



PROGRAMA DE PERFECCIONAMIENTO PARA DIRECTIVOS Y EJECUTIVOS DE LA RED SOCIAL

**«Desafíos para el Sector Construcción
en el actual escenario económico»**

Exposición del

Sr. Eugenio Velasco Morandé

Presidente de la Cámara Chilena de La Construcción

1.- UN POCO DE HISTORIA

Para establecer los desafíos que la actual coyuntura presenta para el desarrollo futuro del sector construcción, permítanme primeramente hacer un poco de historia, recordando el camino recorrido hasta ahora.

Durante décadas la actividad de la Construcción en Chile presentó un desarrollo errático, estrechamente vinculado a las oscilaciones de los programas de gasto fiscal, derivados de las políticas de estabilización para enfrentar procesos inflacionarios, o de reactivación económica para abordar problemas de desempleo, en el contexto de una política macroeconómica orientada a la sustitución de importaciones y a la redistribución del ingreso, con lo que el Estado asumía un rol «benefactor» y fuertemente intervencionista, dentro de una actividad económica cerrada al exterior.

En este contexto, el problema habitacional, que desde hace mucho ha sido prioritario entre las políticas de Gobierno, se abordó casi exclusivamente a través de programas públicos de construcción de viviendas, no existiendo, o siendo muy escasas, las alternativas de financiamiento para el desarrollo de un mercado habitacional privado, pese a que el financiamiento hipotecario ha ocupado desde siempre un lugar destacado en la intermediación financiera chilena.

Así pues, hasta 1978, aproximadamente, la construcción de viviendas estuvo estrechamente ligada a los distintos programas habitacionales del Estado, fueran estos desarrollados por organismos especializados, como la Corporación de la Vivienda (CORVI) y posteriormente el Ministerio de la Vivienda, o por otros organismos, como las Cajas de Previsión, entonces también dependientes del fisco, las Municipalidades, y la Corporación de la Reforma Agraria (CORA) en su momento.

Si bien estos organismos no construían directamente, sino que encargaban la construcción a empresas contratistas mediante licitaciones públicas, la función de estos agentes privados se limitaba a ejecutar las obras diseñadas por profesionales funcionarios del Estado, en terrenos fiscales, con financiamiento de las obras mediante estados de pagos periódicos del mandante, el que a su vez asignaba las viviendas a los postulantes de los programas, a quienes financiaba con créditos blandos (con tasas de interés menores que

la inflación) con lo que a la postre llegaban a representar importantes subsidios ocultos. El financiamiento hipotecario para viviendas de mercado era limitado, y también era estatal o estaba bajo el control del Estado.

En este contexto era bastante lógico que la inversión privada en desarrollos inmobiliarios no alcanzara magnitudes importantes, salvo en algunas épocas, como por ejemplo inmediatamente después de promulgadas la Ley Pereira y posteriormente el D.F.L. 2, que otorgaron algunas ventajas tributarias a la construcción habitacional, o durante la vigencia de las Asociaciones de Ahorro y Préstamos.

La inversión privada en las distintas áreas de la producción, por su parte, se veía limitada por la falta de oportunidades. Esto se explica por varios factores.

Uno de tales factores es el relativo al tamaño de los mercados. En el marco de una estrategia de desarrollo centrada en la sustitución de importaciones, cerrada el exterior, que no incentivaba las exportaciones y rehuía el contacto con los mercados externos, el mercado disponible para los empresarios locales estaba limitado a atender la demanda doméstica, propia de un país pequeño como Chile.

Por otra parte, hasta mediados de los 70 el Estado mantuvo una fuerte intervención en los mercados domésticos de bienes y servicios, y una creciente participación en una gran parte de los sectores de la actividad productiva nacional, justificando esta participación por el carácter de monopolios naturales de ciertas áreas, como las comunicaciones y la energía; como regulador de precios en otras, como era el caso del comercio mayorista con la ECA, y los transportes (EFE, LAN, ETC); o por tratarse de sectores considerados estratégicos, como la gran minería del Cobre. De alguna forma, estos y otros sectores estuvieron vedados a la participación privada, y de hacerlo tenía que competir, la mayoría de las veces poco equitativamente, con el Estado.

Otro factor inhibitor de la inversión privada lo constituía la inestabilidad de precios, lease la inflación, que introducía incertidumbre al sistema, con efectos redistributivos y alteración de los precios relativos, afectando los retornos esperados de las escasas oportunidades de inversión.

Este factor distorsionador también afectaba negativamente, como antes vimos, el ahorro y el portafolio de inversión financiera, y con ello el desarrollo del mercado de capitales, que por décadas se mantuvo muy limitado, tanto en términos de flujos de financiamiento como en el horizonte de los plazos de los créditos. Por lo demás, los privados aquí también tenían que competir con el Estado para captar los créditos, toda vez que para financiar los programas públicos de inversión en vivienda y obras públicas, así como para desarrollar los programas de inversión de las múltiples empresas públicas, el Estado requería flujos adicionales a los ingresos que provenían de los regímenes tributarios.

Las políticas fiscales, macroeconómicas y microeconómicas, afectaban tanto la percepción de oportunidades de inversión como su rentabilidad.

En definitiva, el resultado de este esquema de mercado cerrado con una alta participación del Estado, inhibió por largo tiempo el desarrollo de la inversión privada y limitó las posibilidades de crecimiento del país.

En materia de infraestructura de uso público, la totalidad del sector se mantuvo bajo la responsabilidad estatal, incluidas las inversiones en energía, comunicaciones, servicios sanitarios, riego y transporte, en todos sus modos.

2.- LAS REFORMAS ESTRUCTURALES DE LA ECONOMIA CHILENA

La grave crisis político-económica que vivió Chile a principios de los años 70 tuvo un abrupto desenlace. El gobierno militar abordó la tarea de transformar el sistema económico basado mayoritariamente en la acción del Estado, adoptando inicialmente medidas dirigidas a solucionar situaciones muy específicas como fueron la supresión de los controles de precios, levantar las excesivas regulaciones, y devolver las empresas expropiadas o requisadas a sus dueños originales.

Sin embargo, sólo a mediados de 1975 comenzó a gestarse la transición a un nuevo esquema de economía de libre mercado, proceso que debió desarrollarse en circunstancias extremadamente adversas, como fueron la necesidad de recuperar los equilibrios macroeconómicos, el aumento desmesurado del precio internacional del petróleo y la fuerte caída general de los términos de intercambio, a las que se sumaban los costos inevitables de poner en marcha el nuevo modelo económico.

La emergencia macroeconómica generó la oportunidad política para comenzar a introducir gradualmente reformas estructurales en la economía chilena, las que se vieron abruptamente interrumpidas por la crisis internacional de la deuda, hacia fines de 1981, cuando hubo de iniciarse una segunda etapa de tales reformas, las que esta vez abarcaron esencialmente cinco áreas:

- 1) **Una redefinición del rol del Estado**, que eliminó los déficits fiscales crónicos, redujo el gasto fiscal y los impuestos, eliminó los controles de precios, liberalizó los mercados y privatizó la mayor parte de las empresas estatales, el sistema de seguridad social y, parcialmente, la educación y la salud;
- 2) **La apertura de la economía al exterior** mediante la eliminación de todas las barreras no arancelarias a las importaciones, la sustitución de una estructura arancelaria alta y diferenciada por una tasa baja y casi pareja, la aplicación de una política cambiaria realista, la reducción de los controles cambiarios y la abolición de todas las restricciones a las importaciones;
- 3) **La creación de un mercado de capitales libre**, mediante la supresión de límites a la tasa de interés y de los controles de crédito, la liberalización de la inversión extranjera, la privatización del sistema de pensiones, y posteriormente, a fines de los 80, el establecimiento de un Banco Central independiente;
- 4) **La flexibilización de los mercados laborales**, reducción del poder monopólico de los sindicatos laborales y la eliminación de barreras de entrada a las diferentes ocupaciones, disminución de restricciones a los despidos y eliminación virtual de la participación del Gobierno en las negociaciones de los salarios privados; y
- 5) **El fortalecimiento de una «red social»** para mejorar las condiciones de los más pobres y protegerlos de los efectos negativos del ajuste económico, a través de diversos programas sociales focalizados.

3.- EFECTOS ECONOMICOS DE LAS REFORMAS

Como consecuencia de estas reformas, se generaron las condiciones de fomento al ahorro, especialmente debido a las medidas de liberalización financiera y la acumulación de capital que se gestó con el nuevo sistema previsional bajo administración privada, y se abrieron los canales para un proceso de inversión privada, sostenido en parte importante por un creciente flujo de inversión extranjera que permitió diversificar la producción exportable, explotando las ventajas comparativas presentes en distintos sectores de la economía chilena, especialmente en el área de la minería, la silvicultura, la pesca y la fruticultura.

Este proceso fue acompañado de nuevas inversiones en las empresas estatales privatizadas, como las del área de la energía eléctrica y las telecomunicaciones, y las empresas de diversos otros sectores que se reprivatizaron a partir de 1974, lo que permitió elevar las tasas de inversión desde un 13,1% del PIB en 1975 a un 27,4% en 1995.

Como resultado de este importante aumento de la inversión y del crecimiento de las exportaciones que trajo como consecuencia, en los últimos 10 años el Producto Interno Bruto se ha expandido a una tasa promedio anual del 6,9%, estimándose para este año un producto per cápita de casi US\$ 5.000, el nivel más alto jamás alcanzado en el país.

4.- EVOLUCION DEL SECTOR HABITACIONAL

Más allá de las reformas globales antes detalladas, hacia 1978 se inició un profundo proceso de reestructuración y modernización de la política habitacional y de los programas a través de los cuales ella se materializaba.

En lo que se refiere a la política habitacional, el Estado asumió un rol esencialmente subsidiario y estableció diversos programas habitacionales fundados en el esfuerzo privado para atender a los distintos grupos socioeconómicos de la población, siendo así la vivienda uno de los primeros sectores que avanzó en una modernización profunda, y que se ha demostrado exitosa.

Bajo esta nueva conceptualización, se asume que la vivienda es un bien esencialmente privado, por lo que la intervención del Estado tiene un carácter subsidiario y se origina en consideraciones de índole social.

Históricamente, en los países en desarrollo como el nuestro, el obstáculo principal para solucionar los déficit de vivienda ha sido el de obtener el financiamiento necesario. La experiencia indica que la oferta de viviendas se activa rápidamente si la demanda está bien alimentada. El nuevo esquema habitacional tomó plena conciencia de esta realidad y estableció políticas para incrementar el flujo de recursos, especialmente privados, hacia la vivienda.

Para atender el mercado del crédito hipotecario se han creado los instrumentos financieros reajustables como las Letras de Crédito y los Mutuos Endosables, títulos que mantienen un activo mercado secundario; las instituciones financieras privadas, como Bancos, Financieras y Administradoras de Mutuos, que participan crecientemente en el financiamiento; y los inversionistas institucionales como AFP y Cías. de Seguros constituyen una importante fuente de recursos para el sector, toda vez que tanto las garantías como los plazos de tales instrumentos satisfacen muy bien las necesidades de seguridad y el horizonte de tiempo que requieren sus inversiones.

Por su parte, los recursos públicos están consignados en el presupuesto anual de la Nación, que son canalizados por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo, a fin de financiar subsidios directos a los sectores que requieren algún tipo de apoyo para obtener su vivienda.

Como ya señalé, hasta 1977, en los sistemas de adquisición de vivienda con apoyo público, sólo la tarea de construcción era entregada a las empresas privadas, mientras que actualmente el Estado sólo se encarga de canalizar un subsidio, asumiendo un rol más activo en el caso de los planes de vivienda que van dirigidos específicamente a los estratos más pobres de la población, tales como el programa de Viviendas Básicas.

En este tipo de programa, el Estado sólo asume la función de agrupar la demanda, especificar los requisitos mínimos que deben cumplir las viviendas y entregar los subsidios y el crédito a los beneficiarios, entregando la responsabilidad del diseño, el terreno, y el financiamiento de la obra a los constructores.

El resultado de este sistema ha sido extraordinariamente eficiente desde el punto de vista de utilización de los recursos, por la gran especialización que han logrado las empresas, ofreciendo diseños con aprovechamiento integral de los espacios y los materiales, a la vez que una eficaz administración de las obras, lo que ha permitido obtener importantes bajas de los costos por m² construido, del orden del 25% desde que se inició el programa.

El otro tipo de acción estatal en la vivienda, lo constituyen las distintas modalidades de subsidio habitacional, donde el Fisco se limita sólo a la asignación del subsidio, dejando el resto de las etapas de producción y comercialización al sector privado.

El sistema de subsidios a la demanda se ha constituido en un excelente mecanismo catalizador del ahorro familiar privado, entre quienes quieren acceder a la vivienda. Actualmente existen más de un millón cien mil cuentas de ahorro para la vivienda, que acumulan US\$ 574 millones de ahorro, y tienen pactado contratos para ahorrar US\$ 1.400 millones en los próximos años.

Por su parte, la existencia de un mercado de capitales activo, los incentivos al aho-

ro y el paulatino crecimiento del ingreso se han constituido en factores que generan una creciente demanda de viviendas de mercado, al margen de los programas públicos antes reseñados, lo que ha posibilitado el desarrollo de un mercado inmobiliario privado en aumento.

El año pasado se inició la construcción de aproximadamente 125.000 nuevas viviendas en el país, de las cuales 32.000 fueron contratadas por el Estado, 50.000 corresponden a los programas de subsidios habitacionales, y 43.000 al mercado privado. Este volumen de construcción contrasta espectacularmente con las 38.000 viviendas que se iniciaron en 1973, a las que el mercado privado aportó 17.000 unidades.

Sólo en los seis años que median entre 1990 y 1995 se han construido 634 mil viviendas, más de lo que se edificó en toda la década del 80, y a un ritmo promedio anual que triplica lo que se construía como promedio en la década de los 70.

Este ritmo de construcción representó en 1995 una inversión habitacional de US\$ 2.670 millones, el 82,3% de la cual fue aportada por el sector privado, incluidos tanto los desarrollos inmobiliarios privados como los ahorros previos y créditos complementarios de los beneficiarios de los programas habitacionales del Gobierno.

Entre 1973 y 1995, la inversión privada en vivienda se ha incrementado desde US\$ 157 millones a US\$ 2.197 millones, esto es 14 veces, al tiempo que la inversión pública en el sector ha podido bajarse de US\$ 725 millones a US\$ 473 millones, liberando recursos fiscales para atender otras carencias sociales, lo que viene a resumir el éxito de las políticas habitacionales, que contrastan notoriamente con lo sucedido en el resto de los países del continente.

Por último, en el presente año está entrando en operaciones un nuevo sistema de acceso a la vivienda, el «Leasing Habitacional», Sistema de Arrendamiento de Viviendas con Promesa de Compraventa, que se aplicará tanto para propiedades nuevas como usadas.

Este sistema abre un canal más flexible para acceder a la vivienda propia, estimulando el ahorro con este fin, y con claros beneficios para aquellas familias actualmente arrendatarias que no seguirán haciendo un gasto sin destino, como las parejas jóvenes que no disponen de ahorro previo suficiente para comprar con crédito hipotecario, y todos aquellos trabajadores independientes y pequeños empresarios con buenos flujos de ingresos, pero que no son sujetos de crédito por no tener empleador.

En este sistema, el interesado o arrendador pactará, a través de un contrato con una sociedad inmobiliaria, el acceso inmediato al uso de una vivienda, obligándose a efectuar un depósito metódico mensual mínimo, no mayor del 25% de su ingreso, en una cuenta individual de ahorro, denominada «cuenta de ahorro para arrendamiento de vivienda con promesa de compraventa», abierta en algún banco, sociedad financiera o caja de compensación, quien, a su vez, pagará mensualmente al arrendador (Empresa Inmobiliaria) el valor del arriendo acordado, con cargo a los fondos existentes.

Para la administración de estos fondos, la sociedad administradora de las cuentas individuales de ahorro recurrirá a las Administradoras de Fondos para la Vivienda, (AFV), sociedades anónimas de giro exclusivo, cuyo objetivo es administrar los aportes hechos por los ahorrantes, invirtiéndolos en el mercado de capitales tal cual lo hacen hoy las AFP con los fondos de pensiones.

Estas AFV implicarán un importante avance para el desarrollo del ahorro popular, esperándose que generen un significativo aumento en la tasa de ahorro privado, así como una mayor competencia para las actuales libretas de ahorro, toda vez que se espera que el ahorro para la vivienda puede tener una rentabilidad de largo plazo similar a la que tienen las AFP.

Para sectores de ingresos medios y bajos que accedan a este sistema, el Estado apoyará el acceso a la vivienda con el subsidio habitacional que complementará los aportes de los beneficiarios, depositándose mensualmente en Unidades de Fomento, con un

valor presente neto (VAN) que será similar al que se otorga en el Sistema de Subsidio Unificado, y con una forma de postulación también similar.

Las sociedades inmobiliarias deberán ser anónimas y de giro específico, pudiendo estar constituidas como sociedades filiales de bancos, de cajas de compensación de asignación familiar y de administradoras de mutuos hipotecarios endosables. Sin embargo, en nuestra opinión, estas últimas están facultadas según la Ley para ampliar su giro para el fin mencionado.

Bajo este nuevo mecanismo el Gobierno proyectaba entregar 10.000 subsidios este año, incrementándolos gradualmente hasta alcanzar de 30 a 40.000 nuevas soluciones habitacionales anuales hacia fines de la década. Sin embargo, considerando la complejidad de la ingeniería financiera que involucra el financiamiento del sistema, y el hecho de que recién comienzan a constituirse las primeras sociedades especializadas en las distintas etapas que es necesario cumplir para materializar una operación bajo este mecanismo, en las proyecciones de la Cámara estamos estimando un flujo más moderado de operaciones de leasing, partiendo con 1.000 viviendas este año hasta alcanzar 20.000 el año 2000. De todos modos, estimamos que el sistema de leasing llegará a constituirse en un importante aporte a la solución del problema habitacional.

Por otra parte, la actual orientación de la política habitacional busca generar nuevos instrumentos financieros, acordes con la dinámica de funcionamiento de la vivienda social, incrementando el número de instituciones oferentes de financiamiento, actualmente radicado en los bancos y algunas financieras, al incorporar a las compañías de Leasing, las administradoras de mutuos hipotecarios endosables, e incluso a las Cajas de Compensación.

Reforzando estos objetivos, el Programa Habitacional 1995-2000, contempla entregar 606.000 subsidios habitacionales en 6 años, y busca fomentar el desarrollo de nuevos instrumentos y sistemas, también en etapa de estudio y/o puesta en marcha.

Este paquete de medidas establece un nuevo enfoque de la subsidiariedad en materia habitacional, reforzando el traspaso de responsabilidades al sector privado, tanto en materia de la producción de las viviendas sociales como en el de su financiamiento, reservándose el Estado la función de otorgar y focalizar los subsidios y de asumir los riesgos propios del financiamiento de los sectores de menor capacidad económica.

Por otra parte, las medidas en marcha, como la neutralidad de los subsidios, que propende a la apertura de un mercado secundario de viviendas sociales, abre interesantes perspectivas para lograr la movilidad habitacional, lo que permitirá el escalamiento de las familias de acuerdo con los cambios en sus aspiraciones, necesidades y capacidad económica, redundando en un mejor aprovechamiento del parque habitacional existente y en un amplio desarrollo del mercado inmobiliario, desplazando paulatinamente la construcción hacia viviendas de mayor superficie y mejores estándares.

Para este año se proyecta la construcción de casi 134.000 viviendas, con una superficie estimada del orden de los 8,24 millones de m², y hacia fines de siglo estaremos produciendo más de 153.000 soluciones al año, con una inversión estimada de US\$ 3.580 millones, dentro de los cuales la inversión privada representará más del 85%. Con ello estaremos absorbiendo buena parte del déficit habitacional, que pese a los logros alcanzados, aún subsiste en el país.

5.- INVERSION PRODUCTIVA PRIVADA

Como ya señalara, las reformas estructurales iniciadas hacia mediados de los 70, y que se perfeccionaron a lo largo de 10 años, generaron renovadas oportunidades de inversión al sector privado.

Estas se materializaron inicialmente sólo en las empresas públicas privatizadas o devueltas a sus originales dueños.

En el sector de la energía, mercado que constituye un monopolio natural, se definió

una estrategia para cubrir las necesidades y lograr un máximo bienestar, mediante el establecimiento de condiciones de eficiencia, en un marco de subsidiariedad del Estado, donde éste ahora ejerce sólo funciones normativas y reguladoras, velando por la calidad y la cobertura de los servicios, aún cuando todavía mantiene una participación menor en la producción.

La creciente participación privada en este sector ha logrado alcanzar una situación financiera sana y una operación rentable, una alta cobertura, tanto en las áreas urbanas como rurales, un aumento sostenido en productividad y eficiencia, y avances importantes en la calidad del servicio.

Gracias a esta moderna institucionalidad, la demanda futura de energía, íntimamente relacionada con el crecimiento del producto nacional, será plenamente satisfecha, pues los proyectos privados para atender estos requerimientos ya existen.

Asociados a las necesidades de suministro para el desarrollo de centrales térmicas y de ciclo combinado y a la expansión de las redes de distribución, hay un conjunto de proyectos en el área energética del gas, por otros US\$ 675 millones, a materializarse de aquí al 2000.

En conjunto, en el sector de la energía se proyecta una inversión de más de US\$ 3.800 millones en los próximos años, buena parte de los cuales corresponde a obras que deberán ejecutar empresas constructoras y de montaje industrial. Debe considerarse, además, que existen otros proyectos en carpeta por más de US\$ 6.000 millones, algunos de los cuales podrían iniciar su ejecución antes de fines de siglo.

La gran capacidad demostrada por los operadores privados en esta área ha permitido que las empresas eléctricas chilenas hayan expandido sus operaciones más allá de nuestras fronteras, y estén incursionando con éxito en países vecinos, adonde han canalizado una parte de sus inversiones.

El subsector de las telecomunicaciones, que hasta 1984 era operado casi exclusivamente por empresas estatales, también debidamente regulado hoy está totalmente bajo la responsabilidad del sector privado, lo que ha conducido al notable crecimiento y desarrollo que hoy exhibe.

Por una parte, se ha ampliado drásticamente la cobertura de teléfonos, y por otra se ha producido un desarrollo sustancial en la eficiencia y nivel tecnológico de los servicios, al punto que en este aspecto hoy exhibimos niveles semejantes a los que se registran en los países más avanzados en esta área.

Las empresas del sector tienen planes de inversión de largo plazo, los que les permitirán mantener las ventajas competitivas que el sector aporta al desarrollo del resto de las actividades productivas, y con ello al crecimiento económico nacional.

Las inversiones privadas previstas en este sector para el quinquenio 1996-2000 alcanzan a US\$ 1.180 millones, a lo que debe agregarse la eventual materialización de proyectos en estudio por otros US\$ 1.300 millones.

La apertura económica al comercio internacional abrió nuevas oportunidades a los inversionistas privados, y el Estatuto de la Inversión Extranjera ha posibilitado atraer crecientes flujos de capitales externos para desarrollar proyectos en casi todos los ámbitos de la actividad productiva y de servicios.

El Catastro de Proyectos Privados de Inversión en infraestructura productiva que mantenemos en la Cámara, detecta un flujo creciente de inversión hacia los próximos años, alcanzando su máximo en 1997 para ir declinando paulatinamente de ahí en adelante, lo que en parte se explica por el término de variados proyectos medianos y menores en áreas como la industria y la edificación comercial y de oficinas, proyectos que por su naturaleza son de horizontes de plazo breves, respondiendo rápidamente su generación a las condiciones macroeconómicas imperantes, que hacia el futuro próximo se muestran favorables luego del período de ajuste registrado el año 1994.

Ratificando las cifras de inversión extranjera autorizada en los últimos años, la Minería es el segundo sector en importancia, después de la energía, respecto de la demanda

de inversión en construcción, representando más del 26% de la inversión catastrada en obras de construcción. A la anterior actualización del Catastro se han incorporado nuevos grandes y medianos proyectos cupríferos y aumentos de inversión para obras de ampliación de otros proyectos ya en explotación.

En total, para el período 1996-2000 está confirmada la inversión de US\$ 4.687 millones, y existen proyectos a nivel de idea por otros US\$ 2.966 millones.

En el sector Industria se prevé un aumento de las inversiones, básicamente orientadas a ampliaciones de su capacidad de producción y a innovaciones tecnológicas, destacando los proyectos anunciados por las industrias cementeras para satisfacer las necesidades de la demanda interna que se proyecta para un sector construcción en expansión, una planta de Metanol en el extremo austral, Plantas de Tableros de Madera Aglomerada y Muebles, y las modernizaciones de las plantas industriales de empresas petroquímicas. En el subsector de la industria alimenticia sobresalen los planes de inversión en industrias embotelladores y de bebidas, y en la producción industrial de productos lácteos. En conjunto, los numerosos proyectos de inversión en el área industrial totalizan US\$ 2.340 millones, más otros US\$ 413 millones en cartera de inversión todavía como ideas de proyectos.

Se proyectan también importantes inversiones en Edificación No Habitacional asociados a grandes centros comerciales a desarrollarse en la capital y en otros grandes centros urbanos, en tanto que se registra una importante inversión en la Industria Turística Hotelera en proyectos de desarrollo inmobiliario en diversas regiones del país. En estos sectores el horizonte de inversión es normalmente de corto plazo, por lo que seguramente dicha inversión queda subvaluada en un análisis quinquenal como el presente. Estos proyectos comerciales y turísticos suman US\$ 1.900 millones, aunque ya están en estudio de factibilidad otros proyectos por US\$ 350 millones.

Así pues, hasta Mayo recién pasado se habían confirmado proyectos cuyo flujo de inversión para el quinquenio 1996 - 2000 asciende a más de US\$ 15.700 millones. A este monto se agrega una inversión estimada en otros US\$ 12.000 millones, que totalizan proyectos que aún se encuentran a nivel de idea, la mayor parte de los cuales se estima se materializarán en el transcurso de la presente década.

Los montos de inversión detectados en proyectos confirmados, informados y a nivel de idea implican un gasto en Construcción de US\$ 8.125 millones, a materializarse entre 1996 y el año 2000, cifra a la que se debe sumar la inversión asociada a numerosos proyectos de orden menor que el catastro no detecta, la de aquellos otros proyectos que aún no se conocen y con aquellos que paulatinamente se irán integrando en futuras actualizaciones del catastro, de modo que esta área de la inversión productiva privada presenta interesantes desafíos para el sector construcción.

6.- LA INFRAESTRUCTURA PUBLICA

Sin embargo, la modernización y el progreso que se registra tanto en el sector de la vivienda como de la infraestructura productiva privada, no se ha producido todavía en muchas áreas de la infraestructura pública, como consecuencia de lo cual nuestra competitividad internacional y nuestro potencial de desarrollo están siendo seriamente limitados por las carencias e insuficiencias existentes, las que nos generan costos y pérdidas de recursos del orden de US\$ 1.645 millones anuales, equivalentes a casi un 2,5% del PIB nacional, o bien, el 10,3% de lo que exportamos el año pasado.

Para evitar estas pérdidas y generar nuevas oportunidades de desarrollo es necesario invertir unos US\$ 12.965 millones, en el período 1996-2000, en los sectores de la infraestructura que se mantienen todavía mayoritaria o totalmente bajo la responsabilidad estatal, lo que significa más que duplicar los actuales niveles de inversión en estas áreas, especialmente en la infraestructura de transporte y en plantas de tratamiento de aguas servidas, que es donde se presentan los déficits más graves

Conciente de esta necesidad, el Gobierno ha asignado a la inversión en Obras Pú-

blicas una de las principales prioridades económicas y sociales del país, y se ha comprometido a realizar un serio esfuerzo en esta materia, pero en la imposibilidad de afrontar el desafío sólo en base a recursos públicos, se hace preciso el concurso del sector privado, a través de su participación en la generación, construcción y gestión de obras de infraestructura pública.

A continuación pasemos a revisar las condiciones actuales, las necesidades de inversión y los desafíos pendientes en las diferentes áreas de esta infraestructura que aún permanece en manos estatales.

Ferrocarriles

Nuestro país fue precursor del transporte ferroviario en el continente. Sin embargo, por diversas razones hoy la infraestructura ferroviaria está siendo utilizada sólo a menos de un 20% de su capacidad, con bajas densidades de tráfico y elevados costos fijos, y se encuentra gravemente deteriorada por falta de mantenimiento debido a la incapacidad financiera de la Empresa de Ferrocarriles del Estado que la administra y opera, la que durante años viene sufriendo pérdidas que deben ser cubiertas por el Estado.

Para resolver este problema y modernizar la infraestructura ferroviaria, se requiere una inversión estimada en US\$ 458 millones. Hace algunos años se promulgó una nueva Ley de Ferrocarriles que, vía concesiones, y pagando a la EFE una tarifa por el uso de la vía y los servicios asociados, permite la participación privada en la operación de transporte de carga. Bajo esta modalidad, desde fines de 1994 opera la primera concesión de transporte de carga, adjudicada a un consorcio mixto constituido por la propia EFE y empresarios privados, los que tienen una participación mayoritaria.

Por otra parte, y en el marco del proceso de modernización que la misma ley impulsa, la Empresa de Ferrocarriles del Estado tiene en marcha un programa de inversiones para la recuperación de las vías y del material rodante, por un monto total de unos US\$ 100 millones, el que en todo caso es insuficiente ya que los requerimientos mínimos estimados son muy superiores. El año pasado EFE contrató la ejecución de un importante proyecto para reemplazar parte del soporte de las vías por un moderno sistema de durmientes de hormigón.

Actualmente las autoridades analizan las alternativas más satisfactorias para la privatización de FERRONOR, estimándose que en este caso también se mantendrá bajo responsabilidad estatal el control de la vía férrea.

Se está en proceso de concesionar también parte del transporte de pasajeros en aquellos tramos donde la demanda haga rentable la operación por inversionistas privados, y el desarrollo de nuevas vías a través de un mecanismo de concesiones como el de Obras Públicas, estimándose que por este sistema se podría ejecutar un proyecto de ferrocarril de alta velocidad entre Valparaíso y Santiago, y existen también proyectos de desarrollo ferroviario de tipo suburbano en las principales ciudades.

Aeropuertos

En materia de aeropuertos, para atender los crecientes flujos de pasajeros y de carga el país cuenta con una infraestructura aeroportuaria integrada por el aeropuerto internacional de Santiago y una red troncal de 15 aeropuertos.

La integración de Chile al mundo en los últimos años y el crecimiento de la actividad económica, han significado que en 1995 el número de pasajeros en las rutas aéreas nacionales haya aumentado a 2 millones, cuatro veces lo que en 1985; que el tráfico internacional de pasajero haya crecido a un ritmo aún más fuerte, llegando a 2,2 millones, mientras que el tráfico de carga en los últimos 10 años se ha sextuplicado.

Esta fuerte expansión de la demanda aérea está superando la capacidad aeroportuaria, por lo que la mayoría de los aeropuertos requieren ampliaciones y modernizaciones importantes, las que según nuestras estimaciones representan una inversión superior a los US\$ 173 millones en el período 96-2000.

La red de aeropuertos deberá ser concesionada en gran parte, para que los privados realicen las inversiones requeridas por un sector aerocomercial eficiente, competitivo y con reglas claras no distorsionadas por objetivos dispares, como las necesidades propias de la defensa nacional en materia aérea.

Afortunadamente, aquí también se están haciendo algunos avances para atender parte de las necesidades de inversión en este sector, a través de proyectos a ejecutarse vía Concesiones de Obras Públicas, mecanismo mediante el cual los privados pueden participar en la construcción de nuevas instalaciones, ampliación de las existentes, habilitación de establecimientos comerciales y estacionamientos, entre otras posibilidades, es decir, en todos los servicios anexos a la llegada y salida de las naves desde las losas, manteniéndose el control de las operaciones aeronáuticas y de seguridad bajo la responsabilidad de la DGAC. Los concesionarios privados que ejecuten proyectos bajo esta modalidad, recuperarán sus inversiones mediante el cobro de un determinado porcentaje de las tasas de embarque.

A la fecha ya se han licitado las concesiones para el desarrollo de terminales de pasajeros en 2 aeropuertos. El calendario de licitaciones de concesiones contempla para 1996 concesiones similares en otros 3 aeropuertos, y para 1997 la ampliación del terminal de pasajeros nacionales del aeropuerto Arturo Merino Benítez, de Santiago. Estos proyectos, sin embargo, cubren sólo una parte de la inversión requerida en el sector, por lo que se esperan nuevas iniciativas para una mayor participación privada en el sector.

Puertos

Chile ha tenido un notable desarrollo exportador en los últimos años, con lo que se ha hecho insuficiente la modernización portuaria desarrollada en la década de los 80, que permitió la participación privada en la operación de algunas de las actividades portuarias. Más aún, la actual capacidad portuaria se verá presionada por el creciente volumen de carga que generará la mayor actividad de comercio exterior que se prevé.

Nuestro país tiene una posición geográfica privilegiada respecto del continente americano y el océano Pacífico, y hoy tiene la oportunidad histórica de aprovechar la reestructuración y apertura económica de nuestros vecinos para integrarlos al fuerte desarrollo de los países asiáticos, prestando aquellos servicios que faciliten el intercambio comercial entre ambos continentes.

De los 32 puertos y terminales que constituyen la infraestructura portuaria nacional, los 10 principales puertos del país están bajo administración del Estado a través de la Empresa Portuaria de Chile.

Excluido el cabotaje, hacia 1985 se movilizaban 16 millones de toneladas de carga de comercio exterior, en tanto que en 1995 se movilizó casi el triple de ese volumen (47.7 mm de tons.). En este lapso sólo se han reconstruido algunos sitios dañados por el sismo de 1985, y casi no se ha expandido la infraestructura portuaria, salvo algunas ampliaciones de muelles privados.

En la actualidad la movilización de carga es compartida casi por igual entre los puertos estatales y privados, sólo que los primeros transfieren el 85% de la carga general compuesta por nuestros principales productos de exportación, lo que explica la relevancia de EMPORCHI en el comercio internacional y su implicancia en la competitividad de nuestras exportaciones, la que se está viendo afectada, ya que gran parte de los puertos que administra presentan congestión.

El año pasado el Gobierno envió al Congreso un proyecto de ley para modernizar el sector, transformando la estructura legal y operativa de EMPORCHI, de modo de promover la competencia entre cada uno de los 10 puertos que administra, y terminar así con las ineficiencias y subsidios cruzados que hoy existen.

Aunque por ahora se ha desechado la alternativa de privatizar, optándose por mantener la propiedad estatal de los puertos, se introducirán importantes cambios, al descen-

tralizar la gestión de EMPORCHI en nueve filiales autónomas, y abiertas a la participación de capitales privados en la inversión y administración portuaria a través de un sistema de concesiones, tanto de sitios de atraque existentes así como para el desarrollo de nuevos frentes de atraque, y pensamos que para promover una competencia leal efectiva, también debiera traspasarse totalmente a la responsabilidad privada el desarrollo y operación del almacenaje.

Pese a esta y otras objeciones, el proyecto constituye un avance que puede ser perfeccionado con los planteamientos técnicos que el sector privado está en condiciones de aportar, esperándose que tenga una tramitación ágil para hacer posible la participación de capitales privados, de modo de concretar las inversiones requeridas en el sector, las que se estima debieran alcanzar los US\$ 500 millones de aquí al año 2000, lo que, junto con expandir la capacidad portuaria, permitirá generar nuevos incentivos para mejorar la gestión y eficiencia en nuestros puertos.

Vialidad

La Red Vial Interurbana chilena tiene una extensión de 80.000 kms., de los que sólo 12.520 están pavimentados, el 80% de los cuales estaban pavimentados desde antes de 1980. A estos bajos niveles de pavimentación y estándar de los caminos, se agrega su deficiente estado de mantención. En la actualidad la red vial es similar a la existente a principios de los años 70, no obstante que tanto el parque automotriz como el flujo vehicular se han cuadruplicado.

Sólo en los últimos 10 años la flota de buses se incrementó en un 50%, en tanto que el parque de camiones se duplicó, aumentándose con ello el tráfico de vehículos pesados, que dadas las actuales condiciones de transporte, han venido aumentando paulatinamente la carga por eje que deben soportar los caminos.

Para resolver esta situación es necesario abordar un plan de inversiones en conservación vial, ejecutar un plan mínimo de mejoramiento de estándares, y aumentar la extensión de la doble calzada de la red troncal.

Además se requiere materializar nuevos accesos expeditos y seguros a cada una de las ciudades que sirve dicha red troncal en sus 3.100 kms. de longitud. También deben realizarse otras obras anexas, como señalizaciones, demarcaciones, iluminación, etc., así como el mejoramiento de los accesos a los principales puertos del país.

A pesar de que un programa como el descrito no es ambicioso si se considera la actual situación de la infraestructura vial interurbana, la inversión necesaria para su ejecución implica duplicar los flujos de recursos que en promedio se destinaron a este fin entre 1994 y 1995, elevándolos desde US\$ 508 millones anuales a US\$ 1.210 millones por año de aquí al año 2000, para cubrir las necesidades que se estiman en US\$ 6.050 millones para el período.

En materia de Vialidad Urbana se precisa resolver serios problemas existentes en los principales centros urbanos. Aquí las soluciones deben conjugar un conjunto de medidas, tanto para incrementar la inversión para expandir la oferta, como para racionalizar la demanda y mejorar la gestión.

Sólo en el próximo quinquenio se precisará invertir US\$ 2.519 millones en vialidad urbana, esto es, a razón de US\$ 504 millones anuales, en circunstancias que el promedio invertido entre 1994 y 1995 fue sólo US\$ 226 millones por año.

Para abordar estas inversiones con la participación del sector privado, se ha puesto en marcha la Ley de Concesiones de Obras Públicas, sistema básicamente asociado al desarrollo de la infraestructura vial, el que para el período 96-98 contempla un programa de licitaciones por US\$ 3.483 millones, de los cuales US\$ 3.182 millones corresponden a proyectos viales.

Se está promulgando un proyecto de perfeccionamiento de la Ley de Concesiones, para hacerla más ágil y operativa, y el Ministerio de Obras Públicas ha hecho avances en

su adecuación administrativa para manejar esta actividad, con lo que se espera que en el futuro próximo ella habrá de alcanzar verdadera relevancia en la solución de nuestras carencias viales

Por otra parte, recientemente fue promulgada una Ley que modifica diversas otras leyes relacionadas con el mercado de capitales, con el objeto exclusivo de facilitar el financiamiento de infraestructura de uso público.

Conforme con esta Ley, las Administradoras de Fondos de Pensiones podrán concurrir al financiamiento de las concesiones de obras públicas a través de diversas modalidades, estimándose que del total de los fondos de pensiones, que actualmente alcanzan a los US\$ 26.000 millones, se podrían invertir del orden de US\$ 3.000 millones en este tipo de proyectos, cifra bastante significativa respecto de las necesidades financieras del programa de concesiones de obras públicas.

A esto se suman los incentivos que el mismo texto legal contiene para que las Compañías de Seguros y los Fondos de Inversión de Capital Extranjero de Riesgo y los FIDE, participen en este nuevo mercado.

Adicionalmente, se está activando el trámite legislativo de un proyecto de ley para establecer un sistema de tarificación vial como medida para descongestionar el uso de las vías, y para obtener, de los propios usuarios, los recursos necesarios para la construcción y conservación de la infraestructura vial urbana e interurbana.

Finalmente, siempre en la idea de descongestionar las calles, existe el propósito de concesionar el subsuelo en terrenos de uso público para construir estacionamientos subterráneos, otra iniciativa que ha despertado el interés de inversionistas privados.

Servicios Sanitarios

Según nuestros cálculos, para llevar a cabo los planes de desarrollo del sector sanitario se requiere una inversión de US\$ 2.348 millones en los próximos 5 años, cifra que incluye la urgente necesidad de construir plantas de tratamiento de aguas servidas, las que representan inversiones que oscilan entre los US\$ 800 y los 1.500 millones, dependiendo de la cobertura que alcance dicho tratamiento y de la tecnología de tratamiento que se adopte.

El déficit de infraestructura existente en este campo, y la necesaria modernización y mejoramiento de la gestión de las empresas públicas del sector, hacen indispensable la participación del sector privado en esta área de servicios.

Nos parece indispensable que las normas que se definan para la participación privada en esta área favorezcan y optimicen la rapidez y operatividad del sistema, faciliten la obtención de financiamiento, y, al mismo tiempo, maximicen para el Estado el valor de los activos que va a transferir.

En este sentido, consideramos que la mejor alternativa para optimizar el valor patrimonial de las empresas sanitarias al momento de su enajenación, es que ellas puedan ser totalmente privatizadas, y no se obligue por ley a que el Estado mantenga un 35% de la propiedad, como lo establece el mencionado proyecto. Ello evitaría los obstáculos que se podrían presentar en el caso que los programas de inversión de estas empresas requieran ampliaciones de capital o emisión de bonos convertibles.

A nuestro juicio, aunque el proyecto debe ser mejorado en muchos aspectos, constituye un avance importante y esperamos que ayudará a resolver los déficits hoy existentes en el área.

El Gobierno ha definido recientemente una nueva estrategia, y ha propuesto algunas modificaciones legales para adecuar la institucionalidad de este sector donde operan 13 empresas estatales, que hoy mantienen una participación del 93% del total de estos servicios.

De todo lo expuesto se concluye que existe una gran necesidad de inversión en las áreas de la infraestructura de uso público actualmente bajo el control mayoritario del Esta-

do, sectores que paulatinamente se están abriendo a la participación privada.

Conviene tener presente, sin embargo, que para que esta participación pueda materializarse, deberán adoptarse medidas para incorporar nuevas tecnologías de avanzada en la gestión pública en aquellos sectores donde el Estado mantenga participación, y además, especialmente en las áreas de servicios sanitarios y puertos, son necesarias modificaciones legales importantes, las que en nuestro país son objeto de largas tramitaciones en el Parlamento, que pueden atentar contra la oportunidad de su puesta en vigencia.

No obstante, es claro que en el futuro próximo se presentan interesantes oportunidades de negocios en esta área, oportunidades que también están abiertas para los inversionistas extranjeros, quienes pueden acogerse a un Estatuto de Inversión Extranjera, que establece beneficios y garantías para la internación y reexportación de capitales.

Sólo muy recientemente se ha venido a abrir una parte de la infraestructura pública a la inversión privada, con las primeras concesiones viales y de ferrocarriles. Esta apertura se está ampliando gradualmente, y expandiéndose al resto de los sectores del transporte y los servicios sanitarios.

Para satisfacer los requerimientos detectados y evitar que la infraestructura se transforme en un cuello de botella del desarrollo, el sector privado está llamado a ejecutar fuertes inversiones en esta área, estimándose que del total de la inversión a materializar hasta el 2000, más de un 40% debiera ser llevada a cabo por inversionistas privados.

Para la construcción este subsector representa el desafío de llevar adelante obras por casi US\$ 11.800 millones sólo en estos 5 años.

Este desafío debe abordarse simultáneamente con la ejecución de la construcción habitacional proyectada, y las obras que demandan los proyectos de infraestructura productiva en ejecución o por iniciarse en lo que queda de este siglo.

7.- RECAPITULANDO

Antes de continuar permítanme hacer una recapitulación comparativa de lo que ha significado hasta ahora, y representará en el futuro, el proceso de inversión privada para el desarrollo de la actividad de la construcción, toda vez que las obras de construcción constituyen una parte relevante en casi todos los proyectos de inversión.

En el período inmediatamente anterior a las reformas estructurales de nuestra economía, la inversión anual en obras de construcción alcanzaba a poco más de US\$ 3.000 millones de hoy, el año pasado dicha inversión llegó a los US\$ 6.589 millones, y hacia el año 1999 superará los US\$ 8.800 millones, lo que constituye un gigantesco esfuerzo para el país y una gran responsabilidad para los constructores.

8.- EL ENTORNO GLOBAL

Frente a estas perspectivas de crecimiento conviene analizar el entorno general para establecer las condiciones bajo las cuales deberá materializarse esta inversión.

El mundo está viviendo hoy profundos cambios de todo tipo, causados entre otros por la revolución tecnológica y de las comunicaciones. Éstas han permitido que hoy en día podamos informarnos y negociar a miles de kilómetros, lo que implica que desde cualquier parte del mundo se pueden obtener los antecedentes necesarios para decidir una inversión en Chile o para invertir en el extranjero desde Chile.

Este fenómeno ha generado la internacionalización de los mercados, y estamos próximos a una globalización generalizada de los mismos. Algunos mercados ya operan en forma globalizada: las empresas están presentes en la mayoría de los países, y producen y comercializan sus productos de acuerdo con esquemas generales aceptados en todo el mundo. Otros mercados están en la fase de internacionalización, es decir sus productos se comercian de un país a otro, pero no se ha llegado aún a la etapa de producción y comercialización global.

Lo que sí es un hecho, es que la tendencia mundial apunta en este sentido, es decir a eliminar las fronteras económicas y a hacer posible la producción de bienes y servicios por parte de cualquier empresa en cualquier parte del mundo.

El carácter no transable de los bienes que produce la actividad de la construcción hace más difícil que el fenómeno de la globalización alcance a este sector, sin embargo ésta también es posible en el caso de algunas actividades, como la ingeniería, el diseño y la evaluación de proyectos, al margen de la internacionalización creciente de grandes empresas constructoras, muchas de las cuales ya las tenemos instaladas en Chile.

He aquí algunas interrogantes que se desprenden de este diagnóstico de un mundo que cada vez parece más pequeño y que está en un permanente proceso de cambios:

- ¿Estamos preparados para competir efectivamente en este entorno cambiante?
- ¿Conocemos nuestras debilidades y fortalezas en el ámbito nacional?
- ¿En el ámbito internacional?
- ¿Cómo debe ser la empresa constructora eficiente en este tipo de mercados?

9.- PERFIL DE LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION

En la última reunión de su Consejo Nacional, realizado en mayo pasado, se aprobó el Plan Estratégico de la Cámara Chilena de la Construcción, cuya elaboración se inició el año 1993 con el encargo a la Universidad Católica de formular de un diagnóstico de la realidad del sector, en el que se arribó a las siguientes conclusiones, entre otras:

- a) La estructura organizacional de las empresas constructoras es más bien precaria, con un reducido número de profesionales y escasa incorporación de técnicas modernas de gestión.
- b) La necesidad de introducir la estandarización y prefabricación de algunos materiales con el fin de avanzar hacia una mayor industrialización.
- c) La falta de indicadores y estándares de productividad que ayuden a una adecuada medición de la eficiencia.
- d) El insuficiente grado de calificación y capacitación de los trabajadores en sus distintos niveles.

Para tener un perfil del sector, revisemos algunos antecedentes respecto de la estructura de la oferta dentro de la Industria de la Construcción en Chile.

Según antecedentes de afiliación de las entidades de seguridad laboral, en Chile operan unas 7.500 empresas constructoras, las que pueden clasificarse de acuerdo a su tamaño, medido por el número de trabajadores que ocupan.

Uno de los aspectos que llama la atención, es que la proporción de microempresas es notablemente inferior a lo que existe en los países desarrollados, donde en general la mayoría de las empresas pertenecen a este segmento.

Tal es el caso de Estados Unidos, donde casi dos tercios de las empresas constructoras pertenecen a este segmento, o el de Francia, en el sector de la edificación, donde la proporción se eleva a casi el 94% de las empresas.

Considerando que las empresas constructoras grandes y medianas emplean en conjunto a más del 50% del total de los trabajadores del sector y ejecutan una proporción todavía mayor de las obras que se construyen en el país, nos centraremos ahora en la actividad de estas empresas.

Es interesante observar que del universo de empresas constructoras grandes y medianas, un 71% se dedica a actividades de edificación habitacional, un 36% a la edificación no habitacional, un 49% a la construcción industrial y un 34% a obras de ingeniería. Los

porcentajes señalados representan claramente el hecho de que una buena parte de las empresas tienen actividades en más de un rubro al interior de la industria.

Resulta de interés destacar, por otra parte, que las formas de gestión de las grandes empresas constructoras han venido derivando paulatinamente hacia esquemas de outsourcing, esto es, de subcontratar cada vez un mayor número de actividades o faenas de construcción con empresas de especialistas externos, pasando la constructora a constituirse en el gestor y/o el contratista general de la obra.

Es así como entre las empresas socias de nuestra Cámara, un 18% se dedican a las Especialidades, es decir participan en la construcción, pero sólo en algunos de sus procesos, ya sea por la tecnología requerida, grado de especialización, o debido a que se requiere de un trabajo específico con un alto grado de calidad.

Los resultados de una encuesta aplicada a las empresas constructoras señalan que las especialidades más requeridas corresponden a necesidades relacionadas con edificación.

Entre los antecedentes que obtuvo la Corporación de Investigación durante el Análisis del Sector Construcción Chileno, que realizara durante el segundo semestre del año recién pasado, aparecen una serie de otras especialidades con tasas de uso menor que las indicadas, como por ejemplo provisión e instalación de Puertas y Ventanas, Elementos Prefabricados, Estucos, Moldajes, Climatización, Soldadura, etc.

Veamos ahora algunos antecedentes relativos a la competencia que enfrentan las empresas del sector en sus respectivos mercados, y las perspectivas a futuro que visualizan en este aspecto. De acuerdo con una encuesta aplicada a empresarios de la construcción, estos aprecian que compiten regularmente, en su segmento de actividad, con un promedio de 5 a 6 empresas, dependiendo del rubro.

Destaca que entre las empresas constructoras el número de competidores es mayor en las obras de ingeniería que en los proyectos de edificación, mientras que para las empresas de especialidades se da el fenómeno inverso.

En el caso de las empresas constructoras esto puede explicarse por la gran segmentación que existe en el mercado de la edificación, tanto desde el punto de vista de los niveles de precio como de localización y tipo de construcción, lo que hace que cada empresario considere como competencia sólo a las empresas que compiten en su segmento restringido específico.

En el caso de las empresas de especialidades la situación se explica, por una parte, por el hecho de que muchas empresas especializadas en ciertas faenas demandadas por las obras de ingeniería, como el movimiento de tierras por ejemplo, se autclasifican como constructoras y no como empresas de especialidades, y por otra, debido a que la segmentación del mercado de la edificación no se presenta al nivel de las especialidades, que son comunes a todas ellas.

La opinión recogida entre los empresarios del sector indica que esperan un incremento de la competencia en todos los rubros considerados. Lo anterior es concordante con la visión generalizada respecto de que las dificultades existentes para ingresar y salir de la industria son muy bajas.

De acuerdo con los resultados de la encuesta antes citada, y un esquema de análisis sectorial respecto de las Barreras de Entrada y de Salida de los sectores de actividad económica, la Industria de la Construcción debería presentar una condición de rentabilidad baja y estable.

En este sentido es necesario precisar que la estabilidad de la construcción depende directamente de la estabilidad de las condiciones macroeconómicas del país.

Más aún, las variaciones en las tasas de crecimiento del producto nacional inciden amplificadoramente en el sector, como se desprende también de análisis econométricos que señalan que, en términos generales y sin consideración de otras variables explicativas, como la tasa de interés y las remuneraciones reales, una variación del 1% en el PIB implica una variación equivalente del orden de un 1,5% en el PIB sectorial.

Pertenece, pues, a una industria altamente sensible a los cambios del entorno, lo que implica que debemos estar cada vez más preparados para enfrentarlos.

La creciente posibilidad de que se incremente el número de competidores en el mercado, genera una expectativa dominante de bajas en los márgenes de los proyectos de construcción.

La percepción de los empresarios encuestados respecto de los factores que determinarán la evolución de los márgenes a futuro, apunta a que éstos variarán fundamentalmente debido a:

- * Una mayor competitividad del mercado, marcada por el ingreso de nuevos integrantes, entre los cuales se cita a empresas constructoras extranjeras;
- * Un mayor nivel de exigencia por parte de los clientes; y
- * A un aumento de la demanda por obras de construcción.

10.- RECURSOS HUMANOS

El empleo del sector, que hacia fines de 1977, luego de la crisis internacional del petróleo en 1975, había caído a menos de 100 mil trabajadores ocupados en la construcción, y que posteriormente sufrió otra recaída a raíz de la crisis de la deuda, en 1982, se ha venido incrementando paulatinamente hasta alcanzar un total de más de 410 mil trabajadores empleados en la actividad, con lo que la tasa de desocupación, que hacia fines de 1982 alcanzaba al 50% de los trabajadores de la construcción, actualmente oscila en torno al 10% de la masa laboral del sector.

Así pues, el notable crecimiento que exhibe la construcción en los últimos 10 años ha sido llevado a cabo incorporando un numeroso contingente de nuevos trabajadores al sector. Mientras la fuerza de trabajo global del país entre 1985-1995 ha venido creciendo a un ritmo de sólo un 2,8% por año, pese a que el potencial laboral subyacente entre quienes permanecían fuera de la fuerza de trabajo ha venido siendo absorbido paulatinamente, el número de trabajadores de la construcción lo ha hecho a una tasa promedio anual del 10%.

Esto explica el hecho de que las empresas constructoras se disputen a los trabajadores y profesionales calificados, categorías ocupacionales donde ya se presenta una notoria escasez.

Peor todavía, dado el envejecimiento natural de la pirámide poblacional y nuestras moderadas tasas de crecimiento vegetativo de la población, se prevé una expansión bastante modesta de la fuerza de trabajo hacia el futuro, bastante inferior a la registrada en los últimos años y que permitió a la construcción abordar demandas exigentes, pero menos cuantiosas que las que se nos vienen encima.

Sin embargo, en materia de empleo no sólo cuenta la cantidad, sino que esencialmente su calidad, lo que hace urgente mejorar y adecuar los programas educacionales, y masificar la capacitación laboral, para permitir los aumentos de productividad necesarios para responder a las demandas de los proyectos de construcción que se requiere ejecutar en los próximos años.

En la Cámara estamos empeñados, por esto, en una campaña de acelerada capacitación de operarios y de trabajadores de la construcción en general, ya que la única herramienta que nos queda, es aumentar nuestra productividad y eficiencia, para lo que precisamente se requiere mejorar la calificación de la fuerza de trabajo e incorporar nuevas tecnologías.

Es conocido el hecho de que nuestros trabajadores presentan un bajísimo nivel educacional, apreciación corroborada por un reciente estudio de la Corporación de Investigación de la Construcción, que señala que de cada 100 trabajadores que trabajan en la

construcción, 32 no han completado su enseñanza básica y sólo 23 han egresado de la Enseñanza Media.

Esta situación ha motivado a la Cámara Chilena de la Construcción a participar activamente de las propuestas que el gobierno ha planteado en orden a mejorar el nivel educacional de la población, ya que consideramos prioritario mejorar la educación formal y elevar la calificación de nuestros trabajadores, no sólo con el objeto de poder acceder a nuevas tecnologías y procesos que permitan a las empresas sobrevivir en un entorno cada día más competitivo, sino también para entregarles a los trabajadores herramientas que les permitan aumentar sus ingresos y progresar a través de su desarrollo personal y del mejoramiento de su calidad de vida y el de sus familias.

La Cámara ha tomado al respecto varias iniciativas que se orientan a diferentes segmentos de trabajadores y a quienes están ahora cursando la enseñanza regular, y que se espera se integren a la industria mejor preparados.

Por otro lado, por intermedio de las Corporaciones de Capacitación y Educacional hemos iniciado un proyecto DUAL que nos permitirá mejorar el nivel de quienes hoy día están trabajando en el sector y no han tenido la posibilidad de acceder a una enseñanza regular completa. También se está preparando bajo esta modalidad, un proyecto que permita capacitar a los trabajadores en materias técnicas o administrativas propias de las obras.

11.- OTROS ACTORES DEL SECTOR

No se puede dejar de mencionar a los proveedores de materiales para la construcción en una descripción de nuestra industria

Con la salvedad del ajuste registrado en 1994, los índices de ventas de materiales para la construcción, medidos en moneda constante de igual valor, registran un crecimiento importante, acorde con el ritmo de aumento de la actividad constructora.

Pese a algunos problemas puntuales de distribución que pudieren existir en las grandes ciudades, debido a las dificultades de circulación del transporte de materiales y a restricciones en las faenas de carga y descarga, la capacidad de nuestros proveedores es la adecuada para atender las actuales y futuras necesidades de la construcción, ya sea con productos nacionales, para lo cual la industria local tiene una variada carpeta de proyectos de inversión en ampliaciones y equipamiento, o importados.

Sin embargo, un problema que se presenta respecto de los materiales de construcción es que, en general, no existen suficientes normas de calidad y control ni una adecuada estandarización. Los fabricantes nacionales no producen bajo condiciones de dimensionamiento estandarizado, y los productos importados no pueden homologarse a estándares que no han sido definidos, lo que encarece los costos de la construcción y dificulta el trabajo en los proyectos. Como una forma de subsanar éstas y otras deficiencias derivadas de la falta de estandarización, hemos iniciado un trabajo al interior de la Cámara, con el propósito de definir mecanismos que hagan tender al mercado de materiales para la construcción a estándares establecidos que sean aceptados por mandantes, diseñadores y constructores.

12.- DESAFIOS PARA LOS CONSTRUCTORES

Como consecuencia de los avances científicos y tecnológicos, que también se han ido incorporando al sector construcción, se han introducido en éste innovaciones que producen, por una parte, notables cambios en los métodos, los materiales y los equipos; y por otra, mayores exigencias de calidad y durabilidad que se traducen en obras más sofisticadas. Esta modernización y el aumento de la complejidad de las obras refuerzan la necesidad de una mayor eficiencia y productividad.

La incorporación y desarrollo de nuevas tecnologías en equipos y materiales, un alto

grado de calificación de la mano de obra en todos sus niveles, los controles de calidad, y el trabajo coordinado de los diferentes agentes que participan en el proceso constructivo, son factores que influyen y contribuyen al aumento de productividad, y que harán cambiar el rostro meramente artesanal de la actividad por uno donde prevalezcan los criterios técnicos y de eficiencia.

La incorporación de tecnologías modernas puede llevarse a cabo mediante transferencia, esto es, la utilización de tecnologías desarrolladas y probadas con éxito en países más avanzados. Con este propósito la Cámara ha venido organizando, desde hace algunos años, misiones empresariales a distintas regiones del mundo, incluidas Europa, Asia, Oceanía y Norteamérica. Sin embargo también es preciso avanzar en investigaciones que nos permitan desarrollar tecnologías propias, adecuadas a nuestra realidad e idiosincracia, para lo cual se requiere de un trabajo continuo y coordinado con los centros de investigación y las universidades.

Por otra parte, también estamos observando un profundo proceso de cambios en la demanda que enfrenta la industria de la construcción. El desarrollo de una parte importante de la infraestructura de uso público a través de mecanismos de concesión, sean de obras públicas, de la privatización de las empresas sanitarias o de concesiones de estos servicios, o de infraestructura portuaria, implica el traspaso a la responsabilidad privada no sólo de la construcción de las obras, sino que también de su financiamiento, gestión y operación, lo que significa tener que abordar mecanismos contractuales diferentes a los tradicionalmente acostumbrados para el desarrollo de este tipo de obras.

Adicionalmente, la puesta en marcha del leasing habitacional abre las posibilidades de nuevos campos de negocios de construcción y financieros, en tanto que la implementación de medidas para el traspaso de la gestión y financiamiento de los programas de vivienda social al sector privado, así como las medidas para posibilitar la creación de un mercado secundario en estos segmentos poblacionales y generar la movilidad habitacional, constituyen nuevos desafíos a la capacidad de las empresas constructoras, e incidirán en el previsto aumento de la competencia en el sector.

Para dar satisfacción a estos cambios estructurales y al incremento esperado de la demanda, es preciso avanzar en aspectos tan importantes como:

- Mejorar la capacidad de gestión para abordar nuevas formas contractuales;
- Desarrollar capacidades para trabajar con mecanismos más complejos y sofisticados de ingeniería financiera,
- Imaginación y creatividad para buscar, generar y abordar nuevos negocios.

Pese a estos y otros desafíos, estamos convencidos de que la industria de la construcción es capaz de satisfacer la demanda actual y futura, con estándares adecuados de productividad y con un nivel de competitividad que nos permitirá recibir a nuevos socios extranjeros en proyectos nacionales, e incluso nos puede abrir las fronteras para ir a construir también en otros países.

Como ya se ha señalado, para lograr lo anterior es necesario participar activamente en los procesos de mejoramiento de la calidad de nuestros trabajadores y de quienes se integrarán a futuro a la industria.

También es importante abrirse a la innovación tecnológica, incorporando nuevos productos, maquinarias o asimilando nuevos procesos constructivos.

Además, es preciso adecuar la calidad a las nuevas exigencias del mercado, estableciendo controles rigurosos en todas las etapas del proceso de construcción, y fortaleciendo la especialización a través de la generación de microempresarios competentes.

Debemos también introducir mayores grados de estandarización en los materiales y de industrialización en los procesos constructivos, y, finalmente, en suma, modernizar

nuestros sistemas de gestión para abordar los problemas que genera una demanda creciente, cambiante y cada vez más compleja, tarea que estoy cierto, reitero, sabremos superar con éxito, como lo hemos hecho hasta ahora.

13. DESAFIOS PARA LAS ENTIDADES DE LA RED SOCIAL

Pero para llevar a cabo este proceso de modernización de la industria de la construcción y llevar a buen término los objetivos de nuestro Plan Estratégico, resulta imprescindible la decidida participación de todas las entidades que integran nuestra red social, cada una en sus respectivos campos de acción.

En el campo educacional no sólo deberemos adaptar los programas educativos de nuestro liceos técnicos a las nuevas exigencias tecnológicas y a las necesidades de una mayor calidad, productividad y eficiencia en las obras, sino que también debemos elevar la calidad y el nivel educativo para entregarles a los futuros trabajadores las herramientas básicas que los capaciten para su propia adaptación a los cambios que vendrán y que todavía no somos capaces de adivinar.

Junto con ello deberemos redoblar los esfuerzos de capacitación ampliando los programas, pero al mismo tiempo deberemos aguzar nuestro ingenio y capacidad para motivar a las empresas para que se involucren decididamente en la tarea de capacitar a sus trabajadores y así poder ampliar la cobertura de los programas. También se requiere nuestro concurso para contribuir a mejorar la legislación que regula esta actividad.

En materia de prevención de riesgos, no sólo deben extremarse la asesoría directa para aumentar las actividades de prevención y mejorar la seguridad laboral en las faenas, sino que también en el desarrollo de los programas de formación de expertos de nivel superior en esta especialidad, para atender la creciente demanda que se está registrando por este tipo de profesionales.

El éxito del nuevo sistema de leasing depende de la armónica articulación de un conjunto de etapas que, por un lado, comprenden la captación de los ahorros para la vivienda y la administración de estos fondos, y por otro la generación de la oferta, la captación de recursos de largo plazo para su financiamiento, y la cobertura de los seguros involucrados, tareas en la mayoría de las cuales diversas entidades de la red pueden asumir una importante función.

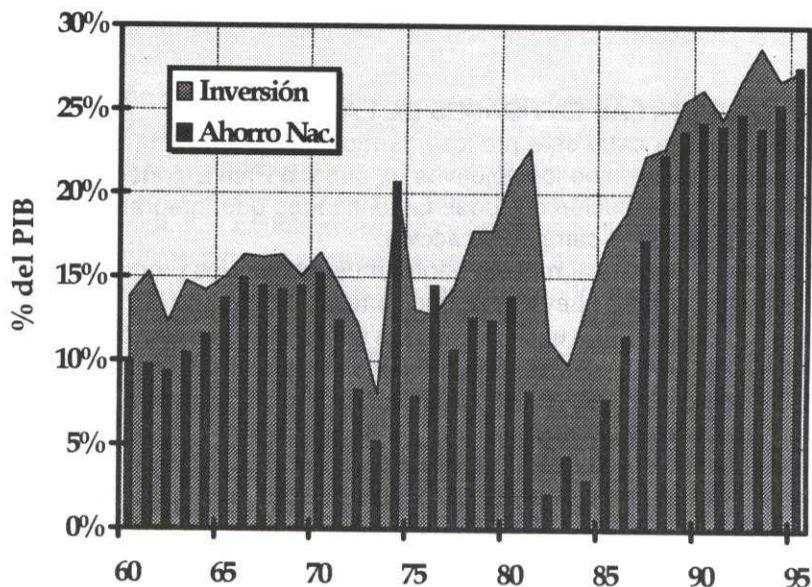
Las nuevas políticas habitacionales que propenden al traspaso de mayores responsabilidades al sector privado en la generación de movilidad habitacional con la creación de un mercado secundario para las viviendas sociales constituyen un desafío para la futura acción de la Corporación Habitacional.

Por su parte los inversionistas institucionales tienen nuevos campos de inversión en las oportunidades que ofrecerán el Leasing Habitacional, la secutirización y los distintos sistemas de Concesiones de Infraestructura, sin perder de vista su objetivo último de rentabilidad y seguridad de sus inversiones. Más aún, constituye un desafío para ellas buscar y desarrollar mecanismos eficaces para canalizar financiamiento a estos nuevos negocios.

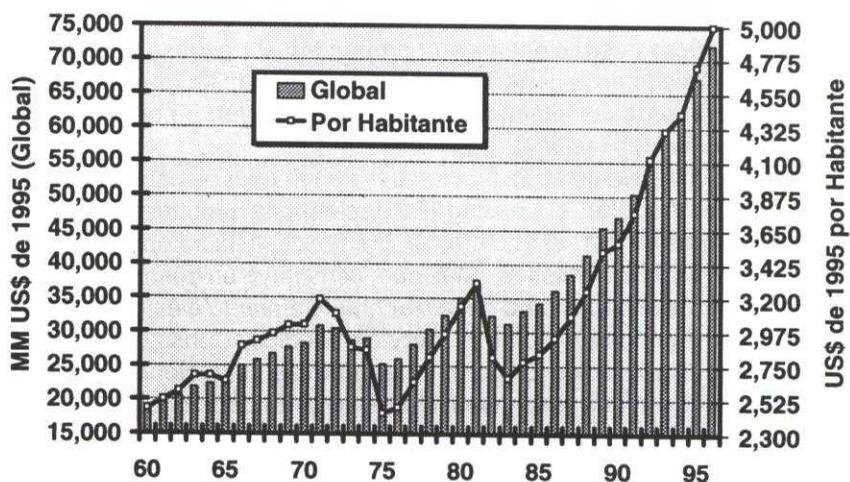
Finalmente, para entidades como el Servicio Médico, Consalud, la Fundación de Asistencia Social y la Corporación Deportiva, las nuevas condiciones de desarrollo del sector y del país constituyen una responsabilidad en cuanto debemos preservar y mejorar la calidad de vida de nuestros trabajadores

Así como estoy cierto que los constructores sabremos superar los desafíos que ya estamos enfrentado y que se acrecentarán en el futuro próximo, también lo estoy respecto de la capacidad de las entidades de nuestra red social para entregar su cuota en esta importante tarea.

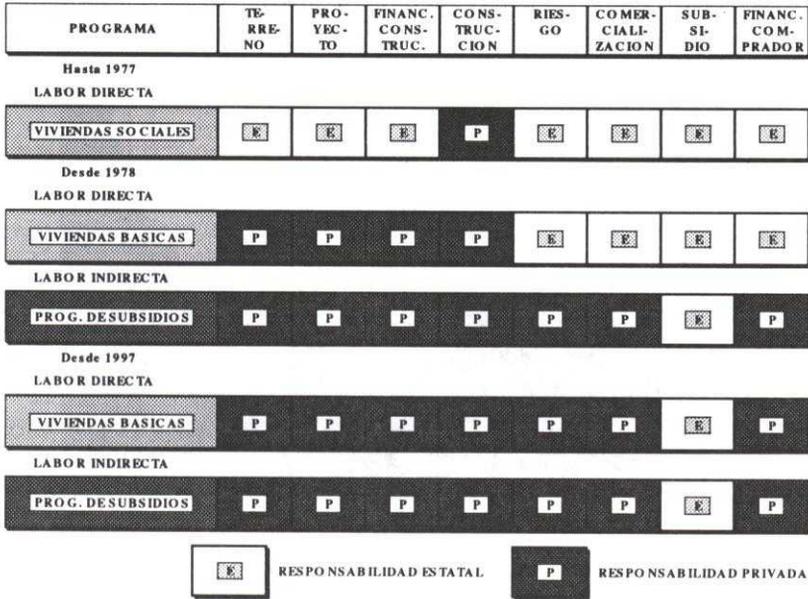
Ahorro-Inversión



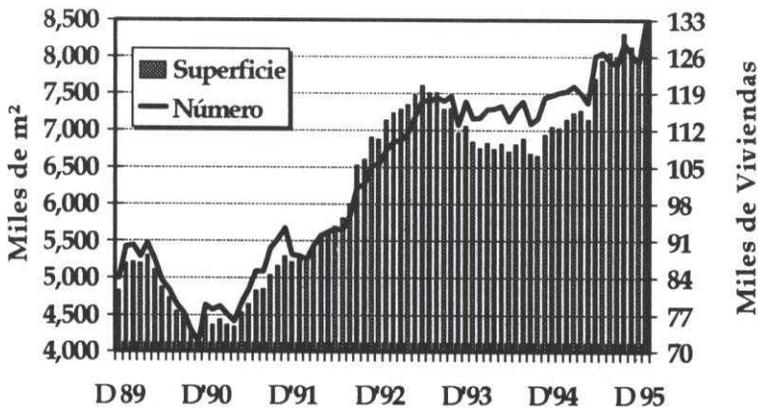
Evolución del PIB



Distribución de Funciones en Vivienda

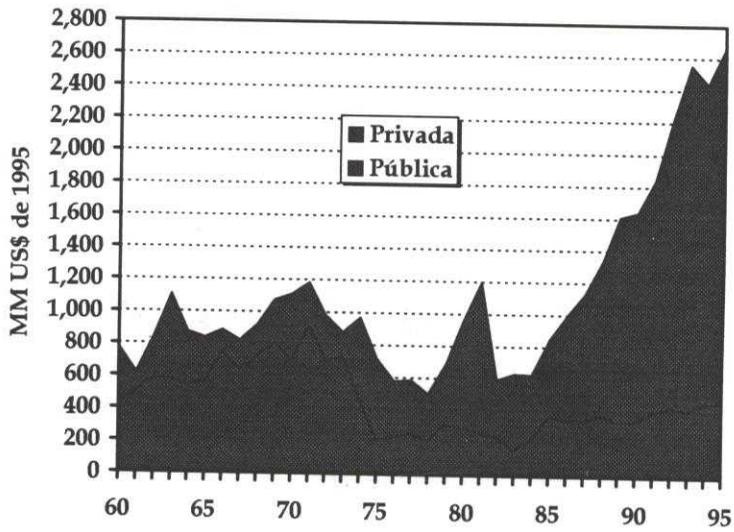


Edificación Habitacional

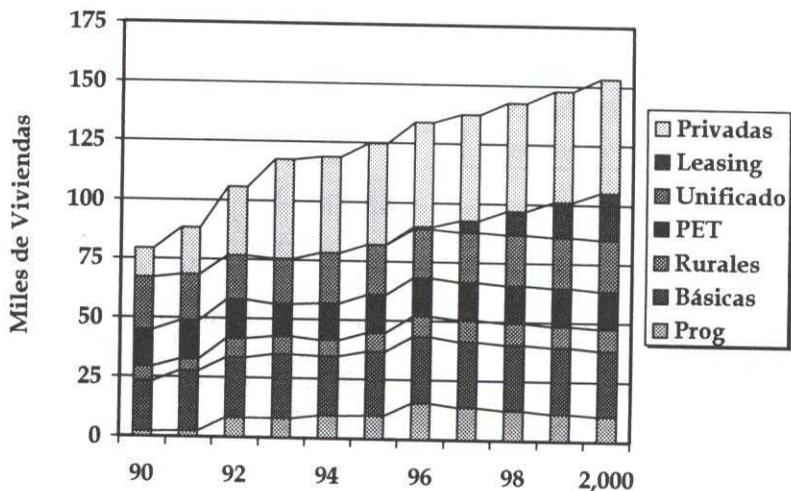


12 meses terminados en

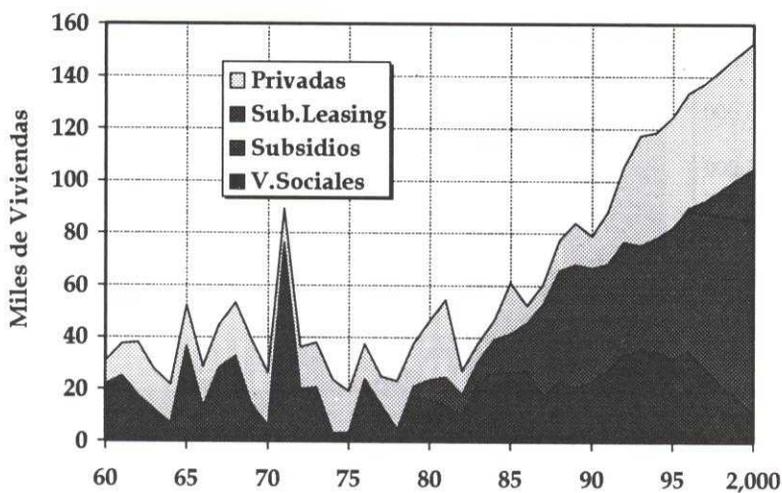
La inversión en viviendas



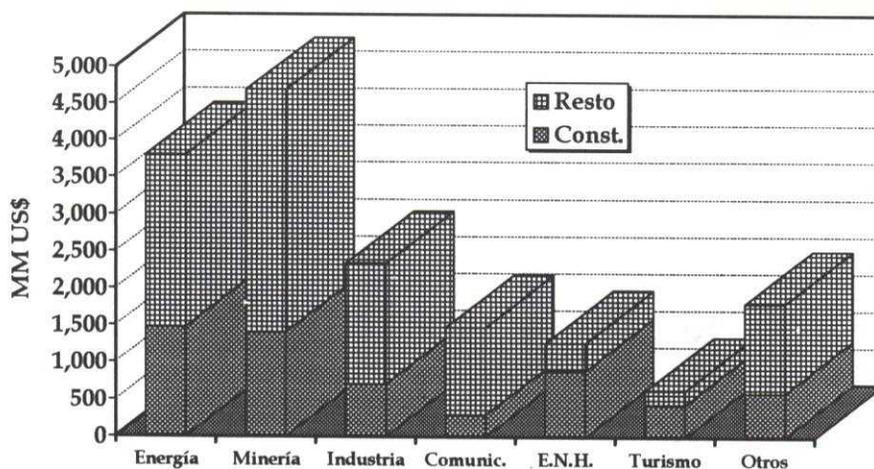
Proyección del Mercado de Viviendas



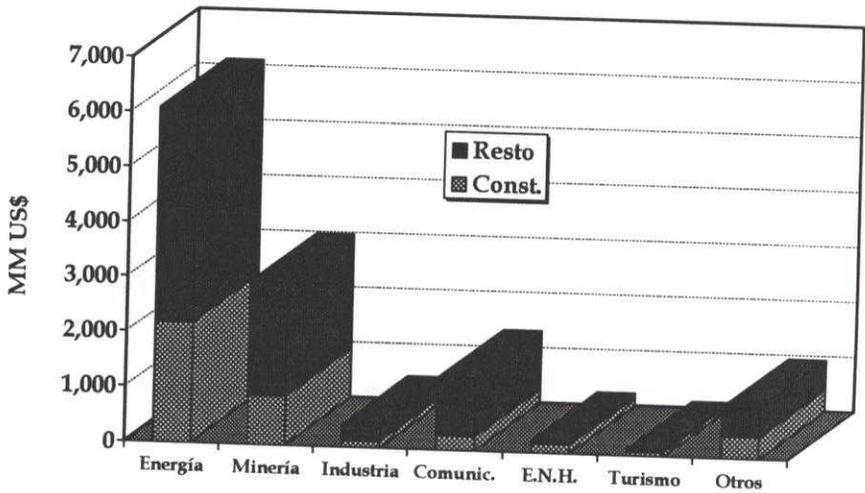
Evolución Construcción Habitacional



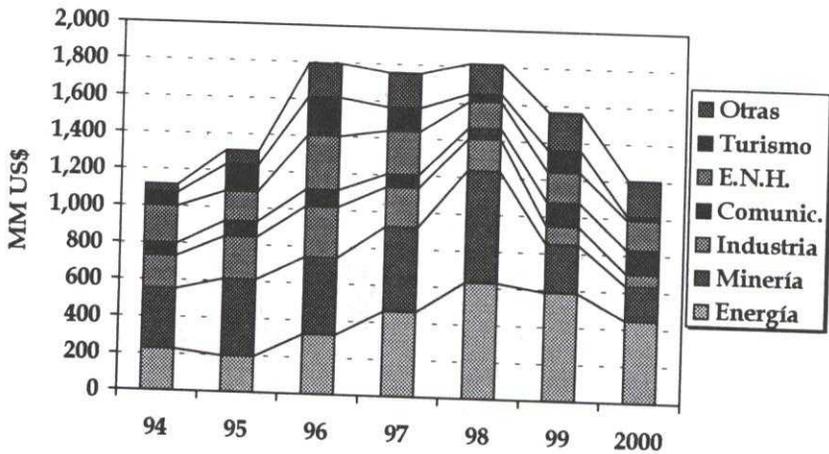
Catastro Inversión Productiva 96-2000



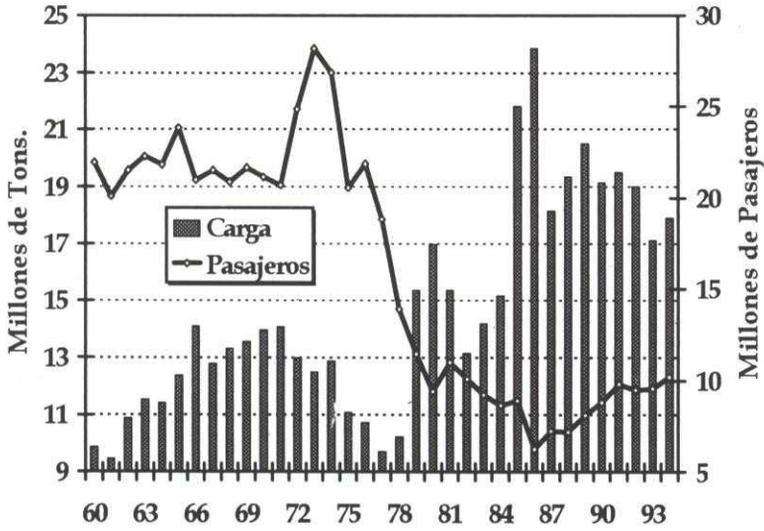
Proyectos a nivel de Idea



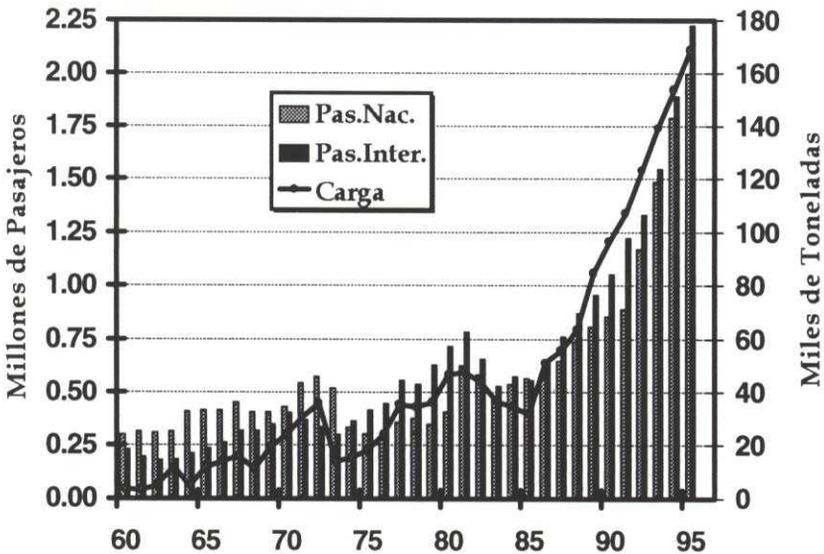
Construcción Productiva Privada



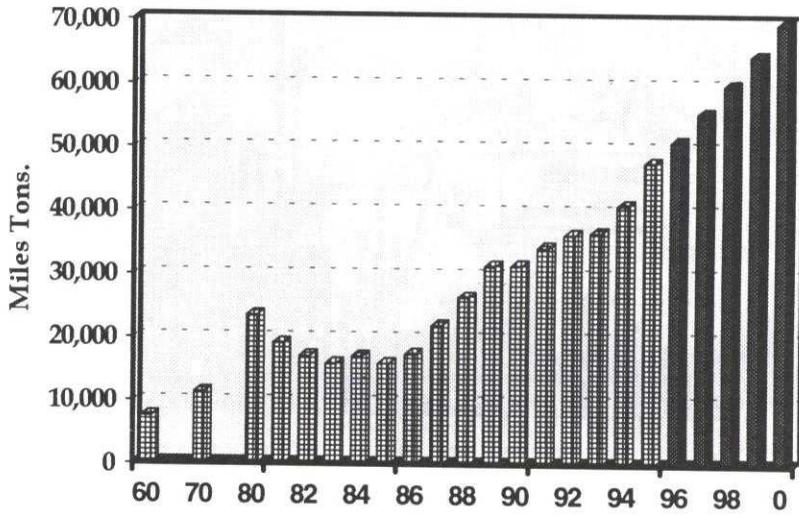
Transporte Ferroviario



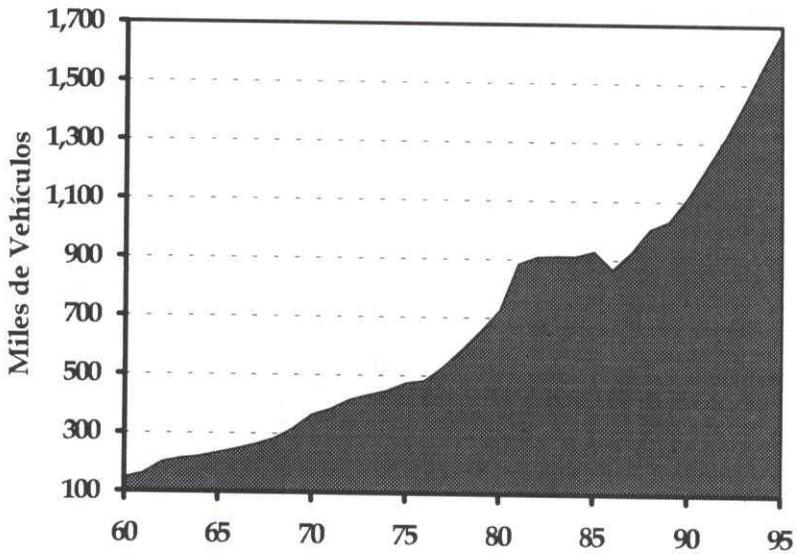
Transporte Aéreo



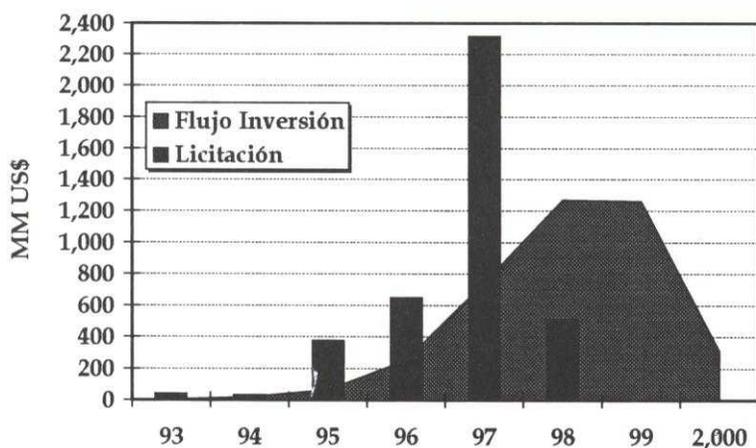
Carga Portuaria Internacional



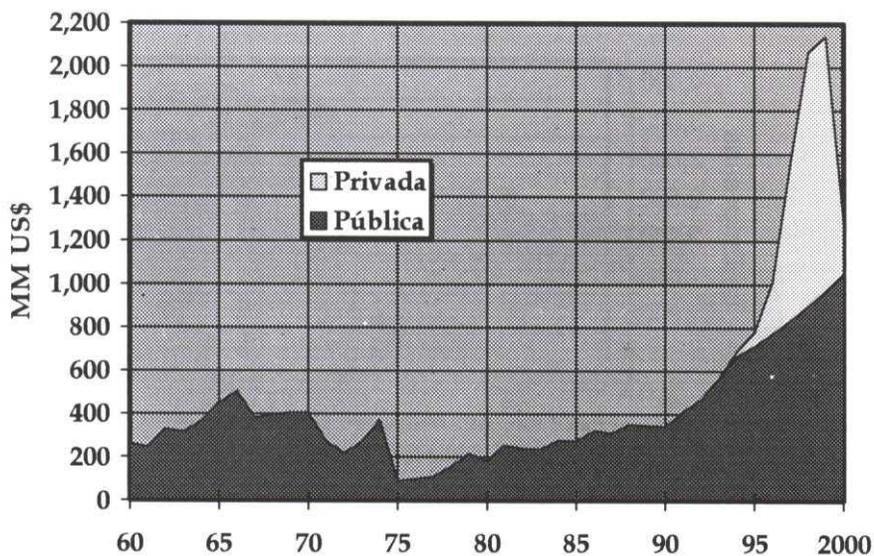
Parque Automotriz



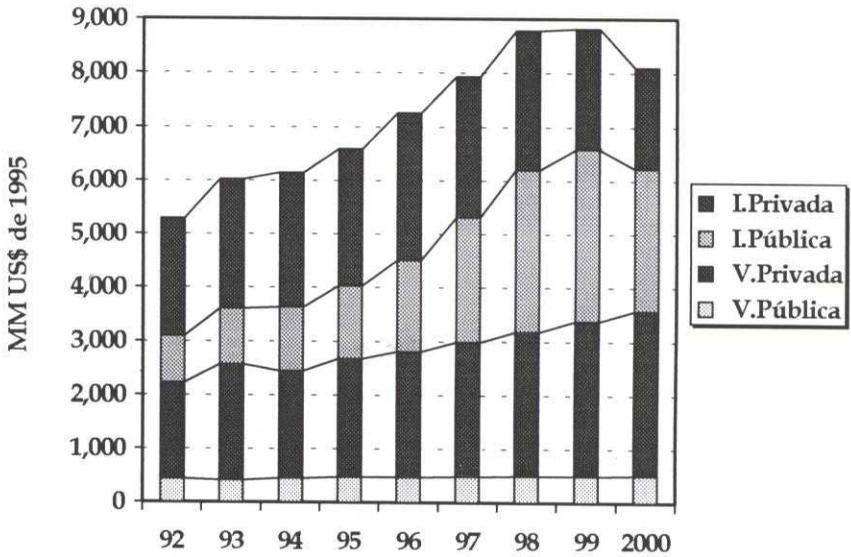
Plan Concesiones OO.PP.



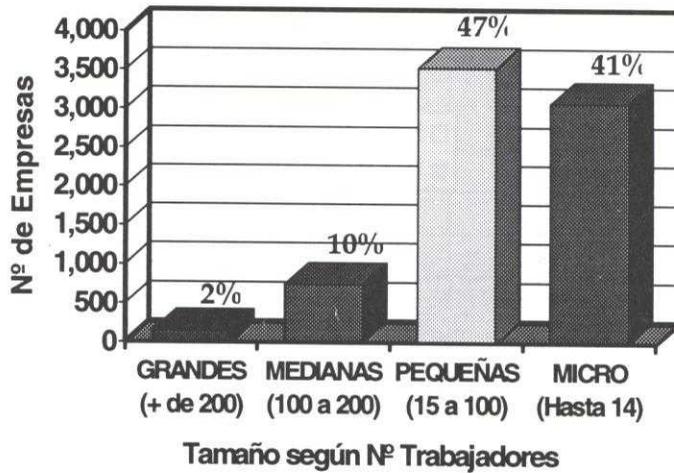
Inversión Vial



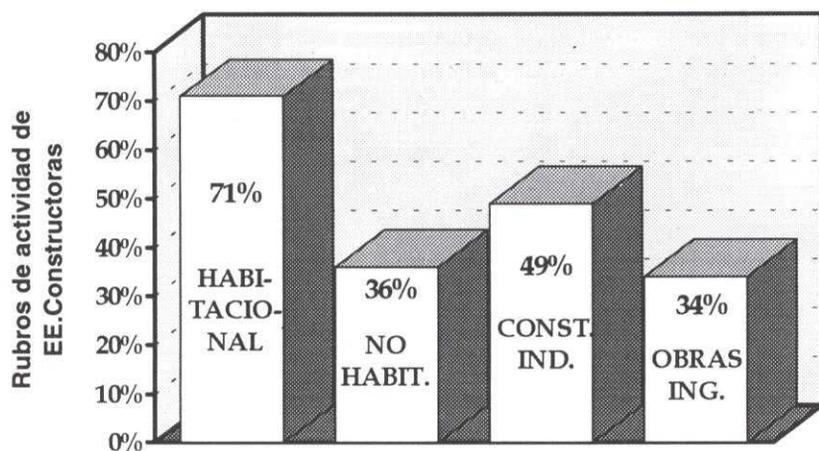
Inversión en Construcción



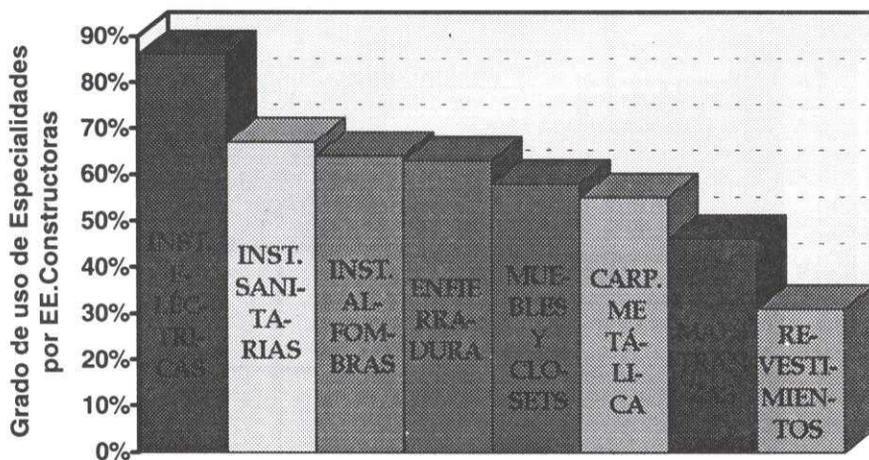
Las Empresas constructoras



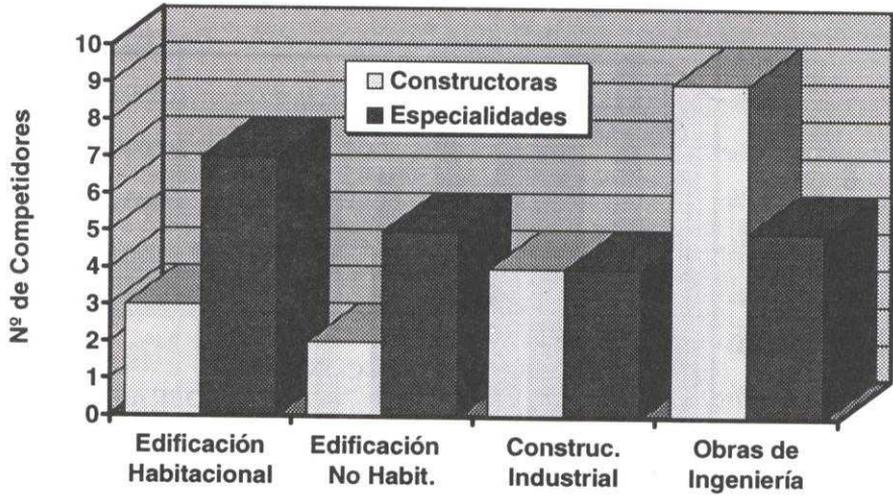
Distribución por rubros



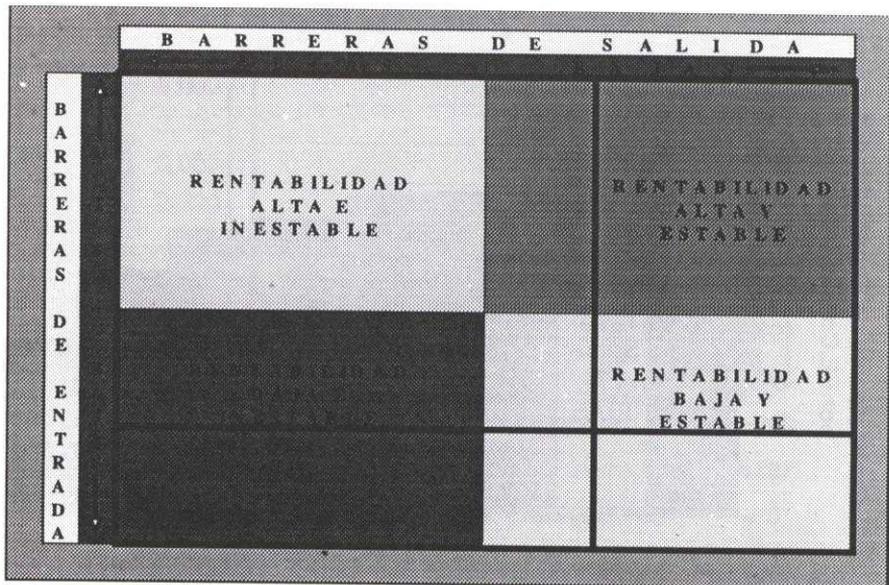
Las Especialidades



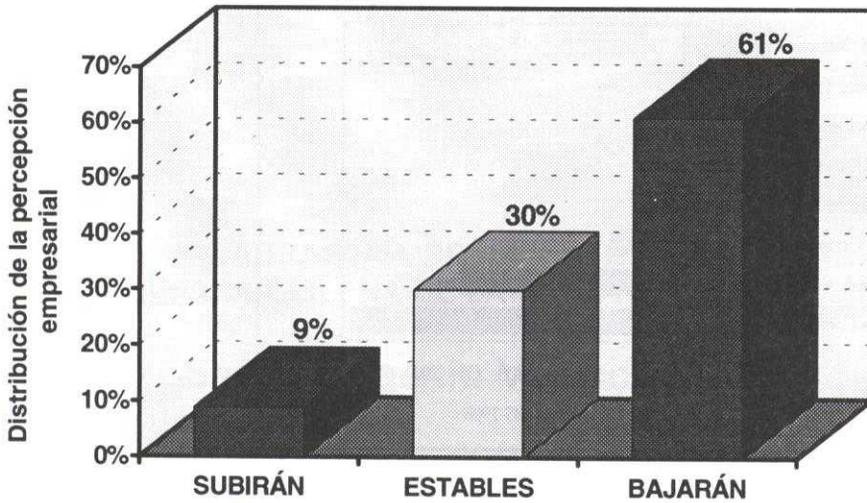
La competencia



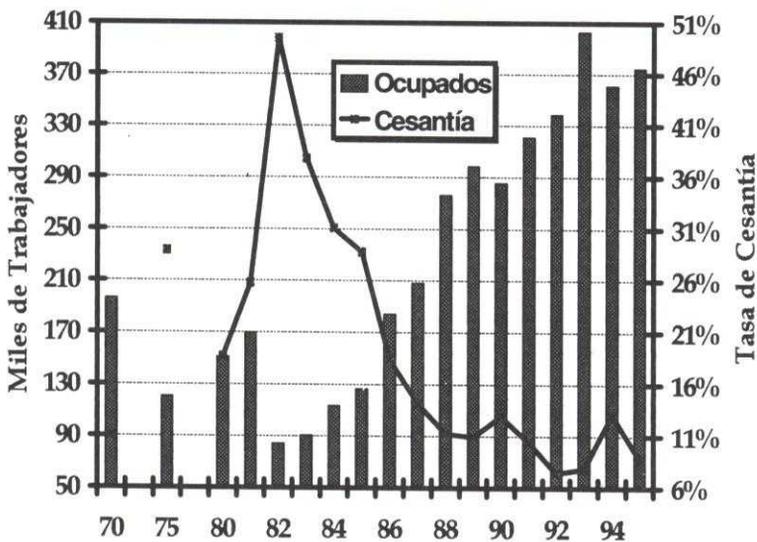
La competencia



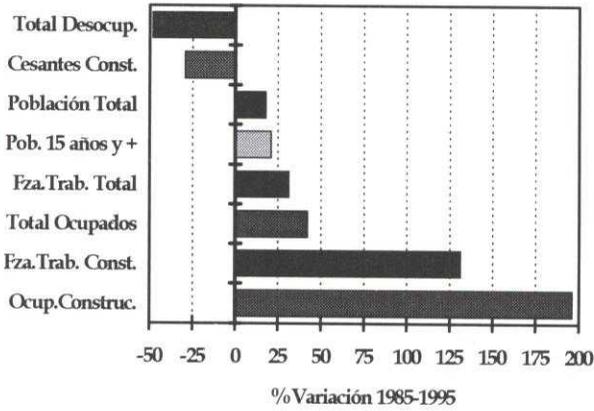
Tendencia de márgenes



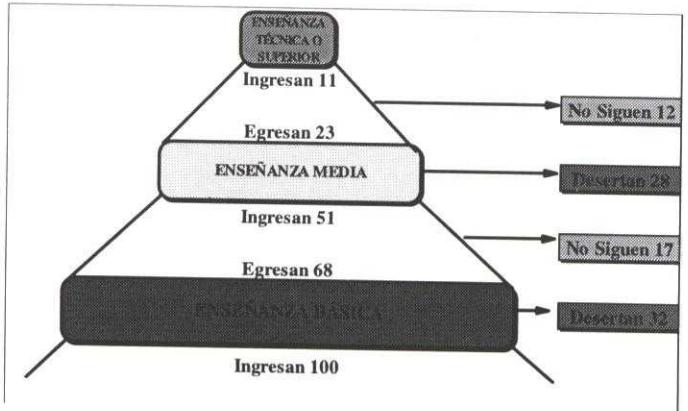
Evolución del Empleo



Población y Empleo



Recursos Humanos



Materiales de Construcción

