Compensación de Los Andes.

Las principales materias que abordamos en capacitación son de la especialidad que conocemos (materias previsionales, cursos laborales y de administración). En el campo internacional, también hemos incursionado a través de cursos para entidades fiscalizadoras que se inician (por ejemplo Superintendencia de AFP en Perú) y en Argentina capacitamos a vendedores de la AFJP.

En Chile, también hemos hecho pasantías a grupos de profesionales que estudian las reformas en sus países. Los traemos a Chile y les mostramos cómo opera el sistema aquí, no sólo en clases teóricas, sino también con visitas e intercambio de opiniones con personas relevantes. También lo hemos hecho, por ejemplo, con grupos de parlamentarios encargados de los estudios de reformas, como fue el caso de Colombia, donde una fundación privada nos pagó para que trajéramos al grupo de parlamentarios encargados del estudio de reformas de pensiones en Colombia. También nos trajeron a un grupo de dirigentes sindicales con el objeto de que conocieran el sistema chileno.

8.5. Publicaciones

Nuestra quinta actividad es quizás nuestro mayor orgullo: las publicaciones. Hemos hecho numerosas publicaciones especializadas en la materia que nos compete, - la seguridad social -, y diría que son publicaciones únicas en Chile por cuanto toman todo el espectro de la seguridad social y no solamente un solo sistema.

Tenemos un centro de documentación que, poco a poco, se ha ido nutriendo de mayores volúmenes: tenemos alrededor de 700 de literatura. Hemos podido editar 8 libros, muchos de los cuales han sido gracias al auspicio de entidades de la Red Social. Hemos editado libros en inglés, uno referido a política habitacional, con financiamiento AID; hemos editado libros para terceros: el año pasado le editamos un libro a la Corporación Educacional; hemos hecho folletos sobre materias relevantes, ayer hemos dado publicidad a un nuevo folleto, - Manual de Acceso a la Vivienda en Chile -, que es netamente educativo.

Hacemos documentos de trabajo, que es una línea que permite a articulistas poder mostrar sus inquietudes en las materias que nos competen; hemos realizado videos como una forma de hacer una especie de educación a distancia a bajo costo, y hemos hecho disquetes con información relevante en materia de legislación. Hicimos un disquete que contiene toda la legislación de los programas de seguros sociales y ayer en el seminario entregamos un nuevo disquete referido a la información legal de políticas de financiamiento habitacional.

9. Información financiera

Capital inicial : \$ 2.000.000 (en moneda de 1991)

Patrimonio al 31.12.95 : \$ 129.548.249

Sr. JOSE ALBERTO BRAVO:

Quisiera solamente agregar algunos datos, como que hemos visitado Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, con trabajos directos para ellos.

Si agregamos nuestra concurrencia a los seminarios internacionales, que han sido del orden de unos seis o siete, podemos agregar países como Aruba, que estuvo ayer aquí; hemos tenido a Polonia; hemos tenido contactos con Rusia; tenemos ahora en estudio una propuesta para Beirut, etc. Realmente hemos logrado establecer una red muy amplia de cosas.

¿Para qué sirve todo esto? Primero que nada, creemos que siempre es necesario pensar. Una institución que se dedique a pensar la seguridad social siempre va a poder ser fecunda en resultados, con toda la modestia del caso, puesto que estas cosas hay que estar pensándolas, no se puede solamente realizar puras acciones. En segundo lugar, cuando partimos con el tema de AFPs, hasta bastante tiempo después tuvimos problemas con la OIT, que se oponía a nuestro sistema de AFPs y en los congresos a los cuales íbamos, - congresos de seguridad social, - recibíamos tomates de todas las bancadas, de todos los países, hasta que de repente empezó a aparecer Argentina a favor del sistema chileno, después empezó a aparecer Bolivia, Perú, Colombia y la OIT ahora está más preocupada del tema.

Es decir, lo anterior no es labor de CIEDESS, ésta apenas ha colaborado en algo en todo esto, pero es muy importante para el fortalecimiento de nuestro sistema el que estemos acompañados en el mundo. Es muy importante también aprender, porque nosotros a veces nos sentimos un poco demasiado seguros de lo que somos y es bueno ver qué problemas tienen los demás países, ver qué es lo que les pasa y cómo enfrentan sus problemas para poder también traer experiencias desde afuera y fortalecer nuestro propio sistema.

Por último y a mi juicio, es muy importante el contacto y la coordinación de ideas que se produce con los profesionales que van a estas cosas; ir coordinando los conceptos, ir generando un punto de vista parecido, puntos de vista que

mutuamente se alimentan. Creo que, en general, para nuestro propio sistema, tan importante para nuestro desarrollo político, económico y social -, es muy importante que no estemos siendo una isla en el mundo, sino que por el contrario, muy vinculados al mundo. Esa es la visión que nosotros tenemos de lo que aportamos al desarrollo de la seguridad social.

PREGUNTAS Y COMENTARIOS

Sr. ARSENIO ALCALDE:

No hay consultas en la mesa.

PREGUNTAS, CONSULTAS Y RESPUESTAS
GENERALES

Sr. EUGENIO VELASCO:

Corresponde, a continuación, la última parte de la jornada del día de hoy. Se trata de una selección de preguntas para responder inquietudes de los socios, y hemos pedido, esta vez, que integren el panel todos los Presidentes de las entidades de la Red Social, más don David Frías, don Jorge Bronfman, don Alfredo Schmidt y don Arsenio Alcalde, panelistas que han estado durante el transcurso de esta jornada.

Quiero hacer presente a los señores socios que estos temas han sido trabajados previamente y las personas que van a contestar estas preguntas han tenido una reunión con el Presidente de la Cámara, a ese respecto, y así hemos decidido esta forma de dar respuesta.

Hemos recibido algunas consultas por escrito y voy a permitirme iniciar esta sesión leyendo la pregunta y pidiéndole a alguno de los panelistas que la responda:

“En los inicios, para inscribirse en las Entidades, era requisito el ser socio de la Cámara Chilena de la Construcción, exigencia que ha sido abandonada. ¿Qué beneficios significó para los socios este cambio de criterio?”

Sr. ALFREDO SCHMIDT:

En realidad, como dice la pregunta, prácticamente todas las Entidades de la Cámara fueron inicialmente creadas para atender a los trabajadores de las empresas socias y a los socios de la Cámara, y siempre viene la consulta de por qué gastamos energías, esfuerzos y dinero en atender a otros trabajadores de otros sectores y, más aún, por qué tenemos que gastar energías y esfuerzos por ir al extranjero.

Diría que la respuesta, y ésta la hemos visto casi todas las instituciones y también lo veíamos en la mañana cuando hablaban los directivos de la Corporación Deportiva, de la Corporación de Salud Laboral, fue porque, a poco andar de las entidades, se vio que atendiendo sólo a los trabajadores del sector construcción no se podían sustentar y quedaban sólo dos alternativas: o cerrarlas o, si se creía que cumplían una labor importante, abrirlas. Y se optó en todos los casos, hasta donde yo conozco, por abrirlas. Esto, con el objeto de que al atender un universo mayor se podían solventar los gastos fijos y así se podía continuar atendiendo a los trabajadores del sector.

En muchas de estas instituciones se continuó atendiendo a los trabajadores de la construcción, en condiciones más favorables que a los de otros sectores. En otras instituciones, que por disposiciones legales no pueden hacer diferencias, se atendió en las mismas condiciones.

En segundo lugar, creemos que eso ha sido positivo, porque se ha estado haciendo un aporte al país, y en esta Cámara siempre se ha pensado que le hacemos un aporte al sector construcción, a nuestro gremio, si le hacemos un aporte al país. Si tenemos un mayor desarrollo económico, si tenemos un mejor desarrollo de los recursos humanos, vamos a tener mayor construcción, mayores necesidades de infraestructura, de vivienda, etc.. Entonces, al estar sirviendo al país, estamos sirviendo al sector, y al abrir las instituciones hemos creído que estábamos sirviendo al país.

Sr. EUGENIO VELASCO:

La siguiente pregunta:

"La Cámara se ha dado una excelente estructura física y financiera, que debiera traducirse en una mejora en la competitividad de las empresas socias, hecho que no ocurre, sino que más bien observamos un crecimiento autogenerativo. ¿Qué líneas de acción tiene previsto desarrollar para ayudar a los socios a ser más competitivos, nacional e internacionalmente, en innovación técnica, prevención de riesgos, capacitación, etc.?"

Sr. SERGIO MELO:

Efectivamente, estimo importante esta inquietud de un grupo también importante de socios de la Cámara, y la hemos analizado en varios esquemas. Antes de dar la respuesta y la línea de acción, quisiera indicar hacia dónde está focalizada la ayuda para mejorar la competitividad de las empresas socias, porque ellos hablan de la competencia nacional e internacional, innovación técnica, prevención de riesgos y capacitación.

A mi juicio, la focalización de esta ayuda va dirigida a las más altas autoridades de las empresas socias, es decir, a los dueños, a los presidentes, a los gerentes generales, al nivel de máxima decisión. Hemos visto exposiciones de la Mutual y de la Corporación de Capacitación, que dicen que mandan gente a ver el aspecto prevención de riesgos y los atiende la asistente social, porque el ingeniero de obras está muy ocupado. Es decir, aquí falta una política de estado de las empresas, de tal manera que tomen conciencia de lo importante que es dar una orden desde el más alto nivel. De otro modo, esto no funciona.

Después de ese comentario, la línea de pensamiento mía es que lo que están pidiendo estos socios es, justamente, ser ayudados a ese nivel de las empresas para ser más competitivos, recibir mayor innovación técnica, prevenir mejor los riesgos o capacitar. Efectivamente, se ha creado un grupo empresarial notable dentro de la Cámara. Las entidades han podido enfrentar su desafío bastante bien y estos socios tienen, en realidad, el derecho de pedir esta colaboración por parte de su gremio.

Dentro de las exposiciones que hemos escuchado, a mi juicio hay una de ellas que, curiosamente, es la más reciente, - y esto no lo he conversado con las autoridades de la Cámara -, y tiene parte de la respuesta y una de las líneas de acción que la Cámara podría llevar adelante. Yo me pongo en el lugar de estos empresarios y me pregunto cómo me puedo preparar para esta competencia, especialmente la externa, y cómo puedo enfrentar este futuro, y me parece que ya tenemos una institución que ha demostrado una capacidad de formación notable a este nivel y que es CIEDESS. Con el permiso del Presidente de la Cámara, le quiero pasar la palabra a Pepe, para que complemente esta solución.

Sr. JOSE ALBERTO BRAVO:

Se nos plantea la idea de preparar algún programa de formación y capacitación de niveles empresariales. Yo diría que la primera reacción nuestra es, por supuesto, decir que lo hacemos y que no hay ningún problema. Ahora, esto no puede partir mañana. Tenemos que definir los requerimientos, saber de qué se trata exactamente, qué es lo que se quiere, hacia dónde queremos llegar y, luego, nosotros preparamos el programa, buscamos los profesores y echamos a andar el curso, es decir, es un asunto que se puede hacer perfectamente y está totalmente dentro de nuestras posibilidades.

Sr. EUGENIO VELASCO:

Gracias, Sergio, y gracias, Pepe. Quisiera complementar la respuesta con algunos otros conceptos. Ante la pregunta ¿qué líneas de acción tiene previsto desarrollar la Cámara?, quiero referirme un poco a ellas.

Dentro de esas líneas de acción, no podemos olvidar lo que ya se está haciendo en el plan estratégico de la Cámara. Este plan nació hace más de dos años, está en pleno desarrollo y dentro de él (ya lo mencionó Alberto Ureta en su exposición de la Corporación de Capacitación) está el análisis del rol que tienen que cumplir las empresas y la forma de mejorar la capacidad de ellas, de modo que ahí hay una acción concreta. Esperamos dar por terminado el plan estratégico en el Consejo del 16 de mayo, es decir, en un mes y medio más.

También dentro de esta línea de acción está el tema de la capacitación propiamente tal, al que ya se refirió la Corporación de Capacitación, y donde hay

evidentemente una especie de disociación entre lo que las empresas quieren y lo que ellas hacen. En este sentido va muy claramente la idea que ha planteado don Sergio Melo.

Por otro lado, también se dan en la Cámara las conferencias tecnológicas. Ayer se inauguraron las conferencias tecnológicas del año 1996 y había una asistencia importante. Pero hemos obtenido una asistencia promedio, en el año 1995, de 80 personas por conferencia tecnológica y me atrevería a decir que, habiendo una especie de sed de perfeccionamiento por parte de los empresarios, 80 asistentes promedio no es un buen número. De tal manera que ahí hay otra acción que se está llevando a cabo y que tampoco es aprovechada a cabalidad por los socios de la Cámara.

Por último, así como hemos promovido y llevado a cabo una idea que nació hace algunos años en una comisión que se creó para estudiar temas relacionados con el desarrollo de la Cámara (unos cursos de capacitación para los directores y ejecutivos de las entidades de la Red Social), es posible pensar en diseñar algunos cursos,- también en la línea que se pensó recién -, de capacitación especial para ejecutivos de las empresas constructoras y para socios y directores de éstas, pero con algunas condicionantes.

Esta es una idea que podría materializarse, quizás, a la luz de la experiencia que hemos obtenido de los cursos anteriores para directores y ejecutivos de la Red Social; pero aquí se aceptan sugerencias de los propios socios de la Cámara, respecto de qué tipo de cursos les gustarían, qué tipo de intereses tienen. Este tipo de cursos son caros y la experiencia que hemos acumulado puede servir también como una guía, pero en el mercado hoy día existen una cantidad importante de universidades que otorgan cursos en ese sentido. ESAE es una de ellas, la Universidad Adolfo Ibáñez, etc. Hay una serie de universidades que dan cursos, pero éstos son de nivel de postgrado que van en esta línea. Creemos, sin embargo, que como Cámara que hemos hecho ya algunas cosas muy concretas; creemos que la colaboración del empresariado es sumamente importante y se pueden abrir otras nuevas líneas de acción, como las que he mencionado.

Sr. ALBERTO URETA:

De todas maneras hay que complementar que nosotros, con la Corporación de Capacitación y ahora, con el mandato que tiene la Corporación de Investigación, queremos preocuparnos fundamentalmente del desarrollo del management en la construcción. Tanto es así, que con la Escuela de Ingeniería hemos tratado durante dos años de sacar adelante un curso que se llama PROGEC y que es precisamente un programa de capacitación gerencial, orientado hacia los administradores de obras, y no hemos tenido ninguna respuesta de las empresas constructoras: dos veces se ha tratado de hacer el

PROGEC acá y, aún más, el lugar de realización iba a ser la Cámara Chilena de la Construcción, justamente para centrar el esfuerzo de que la Cámara es la entidad preocupada del desarrollo de los profesionales de obra, de la administración de sus obras. Partíamos con ese nivel. Este año pensábamos repetirlo, habrá temporada de otoño y primavera. Es decir, realmente ha habido intentos por hacer las cosas, pero hasta el momento esto ha sido fallido.

Las cosas que la Corporación de Investigación quiere hacer para traer a estos empresarios alemanes, americanos y al Director del Instituto de la Construcción de Estados Unidos, van justamente orientadas hacia la administración, hacia el management de la construcción. Entonces, no sería bueno que una cosa en la cual ya llevamos un tiempo sea traspasada ahora a otra institución. Perdón, don Sergio, pero si estamos metidos en esto, por lo menos conversémoslo y respétemos la antigüedad que tenemos hecha.

Sr. EUGENIO VELASCO:

Quiero aclarar que la proposición que se ha hecho no se contrapone con las acciones de la Corporación de Capacitación. En la exposición de CIEDESS, José Alberto Bravo y María Elena Gaete claramente dejaron definido que ellos trabajan con apoyo de otras entidades de la Red Social y se basan precisamente en la experiencia y los conocimientos, de modo que es una acción conjunta y no de reemplazo a la otra.

Sr. SERGIO KOHN:

En ausencia del Presidente de la Comisión de Desarrollo Tecnológico, quiero recordar aquí a los amigos presentes que existe esta Comisión y que tiene diversas acciones, entre las cuales están los cursos universitarios, la publicación de una revista y las conferencias tecnológicas que usted citó. Por tanto, llamo a las personas que deseen participar en esta comisión y desde ya les digo que serán muy bienvenidas a ella, porque estoy seguro que nuestro Presidente, - Tadashi Asahi -, está muy anheloso de tener más cooperación en esta comisión.

Sr. EUGENIO VELASCO:

Gracias, Sergio. Creo que los propios socios están quedando con la tarea de definir cuáles son sus aspiraciones y sus inquietudes de tal manera de canalizarlas. Las conocemos, como Presidente de la Cámara las conozco, pero creo que esto hay que canalizarlo adecuadamente, formalizando documentos que puedan trabajarse para los fines que estamos planteando.

Pasaríamos a la siguiente consulta, dice así:

“La Cámara tiene un Código de Ética y las entidades tienen un código similar. ¿Con qué rigor se está aplicando dicho Código, tanto en la Cámara como en las entidades que lo tienen?”

Sr. SERGIO MAY:

La verdad es que si contestara la pregunta de manera textual diría que la Cámara no tiene un Código de Ética. Lo que sí tiene la Cámara es una Comisión de Ética, que opera entre los socios y a petición de parte. De tal manera que yo más bien interpreto la consulta, y en cierto modo comparto la inquietud que creo hay tras ella, en el sentido de si hay alguna Declaración de Principios que sustenten los socios de la Cámara, la que hace un par de años se estructuró dándole forma y estableciéndola en un texto.

Antes que existiera esa Declaración de Principios de manera formal, operaba lo que siempre hemos llamado nosotros el “Espíritu-Cámara”, concepto que se ha ido traduciendo en la creación de todas las entidades de la Red Social. Todas las cuales, a través de sus estatutos y de sus finalidades, tienen por objetivo mejorar la calidad de vida de las personas a través de un espíritu de servicio, que es lo que llamamos el “Espíritu-Cámara”.

Los directorios de las entidades de la Red Social están formados, en su mayoría, por socios de la Cámara que sí están regidos por esta Declaración de Principios, que ellos han aceptado y han acogido. De tal manera que esto efectivamente se aplica y se está aplicando. Realmente tengo que reconocer que es una preocupación, de casi todos los socios de la Cámara, que esto se haga carne y sea algo vivo en todas las entidades. La satisfacción que uno tiene al conversar con cada uno de ellos y manifestarle esta inquietud es que uno se encuentra con que el socio con quien uno habla también tiene la misma inquietud, cosa que es bastante tranquilizadora, porque uno podría pensar que con estas inmensas empresas que se han creado podrían monetizarse, es decir, estar más bien dedicadas al lucro que no al cumplimiento de la finalidad específica que tuvieron en su creación. Pero esto realmente creemos que no es así y me parece que esta jornada es un testigo claro de esto, de tal manera que compartiendo esta inquietud creo que sí se aplica, tanto en la Cámara de la Construcción como en sus entidades.

Sr. ARSENIO ALCALDE:

Creo que se puede llegar más lejos en la respuesta a esa pregunta. ¿Tiene la Cámara un Código de Ética? Claro que lo tiene. Lo que pasa es que no está escrito, pero sí está escrita una Declaración de Principios, que contiene los valores que la Cámara respeta y cuya transgresión significan faltar a la ética.

Tanto es así que dicha declaración termina con una frase contundente: "Quienes adhieren a la institución deben compartir su espíritu y no podrá pertenecer a ella quien quiera que no respete sus valores y principios".

Ahora, es evidente que, en cualquier caso, las transgresiones a la ética pueden tener una cierta graduación, pero de haber una transgresión flagrante a la ética, la Cámara puede también actuar de oficio contra la persona que transgreda los principios de la Cámara, citándola y diciéndole: "Mire señor, usted ha suscrito un pacto con la Cámara; usted tiene por escrito ese pacto y usted no lo ha respetado, así es que hágame el favor, no puede seguir siendo socio de la institución". O, por otro lado, se puede frenar el ingreso de un socio, cuando se supone que sus métodos, su ética, su lealtad están en desacuerdo con dicha declaración.

Creo que no conviene siquiera tener un Código de Ética. En cambio, sostengo que la Declaración de Principios, por las razones que he informado a ustedes y sobre todo por este artículo final tan terminante y tan claro, existe un Código de Ética implícito en esa declaración y tiene prevista la modalidad de sancionar las transgresiones.

Sr. EUGENIO VELASCO:

Muy buena la exposición don Arsenio, muchas gracias. Pasamos a la pregunta siguiente:

"¿Cuál es el propósito de internacionalizar las entidades, en especial las sin fines de lucro? ¿Se ha diseñado un sistema de control para cautelar las inversiones en el extranjero? En caso afirmativo, ¿es común o particular de cada entidad? ¿Cómo se está midiendo el riesgo de las inversiones en el extranjero? ¿Dónde y cómo se están entrenando los ejecutivos para la administración internacional?"

Sr. SERGIO ORELLANA:

El hecho de internacionalizarse nace de un cambio en el sistema económico mundial. La economía se está globalizando a pasos agigantados, existen los acuerdos entre naciones, existen los acuerdos entre países, - como Mercosur -, la apertura hacia integraciones con el Nafta o la apertura en APEC, o la apertura con la Unión Económica Europea, que significan que el mercado chileno, por chico que sea, está abierto a toda compañía o empresa que desee desarrollar sus actividades en este país.

Creo que un ejemplo muy claro de lo anterior es el caso de los seguros. Estos siempre han tenido una cierta internacionalización, pero en el caso nuestro hoy día, en cuanto a los seguros de vida, tenemos 28 compañías y no hay más de

cinco que sean nacionales, lo que demuestra que este mercado está abierto a la llegada de las personas que están ejerciendo su actividad en distintos países del mundo. Si uno se quedara solo con su quehacer local, tendría desventajas competitivas, porque no estaría al día de todo lo que se está haciendo en el mundo y por tanto quedaría restringido a la normativa chilena, quedaría restringido a lo que sabe de lo que ha hecho, pero no estaría a la vanguardia y en contacto con las cosas que están sucediendo. Y esto es válido tanto, para las sociedades sin fines de lucro, como para las que sí tienen fines de lucro.

Por otra parte, la salida hacia afuera de las instituciones que están, prácticamente, en toda la experiencia chilena de la previsión, tiene un fundamento económico: le da valor a todas las instituciones el hecho de poder aprovechar sus ventajas competitivas de la experiencia de casi 15 años o 10 años en estar a la vanguardia, en muchas de las cosas que se están tratando de hacer en el exterior. Y eso contesta también en parte la otra pregunta, en el sentido de que todas las instituciones salen vendiendo know-how, el cual se considera aporte de capital. Por lo tanto, no hay riesgo de capital, sino que solamente riesgo de gestión y, además, existe la venta de know-how en la operación. Por lo tanto, el riesgo que se asume es, más que nada, de invertir recursos locales de gestión y viajes y no, entonces, riesgos de capital significativo. Por lo tanto, hay una razón económica para aprovechar esta segunda oportunidad.

Ahora, ¿cómo se mide el riesgo y cómo se cautela el riesgo de lo que se está haciendo afuera? No son inversiones pasivas. Las instituciones que han salido lo han hecho de manera muy activa. El hecho de tener que vender parte de su know-how y el hecho de tener una responsabilidad por que esto funcione, ha llevado implícito que ejecutivos top y directores tengan que viajar frecuentemente a las reuniones de directorio, donde se está analizando el devenir de lo que se está haciendo afuera. Por lo tanto, hay una preocupación de cada una de las instituciones que ha salido y hay un desgaste de su tiempo que ha sido tomado en consideración al tomar la decisión de salir, porque consideramos que ese esfuerzo va a tener una retribución futura.

¿Cómo es el entrenamiento de los ejecutivos? En esto se está haciendo camino al andar. Es muy difícil decir que se va a salir al extranjero y por lo tanto debo tomar este tipo de ejecutivos y se les va a dar tal o cual curso o una determinada capacitación. Pongo como ejemplo nuestra salida al exterior como compañía de seguros. Nosotros, a fines del año pasado, cuando se nos permitió por ley poder tener inversiones en el extranjero, con cargo a nuestros fondos de reserva, decidimos inmediatamente la creación de una gerencia internacional y en ésta pusimos a un gerente de las áreas más importantes de la compañía a cargo de esa gerencia internacional y le dimos todo el apoyo interno necesario para que él y una o dos personas más, hagan toda la labor previa de recolección de información, contratando la información cuando no se tenía oportunamente o

cuando no era posible obtenerla directamente, y teniendo la tranquilidad que todo lo que se va a hacer será realizado con el respaldo interno de toda la compañía.

Esta creemos es la mejor manera de hacerlo y cuando llegue el momento de materializar inversiones va a seguir la segunda etapa, donde los directores van a tener, algunos de ellos, como ya lo han hecho para otras inversiones, dedicar parte de su tiempo a la función internacional.

No sé si doy la respuesta completa, señor Presidente.

Sr. EUGENIO VELASCO:

A mi juicio sí, don Sergio, muchas gracias. Un complemento de don Arsenio Alcalde.

Sr. ARSENIO ALCALDE:

Yo no creo lo mismo que usted, Presidente, porque la pregunta está organizada de la siguiente manera, respecto de la internacionalización de las entidades, ¿cuál es el propósito de internacionalizar las entidades, en especial las sin fines de lucro? Quién sabe si esto fue contestado y no me satisfizo la respuesta, pero creo que hay que reforzar ese concepto. Y si esto ya fue respondido, que me excuse la sala y tú, Sergio.

El concepto es que las fronteras no existen. Si nosotros hemos elaborado algunos buenos modelos de desarrollo social, especialmente en las actividades que no tienen fines de lucro, no se ve por qué nos vamos a conformar con que en Chile surtan su efecto, y como no hay un riesgo envuelto, sino que es la idea la que se transmite, de otra manera no se justificaría ni la cuarta parte de la tremenda labor que ha hecho CIEDESS, por ejemplo, y si tú, Sergio, lo habías dicho antes, excúsame, lo refuerzo.

Sr. EUGENIO VELASCO:

Bien reforzado. Gracias Arsenio. Ofrezco la palabra.

Sr. GUILLERMO PEREZ COTAPOS:

Quisiera decir dos cosas: la verdad es que me siento molesto y me siento avergonzado. Aquí estamos los mismos feligreses de siempre, los pocos que estamos siempre y ya algunos se han ido, porque ya se conocen esta película de memoria.

Al oír todo lo que ha pasado en las diversas exposiciones de las entidades de la Cámara, lo único que me cabe es estar tremendamente orgulloso y

tremendamente agradecido de lo que hace cada una de nuestras entidades de la Cámara Chilena de la Construcción. Son brillantes, lo hacen muy bien y lo que no pueden hacer mejor es porque nosotros los empresarios lo hacemos muy mal, y no aportamos lo que debemos aportar, y no nos comprometemos donde debiéramos comprometernos, y no trabajamos por la gente que es la mayoritaria por la cual nuestra intención y nuestra dedicación debiera estar orientada y que son nuestros trabajadores.

Entonces, si estoy aquí en este momento y he visto que todo lo que ha hecho la Red Social es estupendo, que se han internacionalizado, etc., siento que hay como una capa de molestia, de duda y de cuestionamiento en las preguntas y creo que quien ha hecho esas preguntas, tal vez ni siquiera está en la sala, porque pienso que todos los que estamos aquí realmente sentimos lo mismo. Estamos muy agradecidos con la Cámara y nos sentimos muy en deuda con ella, porque no le damos ni el tiempo, ni la dedicación ni el apoyo para poder desarrollar la Red Social. Entonces, digo que estoy molesto oyendo lo que ya conozco en alguna medida, viendo lo estupendo que es y sintiendo que nos llaman la atención. Esto es lo mismo que cuando el cura llama la atención en el púlpito a los de la primera fila y reta a todos los que llegan atrasados y resulta que los que están primero son los que llegan a la hora. Entonces, es como que este cuento no calza con nosotros.

En segundo lugar, realmente me avergüenza cuando veo a Sergio Melo, a Sergio Orellana y otros dándonos explicaciones de por qué se internacionaliza una entidad de la Cámara con o sin fines de lucro, da lo mismo. Y resulta que se internacionaliza, porque tienen la habilidad para poder trabajar muy bien. Yo quisiera de verdad que mi empresa fuera tan capaz y tan eficiente como cualquiera de las de la Red Social, porque seguramente dormiría mucho más tranquilo.

Creo que es absurdo que estemos cuestionando la labor de los presidentes y de los gerentes y de todas estas entidades sociales que, por otro lado, son las que están pagándonos la cuota a todos nosotros en la Cámara de la Construcción, porque resulta que nosotros pagamos el 22% de las cuotas sociales y todavía creemos que podemos tener la patudez de poderle pedir a la Cámara que nos explique por qué se están desarrollando las entidades exitosas que nos pagan nuestras cuotas. O sea, si yo mañana voy a un restaurante y me cobran el 22% que pagamos aquí, estoy pagando el IVA, la propina del mozo y me están dando la comida gratis. Esa es la verdad, y si esto se hace reiteradamente y después no pago ni el IVA, porque eso es así, entonces realmente siento vergüenza, Presidente, de que nosotros estemos pidiendo explicaciones a las firmas que son tremendamente exitosas.

Conversaba en la hora de almuerzo con algunos empresarios y realmente creo que hay una cosa que sí es clara. Nosotros los empresarios (y creo que no

son los que están aquí), no hemos sido capaces de generar, - porque somos 1.900 socios en la Cámara y hoy habremos venido 80 y tantos-, apenas el 5%; y lógicamente, que con el 5% no se puede hacer Patria, no se puede construir ni cambiar los esquemas tradicionales de la Cámara y todo lo que es su Red Social. Entonces, hagamos lo que estamos haciendo no más y contentémonos y demos las gracias de lo mucho que hacen los demás. Pero la verdad es que creo que lo que nos falta a nosotros los empresarios es, realmente, una capacitación empresarial. No que nos enseñen a ganar plata; yo creo que cada uno está demasiado preocupado de cómo hacerlo y cada uno, más o menos, maneja bien su tema y sabe hacerlo bien, pero tenemos un criterio inmediatista, del negocio inmediato. No proyectamos al plazo, no miramos las cosas en perspectiva de país, no nos hemos preocupado del tema mismo de la empresa, y la empresa somos todos: los empresarios, los trabajadores, los profesionales, las secretarias, es todo el equipo.

Creo que nos falta una visión de empresa mucho más profunda y que es lo que hoy día se está viviendo en todos los países desarrollados y en Europa especialmente: cómo se cuida una empresa, cómo se desarrolla una empresa y cómo una empresa se desarrolla en el largo plazo y no en el negocio de dos o cuatro años.

Lo que quiero decir, Presidente, es que creo que nosotros, los empresarios, si realmente queremos hacer que nuestros empresarios se comprometan con la Red Social, que se comprometan con la Cámara, que nos demos a ella con verdadera dedicación, tenemos que capacitarlos para que sepan ser empresarios. Y esto significa saber asumir el rol de empresarios; y eso a su vez, significa saber comprometerse con la realidad que tiene y en el entorno que tiene, con la gente que tiene y en el trabajo que realiza. Si somos constructores, no sólo tenemos que hacer bien los contratos, no sólo no tenemos que robar al Fisco, sino que también tenemos que cuidar a nuestra gente y muy fundamentalmente eso.

Porque esta sombra, un poco de queja o de suspicacia, no viene al caso, y si estamos hablando si hay o no Comisión de Ética o si hay Código de Ética y lo hay en la Red Social, resulta que en esta Cámara, creo que sólo dos veces ha habido en su historia problemas entre socios y que ni siquiera han llegado a juicio, sino que se han arreglado en un fácil avenimiento. Y en la Red Social no he sabido nunca que haya habido un problema de ética, ni dentro de la Red Social misma ni entre la Red y la Cámara, menos entre la Red y los clientes de la Red.

Creo, entonces, que estamos equivocando el sentido de toda esta reunión. Nos han citado hoy día para hacer una reunión magna de acuerdo a un encuentro en Puerto Montt, todos los socios invitados, todos los consejeros, por supuesto, y hemos llegado los mismos pocos de siempre, y nos estamos quedando unos pocos menos todavía, y nos estamos quedando a barajar y a oír explicaciones

que nosotros no estamos requiriendo y a mí de verdad me avergüenza que me las den, porque yo estoy plenamente satisfecho, plenamente confiado y plenamente tranquilo con lo que hace la Cámara y con lo que hace cada una de las entidades de la Red Social. Y con lo que no estoy nada de tranquilo es con lo que nosotros mismos y cada uno de nosotros estamos haciendo por nuestras empresas y a través de ellas en la Cámara y a través de la Cámara en la Red Social.

Es eso lo que quería decirle, Presidente, que si hay algo que buscar lo hagamos donde está el origen del problema y éste está en nosotros, no está en la Cámara, no está en la Red Social. Creo que la Red Social y la Cámara nos llevan años luz de distancia en todo sentido y nosotros los empresarios vamos muy atrás, y vamos tan atrás, que va a llegar un momento en que vamos a perder de vista y nos vamos a perder en el desierto. Creo que tenemos que preparar a estos empresarios a que sean verdaderos empresarios y asuman su rol en todo sentido, en lo social, en lo político, en lo económico y en lo nacional. Eso es todo.

Sr. EUGENIO VELASCO:

Muchas gracias Guillermo, agradezco tu extraordinaria intervención.

Sr. PABLO GARCIA:

Comparto, en cierta medida, lo que dice don Guillermo. Pero creo que también hay que mirarlo bajo otro punto de vista. Estoy cierto que muchas de las personas que están aquí han venido en reiteradas oportunidades, han escuchado muchas veces toda una exposición sobre la Red Social. Pero tenemos otros,- y me incluyo dentro de ellos,- que nunca hemos tenido la oportunidad de haber escuchado una exposición tan completa, como la de hoy día de cada una de las entidades de la Red Social. Personalmente para mí,- y a lo mejor soy el único de los que están aquí, lo cual dudo -, ha sido bastante provechoso y creo que uno también, desde el momento en que es miembro de la Cámara y en mi caso personal que soy consejero, también tengo un cierto grado de derecho de hacer algunas consultas como las que aquí se han planteado. Ninguna de las mías se ha leído, pero creo que las personas que realmente consideran que esta cuestión es inficiosa para ellos es un problema de ellos, pero creo que hay otras personas,- donde me incluyo -, que creo también tenemos el derecho de estar informados de las entidades sociales.

Sr. LUIS PRIETO:

Tengo la impresión de haber asistido, desde temprano en la mañana, a una clase magistral y he sabido una cantidad de cosas de las cuales, realmente, a pesar de que soy un asiduo a la Cámara, no tenía idea y, por último, la intervención, por ejemplo, de CIEDESS me ha dejado perplejo y lleno de

admiración, porque es un campo en el cual ni siquiera conocía una décima parte de todo lo que se estaba haciendo.

Creo que el malestar que se ha manifestado acá se debe a dos cosas: hay gente que no está debidamente informada, pero si asistieron desde temprano, como yo, ya tienen una información completa; y a que la carta que está leyendo usted, Presidente, y ése es el malestar que yo también siento. Es una carta que tal vez fue escrita antes de que se allegaran todos los antecedentes. Entonces, nos estamos repitiendo terriblemente sobre cosas que ya están contestadas con la participación de cada uno de los representantes de la Red Social o de las otras actividades.

Sr. EUGENIO VELASCO:

Gracias, Lucho. Nosotros habíamos aceptado que se mandaran consultas por escrito y efectivamente las consultas se hicieron con anterioridad a la reunión. Pero creo que sigue siendo válido el formularlas, porque no todo lo que aquí está preguntado ha sido tan claro como lo ha sido para algunos en las respuestas y en las exposiciones de las entidades.

Yo participo en gran medida de algunos de los comentarios que se han hecho, especialmente respecto del tipo de asistentes a la reunión. Personalmente elaboré las preguntas que hizo don Blas Bellolio esta mañana. Yo quería ver cuántos socios nuevos iban a estar en esta sala. Los que tenían menos de dos años eran alrededor de 10 brazos que se levantaron y los que tenían más de cinco eran la mayoría, de tal manera que es cierto: 86% con más de cinco años; 9% con más de dos años y 5% con menos de dos años. De tal manera que, a mi juicio, es válido el planteamiento que se ha hecho y el parangón con el cura que reta a los feligreses es una realidad de nuestros socios, y me voy a permitir referirme a eso en unos minutos más.

De tal manera que, teniendo todos los socios que están aquí presentes derecho a que se les resuelvan las consultas que han hecho, quisiera pedirle a don Alfredo Schmidt que contestara la siguiente pregunta, que tiene que ver con el financiamiento de la Cámara:

"El financiamiento de la Cámara se sustenta en casi un 80% de las utilidades de las entidades productivas de la Red Social, las que en esencia son variables, según confesión de nuestras autoridades en las asambleas anuales. ¿Cuál es el riesgo a mediano y largo plazo de desfinanciamiento? ¿Por qué no se reduce el posible riesgo transformando inversiones de riesgo por inversiones de renta fija?"

Sr. ALFREDO SCHMIDT:

Me alegro mucho de que se haga esta pregunta, porque significa que hay preocupación por el tema y mientras tengamos socios preocupados vamos a tener socios que colaboren en la resolución de esos problemas.

Yendo específicamente a la pregunta. El riesgo existe, porque, sin duda, el grueso de los ingresos de la Cámara vienen de dos entidades, que son Hábitat y la Compañía de Seguros, en forma muy mayoritaria, y nada garantiza que las rentabilidades que se han obtenido en el pasado, y que son muy buenas, se vayan a mantener en el tiempo.

Más aún, tenemos la seguridad y lo estamos viendo y sufriendo: cada día hay una competencia mayor. Don Sergio Orellana ha mencionado el caso de las compañías de seguro, el caso de las AFPs; todos saben el riesgo de la intervención de los bancos en el negocio de las AFPs y todos han visto como en el año recién pasado hubo varias AFPs que salieron del mercado y tuvieron que ser compradas o absorbidas por otras y eso es porque el mercado es cada vez más competitivo. Entonces, sin duda que estamos corriendo un riesgo hacia futuro.

Ahora bien, para abordar ese riesgo se han tomado ya algunas medidas y deberán seguirse tomando otras en el futuro. Este tema del riesgo lo tenían muchos socios y directivos de la Cámara hace ya bastante tiempo, cuando llegaron un poco al apogeo del financiamiento por parte de las entidades a fines de los años 80, esta preocupación rondaba y algunas medidas se tomaron.

Una medida que se tomó el año 1991 fue crearle a la Cámara Chilena de la Construcción un fondo de reserva y un fondo que le permitiera operar, aproximadamente seis meses, con cero ingreso de las entidades, pensando que nunca iba a bajar de su realidad a cero y pensando también que un período de un año era suficiente para aportar en forma no traumática a la Cámara y ésta, hoy en día, tiene esos recursos en Unidades de Fomento como un fondo de reserva.

En segundo lugar, se ha continuado buscando otro tipo de financiamientos para la Cámara y ésta es la labor principal de INVESCO, la sociedad de inversiones de la Cámara. Yo diría que el Directorio de esa sociedad, - que lo encabeza el Presidente de la Cámara y el segundo Vicepresidente a cargo de las finanzas de la Cámara -, ha estado preocupado, desde hace bastantes años, en buscar otro tipo de negocios y así se ha entrado con diverso éxito a negocios como Avansalud, como la Maternidad Tabancura, etc., y se ha tratado de que la Cámara participe directamente en negocios de menor riesgo.

Cuando los negocios tienen un cierto grado de riesgo se va a través de INVESCO y cuando los negocios son de bajo riesgo se va a través de la Cámara.

Y sin duda que se va a ir, paulatinamente,- y ésa es una de las funciones más importantes de INVESCO-, viendo cuál es la composición más conveniente, en cada momento, entre inversiones de renta fija, por decirlo de alguna forma, e inversiones de capital de riesgo. Hemos tenido la suerte de que, estando todas nuestras inversiones en empresas que eran de riesgo, han sido muy exitosas y hay la plena convicción de que eso no se va a mantener y de que ese riesgo existe. Se está trabajando en eso y reitero que alegra mucho que haya socios preocupados para que participen en esta campaña de buscar el mejor financiamiento, el más seguro y el más razonable para la Cámara.

Sr. SERGIO MELO:

Quisiera complementar lo dicho por Alfredo. Tenemos en nuestra Cámara y Red Social otro fondo de garantía extraordinario, Presidente, que es nuestro equipo humano. Ustedes han visto, todos los Presidentes hemos tenido a nuestro lado a nuestros Gerentes Generales y ellos comandan un grupo humano, en todas nuestras entidades, de excelencia, con la camiseta puesta a fondo y, ellos en realidad, son los gestores de todo lo que los Presidentes hemos expuesto. Los Presidentes, en alguna forma, balconeamos y los que trabajan son ellos, es decir, creo que ese recurso también,- para los socios que tengan este tipo de inquietud - es un gran fondo de garantías hacia poder enfrentar los desafíos que tenemos hacia adelante con la máxima eficiencia. Difícilmente alguien lo pueda hacer mejor que nosotros con este recurso.

Sr. EUGENIO VELASCO:

Voy a resumir tres preguntas que tenemos aquí en la mesa:

“En el último tiempo se ha observado una inaplicabilidad de las políticas sobre constitución de los Directorios de las entidades y su duración. ¿Cuáles son las causas de esta determinación? ¿Se dará cumplimiento a lo aprobado o ellos quedarán a la discrecionalidad de las autoridades de turno? ¿Se ha pensado aplicar medidas similares, respecto de la rotación del personal de ejecutivos de las entidades?”

Voy a ir contestando de a una las preguntas:

La aseveración de que no se ha aplicado está absolutamente equivocada. La Cámara tiene 14 entidades y ha ido aplicando en forma paulatina esta política. Esta política se estableció hace cuatro años atrás, en la Presidencia de don Alfredo Schmidt, y una demostración de ello es el panel que está a mi derecha: ninguno de los Presidentes que están ahí sentados tiene más de dos años en el cargo. Don Alberto Rosselot, ni siquiera tiene dos años su entidad; don Fernando Echeverría, tiene alrededor de dos años; don Teófilo de la Cerda asumió en diciembre; don Félix Joaquín Díaz, en agosto; don Rodrigo Donoso asumió hace

un año,- quizás un año y medio -, y don Fernando Bolumburu es el más veterano, lleva tres años en el cargo; y don Enrique Costa lleva menos de dos años en el cargo.

Y resumiendo la política de cambio de directores, ésta es, primero, que las entidades tengan períodos de tres años (no todas se han adecuado hasta el momento); en segundo lugar, que el director cumpla dos períodos en el cargo (es decir, seis años) y que pase a la Presidencia algún director. No es adecuado que a la Presidencia de una entidad venga una persona, de afuera, que no sea director. En ese caso, es deseable que el Presidente esté en la entidad, por lo menos dos períodos, de tal manera que queda desvirtuado el comentario.

El cambio de los ejecutivos, simplemente me pareció una falta de conocimiento de lo que es una empresa. Disculpen la claridad de la respuesta, pero hay que ser sinceros.

Interesa saber la forma y el criterio con el cual se eligen los directores de las empresas del área económica de la Red Social. El criterio con que se eligen los directores y la forma.

La Cámara Chilena de la Construcción tiene la potestad de designar casi todos los directores de la Red Social. En algunos casos, porque es accionista mayoritario a través de INVESCO; en otros, porque lo dicen los propios estatutos de las corporaciones. La Cámara ha sido fundadora de todas las Entidades, de tal manera que es ahí donde radica el origen de los directores.

Con respecto a si tienen que ser profesionales de la construcción o de otras áreas. Hasta la fecha hemos destinado a estos cargos a empresarios del sector construcción mayoritariamente, pero no exclusivamente, y en algunos casos se han solicitado a algunos especialistas que se incorporen a los directorios. El caso que se me viene más a la mente en este momento es el caso de Hábitat, donde con esfuerzo hemos conseguido que vengan algunos especialistas. Ha estado don Juan Carlos Méndez, por ejemplo, y ahora está en su reemplazo doña María Teresa Infante. Pero, en general, son personas que conocen muy a fondo las materias que se tratan en las respectivas Entidades, ya sea por razones de su propio trabajo o por otras razones.

La legislación actual en el tema de las remuneraciones prohíbe que las corporaciones tengan directorios remunerados. Eso es, creo, una consecuencia de la época en que las prestaciones sociales las hacía, mayoritariamente, el Estado y las corporaciones, por ley, no pueden tener directores remunerados. Incluso la Isapre Consalud tiene la misma condición, por el hecho de ser sin fines de lucro; la Mutual de Seguridad, también, y la Caja de Compensación, también.

Las otras entidades, las con fines de lucro, tienen directores remunerados. Tienen una dieta que es de 8 Unidades de Fomento y tienen una participación de las utilidades de las empresas, pero se ha buscado un sistema que coloque como resultado final a los directores remunerados en una posición de una renta que sea muy inferior, del orden de la tercera parte y un 40% de las remuneraciones que reciben en otras entidades. No hay que olvidarse que se adquiere un alto grado de especialización en estas materias y que los directores responden con su peculio personal cuando las entidades tienen problemas o las Superintendencias respectivas tienen que actuar, por eventuales excesos o errores cometidos por las Entidades, y tenemos un caso muy reciente en donde, en una de ellas, se aplicó una multa de gran importancia al Presidente, concretamente por situaciones de este tipo que se suelen presentar.

Y respecto de la otra pregunta, en cuanto a la creación de nuevas entidades, si durante su estudio existen criterios establecidos para determinar su naturaleza, la distribución de la propiedad, etc.

Evidentemente que existen criterios para determinar, primero, su nacimiento y, después, su distribución y la naturaleza de las acciones, y los criterios no son sino dos, que incluso se pueden resumir en uno: la Cámara postula que el gremio se fortalece cuando el país se desarrolla y el país se fortalece. Y el criterio para crear entidades está inserto en ese gran principio, nosotros hemos creado entidades para resolver situaciones del país. Esta mañana, por ejemplo, me referí a la creación de Hábitat, y creo que Patricio Merino lo señaló todavía con mayor claridad de lo que dije yo en la mañana: es para resolver situaciones, para ayudar a tomar decisiones, para inducir a la opinión pública a tomar cierto tipo de decisiones.

Cito como otro ejemplo de lo anterior, el tema del leasing habitacional. Este era cuestionado en su origen, incluso por gran parte de los socios de la Cámara e, incluso, por una buena parte de los que participamos en el estudio del proyecto de ley, en su origen, en la Comisión Permanente de la Vivienda. Pero nos ha parecido que esas señales de la Cámara son importantes para obtener que se creen nuevos mecanismos, que se difundan ciertas acciones. Hemos pensado en, este último caso, que es importante para el desarrollo de la construcción habitacional este proyecto; y por eso, hemos ideado y hemos participado en la formación de las leyes y en su estudio, y hemos propiciado la creación de la Hipotecaria de la Construcción, para financiar viviendas en su momento, viviendas para gente de bajos ingresos. Hemos propiciado la securitizadora y la mejor forma de propiciarlas y de dar las señales adecuadas es con la creación de las entidades. Creemos que, con eso, ayudamos a nuestros propios socios a participar de este negocio y ayudamos a allegar recursos a este tipo de actividades.

Sr. SERGIO KOHN:

Presidente, para que no queden dudas sobre una mención que hizo usted, respecto de una multa importante a uno de los directores de Entidades de la Cámara, quiero dejar en claro que la multa fue revocada por la Corte de Apelaciones por 3 a 0 y que ahora hay, evidentemente, una apelación de la Superintendencia ante la Corte Suprema, pero en realidad fue revocada. No quiero que queden dudas en la asamblea respecto de la actuación de algunos de los miembros de algún directorio de la Cámara.

Sr. EUGENIO VELASCO:

Gracias, Sergio. Al hacer referencia lo hice solamente a título de ejemplo y me alegro de que sea así, por lo demás, el fallo de la Corte; pero lo hice sólo a título de ejemplo, porque cuando me ofrecieron ser director de la Hipotecaria La Construcción y después ser director de la Compañía de Seguros, yo pedí que se me entregara un estudio legal de cuáles eran las responsabilidades de los directores de sociedades anónimas y, después de haber leído una primera parte de ese documento de gran tamaño, llegué a la conclusión de que si lo leía entero no iba a aceptar, de tal manera que no lo seguí leyendo y por eso acepté.

Lo que quiero graficar es que alguien podrá decir por qué el director de Hábitat o de la Compañía de Seguros Hipotecaria, por qué ese director es remunerado y no lo es el director, por ejemplo, de Consalud o de la Fundación Social. Creo que ya la respuesta está dada. Esto no quiere decir que nosotros no hayamos pensado, de alguna forma, buscar algún tipo de retribución a estas entidades, lo que no puede ser por la vía directa de una dieta, pero siempre hemos pensado,- y está en la política de la renovación de directores, elaborada bajo la Presidencia de Alfredo -, buscar una fórmula para que los directores de las corporaciones vayan aprendiendo el manejo de las entidades y vayan eventualmente sirviendo de base para la renovación de los otros directorios.

Sr. DAVID FRIAS:

Solamente para completar la respuesta en relación con las remuneraciones de los directorios de las sociedades que tienen fines de lucro. No nos olvidemos que de estas sociedades, solamente el 51% pertenecen a la Cámara y el resto (49%) pertenece a terceros, que pueden no tener nada que ver con la Cámara y a los cuales se les están administrando sus haberes, de manera que también justifica que haya una remuneración para esos directores.

Sr. MANUEL TAGLE:

Presidente, en dos ocasiones durante el desarrollo de este evento se ha hecho mención sobre la persona que pudo haber escrito determinadas cosas, y la

segunda ocasión acaba de hacerla Guillermo. Antes de iniciar esto, Guillermo, si te sientes molesto, recibe mis excusas por lo que intenté redactar en base a inquietudes que he recogido de algunas personas y exponerlas por una petición expresa de hacer llegar consultas a la mesa.

En mi concepto, el punto es preguntarse qué quieren y cómo ven los socios a la Red Social, y no enfocarlo desde el punto de vista de qué ofrecen las entidades a los socios. Yo supongo que lo que las entidades nos ofrecen a los socios, en cierta medida, lo están recogiendo con la mayor o menor acogida o inscripción a ella y la llegada de ella, a través de los distintos esfuerzos que hacen. Por lo tanto, interesa que la directiva de la Cámara y de las entidades de la Red Social conozcan las inquietudes de los socios, aunque puedan ser absolutamente erráticas, porque creo que estas instancias son para recibir información, más que para dar charlas sobre las bondades de algo que ha mostrado hasta donde llega.

Por otra parte, al hacer este ejercicio, tal cual como manifesté, creía que los tiempos que se daban para poder escribir entre una exposición y una manifestación no era suficiente y había que preparar algo que ya uno hubiese sabido, a pesar de que, al escuchar lo que en el transcurso de esta reunión se ha dado, uno puede profundizar y precisar una serie de preguntas, lo que me lleva a concluir que ésta va a ser el inicio de una serie de reuniones y que, más adelante, sería conveniente que en los comités se formaran los grupos de trabajo solicitados, para poder recabar la información que pueda tener valor e importancia para las entidades.

Lamento que se suponga una intención o una mala intención en las preguntas. Yo estoy formado en cuanto a que, diariamente, cuando uno se mira al espejo, debe cuestionar su actuar para saber si está dando todo lo que corresponde dar y si está haciendo todo lo que corresponde hacer, y no como, a veces, cuando se cae fácilmente y se termina pensando de acuerdo a como actúa y de repente pierde su horizonte.

El cuestionar una acción no significa pensar mal, sino que es sano hacerlo. Lo que me llevó, en el fondo, a escribir estas preguntas, que pueden ser de repente, inquisidoras en algún caso y a proponer cosas como la última pregunta respecto a reestructuración, rotación de ejecutivos, al leer en el suplemento Siglo XXI, de El Mercurio, sobre una empresa de telecomunicaciones, que cada dos años hace reestructuración completa de sus operarios y, a los 20 años de vida, ha hecho 10 reestructuraciones, con todos los riesgos que ello significa. Pero es la regla que ellos recomiendan para estar vigentes. Yo no digo que lleguemos a eso, pero planteo una reestructuración en nuestra Cámara en relación con las entidades. ¿Desde cuándo no la revisamos?

Planteo una cosa que cuando estaba a cargo de una comisión, en ese entonces primer vicepresidente, Juan Ignacio, sobre los consejos en donde se decía que por qué no se planteaba, una vez al año o de vez en cuando, un consejo para revisar internamente la Cámara, hecho que ha sido largamente superado por esta reunión a la cual usted quiso invitarnos, por lo cual le agradezco enormemente, y que haya abierto el debate. Lamentablemente no ha habido más acogida, pero si no la ha habido, Presidente, creo que falta vender un poco más la idea y hacer sentir a los socios que en realidad son personas y no entes, como se lo manifesté a Blas. La gente va a venir y va a sentarse como personas pasivas, igual como son en las reuniones de comités, y las personas que hablan y consultan somos exactamente las mismas.

Sr. GUILLERMO PEREZ COTAPOS:

Gracias, Manuel, por tu explicación. En verdad no te preocupes por mi enojo ni por mis vergüenzas, porque me las sé sacar solo, de aquí me voy a ir a ver Pocahontas y con eso quedo listo. Creo que sí es importante, es bueno, como tú decías, mirarse al espejo para saber cómo uno está y cómo uno está actuando, pero eso es cuando se está mirando uno, yo no me miro al espejo para saber cómo está Eugenio; yo me miro al espejo y ahí me doy cuenta si estoy actuando bien yo o si estoy actuando mal, pero en fin, esas son sutilezas.

Lo que creo que sí es cierto es que nosotros, todos, debiéramos hacernos la misma pregunta que Kennedy se hizo cuando asumió y le dijo a todo el pueblo norteamericano: ustedes ahora, los norteamericanos, no tienen que pedirle al gobierno y al país de Estados Unidos qué va a hacer Estados Unidos por mí; la pregunta es otra; tienen que preguntarse qué voy a hacer yo por Estados Unidos. Y eso es, exactamente, lo que vamos a hacer nosotros con la Cámara y con toda su Red Social.

Sr. MAXIMO HONORATO:

Quisiera plantear, Presidente, para no incurrir en una situación como la que se vivió en Puerto Montt, en la cual hubo quienes manifestaron inquietudes, críticas o como se le quiera llamar, respecto de nuestra Red Social, y en la forma en que se desarrolló toda la reunión y se dieron las aclaraciones, hubo más de alguno que después se sintió como desencantado y como que había equivocado su papel al hacer las preguntas que hizo en Puerto Montt.

Creo que, en este caso, las preguntas que hemos ido conociendo y que, además, - se aclara -, fueron elaboradas antes de esta reunión, han sido un aporte para aclarar dudas, inquietudes que tienen muchos socios y que esa carta de alguna manera las pone en blanco y negro. Nos guste o no nos guste, pero es una realidad que se comenta muchas veces en los pasillos de la Cámara, en

algunos comités y que, en este caso, ha tenido el mérito de estar al frente y permitir revisarla con la detención con que usted mismo las ha estado analizando cada una de ellas.

Entonces, respetando la parte de sentimientos que ha planteado Guillermo Pérez-Cotapos,- y muy bien planteada -, la referencia a los feligreses ha estado perfecta. Yo creo que con la explicación que nos da Manuel, que si hay una palabra de más o de menos, es la redacción y no ha sido de ningún modo una intención de cargar las preguntas, sino que colaborar anticipadamente, como él mismo dice que se le pidió, para ayudar a analizar los puntos cuestionables. Creo que ha sido un aporte real, para que en esta reunión se vaya a aspectos medulares y de fondo que, muchas veces, aunque parezca impertinente, es importante aclararlos, porque tenemos que reconocer que hay muchos socios que están con esas inquietudes y que, desgraciadamente, no han venido acá, y que estamos cayendo,- como Cámara -, en el mismo problema que tiene la Corporación de Capacitación, teniendo excelentes programas y actividades. La Cámara, teniendo hoy día una excelente jornada, no encuentra las empresas socias que manden sus trabajadores a capacitarse o que le hagan el aporte que se requiere. Hoy día, aquí, la presencia de socios y de consejeros no es la esperada, ni es la que corresponde a un esfuerzo de esta naturaleza.

Así es que pienso que es necesario plasmar los trabajos y documentos que aquí hemos escuchado, conocido hoy día, las preguntas que han sido atendidas en algún documento, en algún libro si es posible,- porque no va a ser menos que eso, y que sea distribuido a todos los socios y que, de alguna forma compulsiva -, los lleve a leer y conocer toda la información que aquí se ha presentado por la vía, por ejemplo, de que en la próxima junta de socios se pida firmar una declaración junto con la lista de asistencia, de si se ha leído, o no, el libro o documento que de aquí salga.

Sr. JORGE MATUS:

Señor Presidente, he participado con mucho agrado en esta jornada, pero creo que el espíritu de esta jornada nació en Puerto Montt, en "La Red Social. Desafíos del Futuro". Hemos estado todo el día escuchando lo que es ahora la Red Social, pero hemos escuchado muy poco sobre qué es lo que va a hacer en el futuro. Creo que esa parte ha quedado pendiente para una próxima oportunidad.

Y, por otra parte, hace bastantes días le envié una carta con algunos pensamientos acerca de la Red Social. Gran parte de esos puntos han sido aclarados y superados en esta jornada, pero respecto del tema de CONSALUD todo lo que he escuchado me reafirma en el convencimiento que debe transformarse en una institución con fines de lucro.

Sr. EUGENIO VELASCO:

Quiero hacer una pequeña aclaración a la intervención de don Jorge Matus. Cada una de las entidades de la Red Social ha planteado sus desafíos futuros, ha planteado en pocas palabras y en algunos cuadros su plan estratégico de desarrollo futuro, de modo que no es absolutamente exacto el que se haya dejado pendiente decir qué es lo que va a hacer la Red Social. Esta es la suma de todas las Entidades y algo más, efectivamente, pero cada una de las Entidades sí ha planteado su desarrollo futuro.

Sr. JORGE BRONFMAN:

Presidente, me parece que la jornada de hoy ha sido extraordinariamente clarificadora. Hemos tenido oportunidad de conocer una muy apretada información sobre la marcha de la Cámara, sobre las realizaciones de la Red Social y yo no sé si estoy equivocado, pero aparentemente en este momento, al final de la jornada, estaríamos sacando unas conclusiones que nada tienen que ver con lo que nosotros hemos escuchado.

La verdad es que se están haciendo algún tipo de recriminaciones, que los empresarios no venimos acá y que somos los empresarios los que necesitamos cambiar, que no colaboramos, que la Cámara lo ha hecho bien, pero sin el apoyo de sus socios, etc.

Yo diría, en primer lugar, que lo que ha hecho la Cámara lo ha hecho con sus socios, de manera que las cifras que nosotros hemos escuchado hoy día,- que son sensacionales, Presidente -, no hay quien no diga en este país, en Chile, que la Cámara de la Construcción es la institución, lejos, más seria de todo el ámbito empresarial. No hay nadie que no sepa que la Red Social es la red social privada más grande del país, de modo que si bien es cierto,- y estoy absolutamente de acuerdo y por lo demás es lo normal,- que como institución viva, ágil, nosotros estemos planteando defectos que todavía tenemos y que debemos superar, no por eso caigamos en decir que somos malos, que no hemos hecho una labor extraordinariamente significativa dentro de nuestro país.

Nosotros tenemos que salir de aquí orgullosos. Nuestras metas han sido más que superadas y es efectivo que tenemos algunos defectos y es macanudo que hayamos tenido una jornada para ver estos defectos y para hacernos los mejores propósitos de superarlos. Pero de ahí a sacar como conclusión de que nuestros empresarios de la construcción no sirven, porque no vienen en el porcentaje que debieran a reuniones como ésta, yo,- Guillermo -, me permitiría no estar de acuerdo.

Estoy de acuerdo en que debieran venir más y estoy de acuerdo en que hagamos todo lo necesario para que vengan más, pero con los que han venido...miren lo que hemos hecho, de tal modo que yo haría una moción para que dentro de este libro que harían quedara establecido que no estamos conformes, pero que no lo hemos hecho tan mal.

Sr. ALFREDO BERGMAN:

Una sugerencia, Presidente. Usted lo dijo en su carta invitación a este evento. Creo que usted debería escribir esas palabras a los feligreses y creo que usted nos ha interpretado a través de sus intervenciones y siendo el Presidente de la Cámara ha interpretado muy bien el espíritu que ha reinado en esta sala y quiero reforzar que dicho espíritu es de unidad absoluta, y que no seamos capaces de traer más gente ya no depende de los que vinieron hoy día y hay muchos que seguramente quisieron venir y no pudieron.

De tal manera, creo que es conveniente decir que hemos avanzado. Primero, recibimos información; después, se han hecho consultas, y, posteriormente, se ha criticado incluso, y eso es lo más sano y es lo que se debe practicar de modo permanente.

Sr. LUIS PRIETO:

Hay una crítica que hay que hacerle a esta institución, Presidente. Y me la hizo mi mujer al leer el programa y quienes intervenían en todo esto. Ella dijo: esta es una institución machista, donde sólo una mujer ha tenido la oportunidad de intervenir. Eso está muy mal, en este país, porque aquí siempre nos han manejado las mujeres y no sé que ha pasado ahora, que ha habido sólo una.

CLAUSURA DE LA JORNADA

Discurso final del señor

EUGENIO VELASCO MORANDE

Presidente de la Cámara Chilena de la Construcción

Quiero comenzar por agradecer a los socios que están aquí presentes, en forma muy especial, después de esta ya larga jornada que dura casi 12 horas. Quiero también agradecer a los que estuvieron y no están, pero de alguna forma lo que aquí ha pasado refleja lo que pasa, lo que sucede en la Cámara en general.

Cuando asumí la Presidencia, en agosto del año 1994, dije al final de mi discurso que la Cámara Chilena de la Construcción "no será lo que quiera su Presidente, sino que será lo que sus socios quieran hacer de ella". Creo que la jornada que hemos vivido hoy día de alguna forma refleja este pensamiento.

Es efectivo que la Cámara ha logrado éxitos resonantes, pero es también efectivo que el gran esfuerzo que llevan a cabo sus socios se carga sobre los hombros de una porción de ellos, que no es una porción tan importante como debiera serlo. Y digo que un ejemplo es lo que ha pasado en esta reunión. Veo un alto porcentaje de sillas vacías y me parece que las cartas de motivación que se enviaron a los Presidentes de Entidades, a los Presidentes de delegaciones regionales y a los socios, justificaban una asistencia masiva y yo, personalmente, esperaba una mayor asistencia.

Ya dije hace un rato que la mayoría de los que están aquí son, en general, socios que están al tanto de lo que hace la Cámara y la Red Social, y echo de menos una mayor presencia de otros socios que se han hecho una serie de preguntas, que de alguna forma han quedado escritas a través de las que se han hecho llegar, entre otras, la de Manuel Tagle, la de Jorge Matus y de otras personas que, incluso en representación de otros, han hecho las preguntas. Pero también echo de menos que aquellos que han solicitado que se hagan esas preguntas, algunos o varios de ellos, no se hayan hecho presente para oír las respuestas.

Antes de tocar otros aspectos, quiero dejar en claro que hemos planteado esta jornada como de respuesta a inquietudes. Yo valoro sobremanera que las personas que conocen la Cámara y las que la conocen bien, hayan estado presentes en esta reunión, porque revela que la conocen y la conocen bien, precisamente porque la quieren y porque han dado por ella un aporte valiosísimo que aprecio en todo lo que eso representa. Creo que la presencia aquí de esos socios realmente es lo que valida la Cámara y les agradezco en forma muy especial.

En Puerto Montt se plantearon una serie de interrogantes. No todas se tradujeron en las preguntas que aquí se hicieron. Había otras más que este Presidente que les habla conoce, pero creo que aquí las preguntas han tenido una buena intención y un afán de información.

Quisiera comenzar diciendo que la Cámara efectivamente tiene un "Espíritu", que en una frase, - y más que frase, en una oración larga-, dice: "...Es un gremio de inspiración amplia y unitaria, que afirma el postulado de los valores éticos y sostiene la vigencia de los principios que orientan su decidida vocación humanista y de servicio, los que han dado forma a su espíritu fraterno, solidario, democrático y participativo".

Esta frase es un tanto abstracta y quizás difícil de comprender a primera vista. Pero no quiero extenderme sobre esto; ya el libro de los 40 años lo expresa con claridad y ya en un Consejo Nacional se aprobó el "Espíritu Cámara" en un documento que hace más explícito lo que acabo de leer.

Me parece que las Entidades que ha ido creando la Cámara se inscriben todas dentro de este espíritu y está vigente éste en la creación de todas las Entidades y, especialmente, quiero referirme a las creadas con posterioridad o en los últimos años, cuando más bien se cuestiona si es cierto que en la creación de las nuevas Entidades se mantiene vigente dicho espíritu.

Dentro de la vocación humanista y de servicios, quiero mencionar, sólo a título de ejemplo, el caso de CIEDESS, que ha llamado hoy día la atención. Qué más espíritu solidario, qué más espíritu democrático, qué más espíritu de servicio que tratar de promover algo tan importante como es la seguridad social, a nivel nacional y a nivel internacional. CIEDESS nos ha hecho hoy día una larga exposición que ha causado sorpresa, y creo que en CIEDESS se suma, se reúne precisamente el espíritu que nos mueve a la ayuda hacia la comunidad.

Sabemos, creemos, que la seguridad social en manos privadas ha sido la palanca que ha llevado y que ha movido el crecimiento de Chile. Tenemos la obligación de difundirlo, tenemos la obligación de defenderlo, porque dentro de nuestra propia patria, a veces, existen presiones para atentar contra el sistema de previsión privada. Qué mejor que difundirlo, a su vez, hacia países latinoamericanos de tal manera que los frutos que aquí se han obtenido puedan difundirse también hacia otras regiones. Qué mejor garantía para Chile que estos frutos se den también en otros países.

Estamos viendo, sin ir más lejos, que, por ejemplo, uno de los ideólogos de nuestro sistema de pensiones es hoy día Vicepresidente de una entidad norteamericana que está estudiando la implantación del sistema de pensiones en el propio Estados Unidos. José Piñera ha tenido una actuación destacada en esta promoción internacional y lo cito a él, porque es el Vice-presidente al que he hecho referencia.

Los líderes del mercado libre están copiando los planteamientos de Chile ¿No es eso, a través de CIEDESS, una expresión clara de la vocación de servicio, una expresión clara de nuestro espíritu solidario y participativo?

En lo que se refiere a otras Entidades, el promover el desarrollo, por ejemplo, de los planes de vivienda ¿no es una clara demostración de lo mismo? El promover la creación de Entidades que permitan que tengan casa o que tengan una facilidad mayor para adquirir sus viviendas: Hipotecaria La Construcción, Securitizadora, Corporación Habitacional ¿no son éstas claras demostraciones de nuestro interés en difundir, expandir los beneficios que da nuestra economía a todos los niveles sociales?

Se han planteado algunas dudas sobre incompatibilidad o competencia con los socios de la Cámara. Yo quisiera despejar esas dudas. Hemos sido, - y no sólo el Directorio que presido, sino que todos los Directorios y todos los Presidentes que me han precedido -, extraordinariamente cuidadosos en lo que se refiere a la competencia con nuestros socios. Y en esto quiero sí hacer una separación: cuando hablamos de la competencia con nuestros socios, necesariamente, quiero hacer una distinción: evitamos, nosotros, competencias *en el área de la construcción*. Alguna vez se me dijo: por qué la Cámara tiene, por ejemplo, una compañía de seguros; hay socios de la Cámara que son dueños de compañías de seguros o pueden serlo. Yo creo que la competencia de las Entidades para con los socios de la Cámara debe, necesariamente, pensarse constreñida a las actividades propias de la construcción. Evidentemente, puede haber socios dueños de compañías de seguros, así como puede haber socios dueños de bancos. Pero lo que nosotros buscamos es el desarrollo del sector construcción y éste puede, efectivamente, involucrar de alguna manera otro tipo de actividades para la Cámara. Si no incursionáramos en este otro tipo de actividades, probablemente debilitaríamos la acción de la Cámara como un todo, en la dirección en que queremos llevarla.

Lo anterior es sin perjuicio del derecho que tienen todos los socios y toda persona natural a participar de las actividades que quiera.

Sin embargo, en las que tienen que ver con el ámbito de la construcción, la Cámara no compite con sus socios. Y voy a hacer un breve repaso: Hipotecaria La Construcción otorga, por ejemplo, mutuos hipotecarios: hay socios de la Cámara que tienen otras administradoras de mutuos hipotecarios; Hipotecaria La Construcción no construye, sino que presta plata a socios o no socios; es un negocio financiero.

Otro ejemplo es la Corporación Habitacional. Creo que la respuesta y exposición de Teófilo de la Cerda, su Presidente, esta mañana, a pesar de que fue clara, a mi juicio fue incompleta, y quiero reforzar y apoyar la gestión de la Corporación en cuanto a que está prevista para organizar demandas y para llevar a cabo ciertas labores, especialmente con una incidencia mayor y casi exclusiva como apoyo a las empresas constructoras.

No sólo la Corporación Habitacional ha pecado de algunos problemas en la difusión de su accionar; también otras Entidades han incurrido en el mismo error, y luego me referiré a ellas. Y esos problemas de información, precisamente, hacen pensar a algunos socios que hay una competencia con ellos. Esta Entidad está abierta a que todos los socios de la Cámara organicen los programas de construcción que quieran y todos ellos tienen derecho a solicitar el apoyo de la Corporación para que les organice demandas, para que les supervise las obras e incluso para que contrate las obras por cuenta de ellas a otras empresas constructoras, las que siempre deben ser socios de la Cámara.

Creo también que ha faltado en varias Entidades promover más adecuadamente su gestión entre los socios. Así como acabo de mencionar la Corporación Habitacional, también debo mencionar a las Entidades de la Red Social que hoy han planteado el tema de falta de colaboración de los socios: la Fundación de Asistencia Social, la Corporación de Salud Laboral, la Corporación Educativa y, en alguna forma también, el Servicio Médico, cuando ha manifestado que ha potenciado su accionar abriéndose hacia otras entidades y hacia otras empresas que no son socias de la Cámara.

Me parece que la jornada que hemos llevado a cabo es ilustrativa y aporta a los socios un mejor conocimiento de lo que es la Red Social. Los socios aquí presentes, que son realmente los más cercanos y los más matriculados con la Cámara, creo sí que adquieren nuevamente una responsabilidad adicional.

Vale la pena aquí referirme, con el permiso de Guillermo Pérez-Cotapos, a la metáfora que él hizo respecto de los feligreses. La verdad es que éste es un problema de idiosincrasia, pero los que siempre ponen el hombro a las situaciones tendrán que seguir poniéndolo en esta situación nuevamente. Este es un sino, no sólo de la Cámara, sino de todas las entidades sociales y, para desgracia de algunos, nos toca a nosotros el dar este apoyo y creo que los que estamos aquí tenemos esa responsabilidad.

Sin embargo, hay otros aspectos que también son importantes. Se han planteado algunas dudas y consultas. Se ha preguntado cómo enfrentará la Cámara su futuro, cómo enfrentará la Red Social su futuro. En este sentido, creo que debemos estar alerta a las situaciones que vienen. En lo que respecta al apoyo a los socios, efectivamente la Cámara visualiza este tema como uno de los más importantes de su accionar. El área, por ejemplo, de los contratos generales y de los contratos de obras públicas. El Gerente de la Corporación de Capacitación dijo que sólo 10 empresas participarán en el futuro. Pero nuestro Comité de Contratistas Generales tiene bastante más de diez socios; sólo en esta sala hay bastante más de diez socios del Comité de Contratistas Generales. ¿Qué pasará con los demás?

En el campo netamente gremial, la Cámara no ha estado de brazos cruzados para ayudar a sus socios y aunque nadie ha dicho que lo ha estado,

quiero ratificar que efectivamente ha sido así. La Cámara ha desarrollado un plan estratégico que comprende varios puntos, con estrategias orientadas hacia el exterior de la Cámara y hacia su interior.

Dentro de las estrategias hacia el exterior de la Cámara, es decir, aquellas destinadas a influir en el entorno, están la que se refiere al Desarrollo Urbano y Gestión Territorial; Las Nuevas Líneas para el Desarrollo de la Vivienda y los Cambios en la Institucionalidad de la Infraestructura en Chile, necesarios para un adecuado desarrollo de esta actividad en un país moderno. Y dentro de los planes hacia el interior de la Cámara, está El Desarrollo de la Organización Interna de las Empresas y La Gestión de Proyectos de Construcción.

Este tema es muy amplio, y el desarrollo del Plan Estratégico está bastante cerca de llegar a su término y dedicaremos una reunión especial del Directorio con los Presidentes de Comités y de la Comisión del Plan Estratégico el día 24 de abril, para analizar y preparar el Consejo del mes de mayo, donde justamente se va a exponer el Plan, a fin de obtener su sanción de parte del Consejo, con el objeto de ponerlo en práctica de inmediato.

Hace un rato, con motivo de las preguntas, se dieron algunas respuestas adicionales y algunas ideas complementarias. Evidentemente que estamos dispuestos a acoger nuevas ideas y a ampliar nuestro accionar en ese sentido.

Por otra parte, en lo que se refiere a la Red Social como tal, y a su accionar futuro, existen algunas inquietudes varias de las cuales personalmente comparto:

Voy a comenzar describiendo brevemente lo que estamos haciendo y lo hemos hecho. Las Entidades de la Red Social son autónomas, por cuanto cada una tiene su propio Directorio o Consejo. Pero tienen un sistema de coordinación que se llama Consejo de Acción Social, el que cada dos meses se reúne, a nivel de Presidentes, con el Presidente de la Cámara, quien es a su vez el Presidente del Consejo. En estas reuniones, - informativas, de coordinación y de intercambio de opiniones -, se vacian inquietudes y se conocen proyecciones, estimaciones y las ideas de los Presidentes respecto del accionar de cada una de sus entidades.

Funciona también una mesa directiva del Consejo de Acción Social, compuesta por el Presidente de la Cámara, que la preside; un ex-Presidente de la Cámara y un ex-Presidente de una de las entidades. La mesa del Consejo de Acción Social tiene una acción más activa; se reúne una vez al mes y su Secretario ejecutivo es el Vice-presidente de Acción Social, don Sergio May. A su vez, el Vice-presidente del Consejo de Acción Social se reúne una vez al mes con los Gerentes de las entidades de la Red Social. Sin embargo, la Red Social ha crecido y creemos que ha llegado el momento de abrir otras instancias de manejo y coordinación.

En lo que se refiere a las Entidades con fines de lucro, INVESCO, controlado por la Cámara mayoritariamente, - con casi un 52% -, es la entidad que designa los directores que representan a la Cámara en ellas. El Directorio de INVESCO es de alto nivel y, mes a mes, analiza el resultado de esas Entidades de la cual es accionista; analiza las políticas de esas Entidades; analiza las proyecciones y opina sobre esas Entidades. Sin embargo, existen otras Entidades de la Red Social que reciben un control más indirecto, a pesar de que la Cámara tiene también una incidencia fundamental y decisiva en la nominación de sus Directorios. Es tal el crecimiento de las Entidades de la Red Social, que se han formado sociedades filiales de las principales y éstas entre hay ocasiones en que se han unido para formar otras sociedades, tanto en el ámbito nacional, como internacional. A veces estas sociedades se han creado sin que haya existido para ello una instrucción de la Cámara de la Construcción y otras veces, se han creado sólo con su conocimiento. Por ello, hemos echado de menos el que haya realmente una mayor coordinación entre las Entidades de la Red Social.

Los socios no tienen en realidad planteamientos negativos respecto del accionar de la Red Social, pero tienen algunas inquietudes respecto de su manejo y creo que hay un grado de razón en este sentido por cuanto, como ya se ha visto, la institucionalidad para el manejo de la Red Social no está definida en su totalidad.

De hecho INVESCO no tiene acción sobre las Entidades que son sin fines de lucro y le corresponde a la mesa del Consejo de Acción Social, - y muy especialmente al Presidente de la Cámara -, el tener que tomar decisiones.

La acción del Presidente debe llevarse a cabo cuando es consultado por alguna Entidad sobre algún tema específico; cuando es requerida su opinión por dos o más Entidades, por algún tema en que tienen acción o intereses comunes, los que a veces son contrapuestos; e incluso, también, cuando el Presidente se entera por conductos inesperados, de acciones o hechos específicos que alguna Entidad ha llevado a cabo o piensa desarrollar.

De tal manera que la coordinación de la Red demanda al Presidente de la Cámara una atención especial que, de alguna forma, le entrega al cargo una serie de responsabilidades que no tienen una estructura orgánica para que las lleve a cabo. Esto ha sido conocido, - y es una opinión que tienen una cantidad importante de socios de la Cámara -, que es necesario hacer una revisión del sistema de funcionamiento de la Red. Personalmente, - que me ha tocado la responsabilidad de dirigir esta institución ya por más de un año y medio -, tenía esta inquietud antes de asumir el cargo y ahora puedo decir en propiedad que la inquietud era 100% válida; inquietud que comparten algunos y por esa razón hemos estado trabajando para analizar las bases de un plan estratégico o las bases para proponer un plan estratégico de la Red Social. Por tal razón, cuando se planteó este tema en el Consejo de Puerto Montt, me alegré que así fuera, que

allí se plantearan inquietudes, y acogí con mucho agrado el poder llevar a cabo esta reunión informativa.

Creo que, tal como lo plantearon algunos, esta reunión, además de informativa, ha servido para analizar las dudas y, especialmente, para tener la oportunidad de oír planteamientos como los que aquí se han hecho. A mí, personalmente, me ha servido para tener la oportunidad de plantear a ustedes las inquietudes que existen en la Mesa Directiva, en el Directorio, en varias de las personas aquí presentes, y en quien les habla, de la necesidad de hacer una reestructuración completa.

Para tales efectos, hemos adelantado camino y hemos contratado un estudio, cuyo documento inicial nos fue entregado el año pasado, y estamos en un proceso de desarrollo de largo plazo de las pautas que estaban planteadas en el documento inicial, el que esperamos se entregue de aquí a mediados de mayo. Sin embargo, la tarea por delante es ardua y va a requerir de transformaciones dentro de la estructura de manejo de la Cámara. Y al hablar de la Cámara, no me refiero esta vez a la parte gremial, que a mi juicio está perfectamente bien manejada y controlada, sino que más bien a la Red Social.

Es necesario que todas las Entidades actúen bajo una sola dirección. Es necesario que las Entidades reporten en forma ordenada y preestablecida. Es necesario que exista una organización, una institucionalidad adecuada para que podamos encauzar y coordinar a la Red Social, de tal modo que la Cámara, los socios, los trabajadores de las empresas socias y nuestro país recibamos el gran aporte que la Red Social puede dar.

Pero aquí cabe una reflexión de fondo, que tiene que ver, precisamente, con el aporte de los socios: ¿Somos capaces, los socios de la Cámara, de manejar una Red Social? ¿Somos capaces, los que estamos en esta sala y los que no están, de proporcionarle a la Cámara los directivos, no sólo de ella misma, sino de sus entidades?

Es frecuente que cuando se requiere llenar un cargo, comenzando por los Presidentes de Comité, los socios esperen a que haya alguien que diga ¡presente!. Cuando se trata de comisiones, sucede lo mismo, y cuando se trata de directores de las entidades de la Red Social, a pesar de las remuneraciones que algunos socios han pensado que son muy atractivas, tampoco existe interés por participar. Por lo tanto, la pregunta es válida.

Aprovecho la ocasión para hacer un ofrecimiento: si hay algún socio que quiera ser director de alguna Entidad, de algún comité, de alguna comisión, de alguna corporación, le ruego que lo haga saber, en forma reservada, al Presidente de la Cámara.

Para terminar, después del amplio análisis realizado en la Jornada de hoy y de haber expuesto a ustedes nuestro pensamiento, quisiera nuevamente llamarlos a reflexionar sobre la inquietud general que motiva mis desvelos: ¿Qué será la Cámara en el futuro? La Cámara será lo que los socios quieran hacer de ella y no lo que su Presidente o su Directorio quieran hacer de la Cámara. En definitiva, no tengo yo la respuesta, la respuesta la tienen ustedes.

Muchas gracias.

06161

338.7



CCHC
C535
c.1

CCHC.

AUTOR

Sorreda sobre la Red Social

TITULO

Fecha	NOMBRE	Firma



Autor.:

CCHC

Título:

Sorreda sobre la Red Social

Nº top.:

06161. c.1