

CONCLUSIONES

CONSEJO NACIONAL Nº 112
CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION



CONCLUSIONES CONSEJO NACIONAL Nº 112 C.C.H.C.

NAC
CHC
992
XIII
2

SANTIAGO 7, 8 y 9 de MAYO



CNAC
CCHC
1992
RXIII
VZ
C2

AUTOR Cámara Chilena de...

TITULO Consejo Nacional N° 112

N° TOP. 07997

CONCLUSIONES

CONSEJO NACIONAL Nº 112
CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION

-07997-

CAMARA CHILENA DE
LA CONSTRUCCION
SANTIAGO 7, 8 y 9 de MAYO
Centro Documentación

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION

CONSEJO NACIONAL Nº 112

Santiago 7, 8 y 9 de mayo de 1992

CONCLUSIONES

INDICE

A.	Autoridades de la Cámara Chilena de la Construcción	
	Directorio	1
	Presidentes Delegaciones Regionales	1
	Mesas Directivas Comités Gremiales	1
	Presidentes Comisiones Asesoras del Directorio	1
	Administración	1
	Listado de Asistentes	2
B.	Exposiciones	
	* Cuenta del Presidente Nacional, don Alfredo Schmidt Montes ante el Consejo Nº 112	4
	* Intervención del señor Alejandro Fuenzalida, Presidente de la Comisión de Infraestructura Sanitaria	9
	* "Estrategias de Desarrollo Regional" Fernando Ordóñez, Jefe División Regional de MIDEPLAN	16
	* Exposición del señor Iván Lavados, Presidente de Fundación Chile	36
	* Intervención del señor Alejandro Foxley, Ministro de Hacienda	52
	* Intervención del señor Alfredo Serpell, Profesor del Depto. de Ingeniería de Construcción, Universidad Católica de Chile	59
	* "Situación y Perspectivas de la Inversión Privada", Ramón Aboitiz, Presidente de Sigdo Koppers S.A.	100
	* Discurso de Clausura del Presidente Nacional, don Alfredo Schmidt Montes	105

C.**Acuerdos**

1.	El Sector Construcción en un escenario de Economía Globalizada.	
I.	Incentivos a la Internalización de la Empresa y Reciprocidad de Trato	109
II.	Promoción de Servicios de Construcción en el Exterior	110
2.	Tecnología y Calidad en la Construcción	
I.	Calidad en la Construcción	111
II.	Desarrollo Tecnológico	111
III.	Productividad y Competitividad	112
3.	Inversión	
I.	Ahorro e Inversión	113
II.	Regulaciones Tarifarias y Concesiones	114
III.	Inversión en Infraestructura Pública	115
IV.	Infraestructura Sanitaria	116
4.	Inquietudes Gremiales	
I.	Imagen del Empresario e Imagen de las Empresas Constructoras	118
II.	Criterios Públicos Uniformes	119
III.	Competencia de Empresas Estatales	119
IV.	Seguridad Social para Empresarios	119
5.	Inquietudes Regionales	
I.	Terrenos para Vivienda Pública	121
II.	Permisos y Recepciones Municipales	121
III.	Renovación Urbana	122
IV.	Terrenos provenientes de Operación Sitio	122
V.	Proyecto de Ley sobre Gobierno y Administración Regional	123
6.	Coyuntura y Perspectivas Económicas	
I.	Ahorro e Inversión	124

D.**Encuesta**

I.	Resultado de la Encuesta a los Consejeros	125
----	---	-----



CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION

DIRECTORIO 1991 - 1992

Presidente **Alfredo Schmidt Montes**
Primer Vicepresidente **Víctor Manuel Jarpa Riveros**
Segundo Vicepresidente **Otto Kunz Sommer**
Past Presidente **Sergio Melo San Juan**

Directores
Juan Blanchard Gana
Alberto Collados Baines
Carlos Erdmann Green
Hernán Levy Arensburg
Benjamín Lira De La Jara
Manuel Tagle Avilés
Eugenio Velasco Morandé

DIRECTORES EN REPRESENTACION REGIONES

Zona norte
Titular **Boris Prierew Aurbach**
Alternó **Leonel Azócar Brunner**
Zona sur
Titular **Luis Smith González**
Alternó **José Miguel García Echavarrí**
Asesores Permanentes
David Frías Donoso
Carlos Lagos Matus
Sergio May Colvin

PRESIDENTES DE LAS DELEGACIONES REGIONALES

Delegación Regional Arica **Teodoro Schmidt Henríquez**
Delegación Regional Iquique **Jorge Ramírez Rodríguez**
Delegación Regional El Loa **Víctor Realini Saldaña**
Delegación Regional Antofagasta **Pedro Garzón Oyanedel**
Delegación Regional Copiapó **Alexis Lafferte Pasten**
Delegación Regional La Serena **José Rivera Marín**
Delegación Regional Valparaíso **Barham Madaín Ayub**
Delegación Regional Rancagua **Eduardo Borlone Domínguez**
Delegación Regional El Maule **Jorge Herrera Carmona**
Delegación Regional Concepción **Guillermo Porter Alvarez**
Delegación Regional Temuco **Waldo Fernández Sanhueza**
Delegación Regional Valdivia **Guillermo Freund Neumann**
Delegación Regional Puerto Montt **Jaime Martel Soriano**
Delegación Regional Coyhalque **Francisco Galleguillos Pizarro**
Delegación Regional Punta Arenas **César Murúa Polanco**

ADMINISTRACION

Gerente General **Bias Bellolio Rodríguez**
Gerente de Administración y Finanzas **Jaime Reyes Gutiérrez**
Jefe Depto. Jurídico **Augusto Bruna Vargas**
Jefe Depto. de Estudios Técnicos **Isidoro Latt Arcavi**
Jefe Depto. de Estudios Económicos **Pablo Araya Páez**
Jefa Depto. de Contabilidad y Finanzas **Olga Calderón Brito**
Jefa Administrativa **Irma Contreras Meza**
Relacionadora Pública **Paz María Ricart Trautmann**

COMITES GREMIALES

- COMITE DE VIVIENDAS E INVERSIONES
INMOBILIARIAS DEL SECTOR PRIVADO
Presidente **Andrés Alemany Méndez**
1º Vicepresidente **Juan Ignacio Silva Alcalde**
2º Vicepresidente **Gonzalo Mujica Vizcaya**

- COMITE DE VIVIENDAS DEL SECTOR PUBLICO
Presidente **Mario Olatte Silva**
1º Vicepresidente **Paul Jacou Triat**
2º Vicepresidente **Andrés Litvak Litvak**

- COMITE DE CONTRATISTAS GENERALES
Presidente **Alfredo Behrmann Stolzenbach**
1º Vicepresidente **Miguel Angel Frederickson G.**
2º Vicepresidente **Raúl Gardilic Rimassa**

- COMITE DE CONTRATISTAS DE OBRAS PUBLICAS
Presidente **Leopoldo Lorenzini Teperman**
1º Vicepresidente **Hernán Doren Lois**
2º Vicepresidente **Sergio Icaza Pérez**

- COMITE DE ESPECIALIDADES
Presidente **Enrique Bone Pedraza**
1º Vicepresidente **Clive Brinckmann Retamal**
2º Vicepresidente **Lorenzo Sáenz García**

- COMITE DE INDUSTRIALES
Presidente **Germán Alzérreca Mitrano**
1º Vicepresidente **Hernán Echaurren Vial**
2º Vicepresidente **Fernando Carreño Barrera**

- COMITE DE PROVEEDORES
Presidente **Edgar Bogolasky Sack**
1º Vicepresidente **Fernando Bezanilla Urrutia**
2º Vicepresidente **Víctor Garrido Muñoz**

COMISIONES ASESORAS

- Comisión Permanente de la Vivienda
Presidente **Gustavo Valenzuela Carey**

- Comisión Laboral
Presidente **Horacio Pavez García**

- Comisión de Socios
Presidente **Raimundo Alemparte Pérez**

- Comisión de Urbanismo
Presidente **Alberto Collados Baines**

- Comisión de Infraestructura
Presidente **Juan Eduardo Errázuriz Ossa**

- Comisión de Infraestructura Sanitaria
Presidente **Alejandro Fuenzalida Cifuentes**

- Comisión de Infraestructura Eléctrica y Comunicaciones
Presidente **Patricio Mena Barros**

- Comisión de Investigación y Desarrollo Tecnológico
Presidente **Armando Holzapfel Picarte**

- Comisión de Legislación
Presidente **Helmut Stehr Wilckens**

- Comisión Protección del Medio Ambiente
Presidente **Renato Miranda Ibáñez**

- Comisión de Integración
Presidente **Walter Chinchón Bunting**

**CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION
CONSEJO NACIONAL N° 112**

NOMINA ASISTENTES

CONSEJEROS NACIONALES

Acevedo A. Roberto	Donoso S., Rodrigo
Adaros A., René	Doren L., Hernán
Alcalde C., Arsenio	Echaurren V., Hernán
Alemaný M., Andrés	Erdmann G., Carlos
Alemparte P., Raimundo	Errázuriz O., Juan Eduardo
Allende U., Jaime	Escárate A., Oscar
Almarza A., Sergio	Eyzaguirre D., Pedro
Alzérreca M., Germán	Fernández M., Washington
Arriagada S., Gustavo	Fernández R., Danilo
Avilés A., Claudio	Fredericksen G., Miguel Angel
Azócar B., Leonel	Freund N., Guillermo
Bascou L., Hugo	Frías D., David
Bassignana D., Luis	Fuentes S., Roberto
Behrmann S., Alfredo	Fuenzalida D., Osvaldo
Bezanilla U., Fernando	Garcés F., Jorge
Blanchard G., Juan	Gardilcic R., Raúl
Boetsch F., Cristián	Garrido M., Víctor
Bogolasky S., Edgar	Ghisolfo O., Francisco
Bone P., Enrique	Gibson I., Jaime
Borlone D., Eduardo	Giuliano S., Bernardo
Bravo L., José Alberto	Gómez C., Javier
Brinckmann R., Clive	Grau B., Luis Antonio
Bronfman H., Jorge	Grau B., Pedro
Bronfman H., Mario	Grossman Sch., Jaime
Browne C., Pedro	Gutiérrez G., Ramón
Budnik S., Ricardo	Guzmán B., Patricio
Calderón S., Rafael	Guzmán M., José Antonio
Calvo A., Miguel	Hempel H., Ricardo
Camacho C., Jaime	Henríquez M., Mario
Carreño B., Fernando	Hernández E., Sergio
Casanova A., Patricio	Honorato A., Máximo
Cerda U., José Luis	Irarrázaval B., Pablo
Chinchón B., Walter	Izquierdo V., Francisco Javier
Cisternas L., Jorge	Jacou T., Paul
Collado J., Mauricio	Jarpa R., Víctor Manuel
Collados B., Alberto	Jusid K., Gregorio
Constans G., Lorenzo	Kitzing R., Ricardo
Costa G., Enrique	Kohn P., Sergio
De la Maza D., Víctor	Kunz S., Otto
Díaz G., Félix Joaquín	Lagos M., Carlos
Doggenweiler C., Roberto	Larraguibel S., Juan Santiago

CONSEJEROS NACIONALES

(Continuación)

Larraín P., Alberto
Larraín P., Sergio
Levy A., Hernán
Lira de la J., Benjamín
Loehnert C., Enrique
Lorenzini T., Leopoldo
Llovet G., Raúl
Madain A., Barham
Magri R., Julio
Margulis B., Ricardo
Marinovic F., Santiago
Marks U., Camilo
Maturana L., Jaime
May C., Sergio
Melo S., Sergio
Mena B., Patricio
Molina M., Germán
Montero S., Gustavo
Moreno S., Nicolás
Mujica V., Gonzalo
Muñoz M., Patricio
Muñoz P., Jaime
Murúa P., César
Navarrete S., Patricio
Negrón B., Justino
Oiatte S., Mario
Orellana S., Sergio
Oróstegui N., Hernán
Palacios M., César
Palma M., Jorge
Pérez B., Fernando
Pérez L., Octavio
Pérez-Cotapos G., Guillermo
Pérez de Arce L., Fernando
Pertuzé I., Luis
Porter A., Guillermo
Prieto V., Luis

Prieto W., Fernando
Priewer A., Boris
Ramírez R., Jorge
Realini S., Víctor
Reichhard B., Kurt
Risopatrón G., Daniel
Rivera A., René
Rivera M., José
Rodríguez C., Héctor
Rodríguez F., Nibaldo
Rodríguez O., Jaime
Rosselot S., Alberto
Salas F., Juan
Sciaraffia O., José
Schmidt H., Teodoro
Schmidt M., Alfredo
Schwarzhaupt H., Gustavo
Seguel S., Mario
Serani M., Mario
Silva A., Juan Ignacio
Silva B., Sergio
Silva F., Alfredo
Smith G., Luis
Stehr W., Helmut
Swinburn C., Enrique
Tagle A., Manuel
Tarragó C., Carlos
Tobar B., Hernán
Uribe W., Hernán
Valcárcel M., Manuel
Valdés P., Salvador
Varela R., Raúl
Vásquez M., Luis
Velasco M., Eugenio
Vicuña S., Gustavo
Waissbluth S., Eduardo
Warden M., Patrick
Yrarrázaval E., Eugenio

SOCIOS

Araos H., Iván
Araya A., Luis
Bellolio, Augusto
Fernández S., Waldo
Fuenzalida C., Alejandro
Galleguillos P., Francisco
Garzón O., Pedro

Holzapfel P., Armando
Jiménez J., Carlos
Lafferte P., Alexis
Moraga S., Ricardo
Ulloa G., Hernán
Valdés, Rafael
Vigorena P., Dixon



Cuenta del señor Presidente de la Cámara Chilena de la Construcción,

DON ALFREDO SCHMIDT MONTES

en la Reunión del Consejo Nacional Nº 112

Viernes 8 de mayo de 1992

Como ya es tradicional, corresponde al Presidente de la Cámara, rendir ante el Consejo Nacional, que es nuestra máxima autoridad, una Cuenta de los hechos más relevantes y de las principales acciones desarrolladas en el cumplimiento de nuestro rol gremial.

Antes de entrar de lleno a la Cuenta de rigor, debo dejar constancia del sensible fallecimiento del distinguido Socio de la Delegación Regional de Concepción y Consejero Nacional don René Labbé Barros. Reciban sus familiares y la Delegación Regional nuestras más sentidas condolencias por tan irreparable pérdida.

Al iniciar la relación de las actividades y hechos relevantes del período noviembre 1991 - abril 1992, quisiera, en primer término, referirme a la situación del sector y a las proyecciones para el presente año.

Después del modesto crecimiento que alcanzara el sector el año 1990 ascendente al 2,5%, el año '91 se cumplieron nuestras predicciones, al alcanzar un 4,7% de aumento, cifra inferior, en todo caso, al incremento del Producto Geográfico Bruto del país que ascendió al 6%.

El término del proceso de ajuste que fuera dispuesto por las autoridades en enero de 1990, sin lugar a dudas que fue el factor más importante para explicar este significativo aumento del Producto Nacional. El menor nivel de las tasas de interés y el control inflacionario incentivaron este crecimiento, liderado fuertemente por los sectores transporte, comunicaciones y comercio. Un análisis de los subsectores de la construcción nos facilitará la comprensión de la situación actual y de sus perspectivas.

*** SUBSECTOR VIVIENDA PUBLICA:**

El aumento real del presupuesto del Ministerio, que para el año 1991 fue alrededor de un 22%, incluyendo la inversión en obras de pavimentación urbana, permitió alcanzar una inversión récord de los últimos 30 años, que se tradujo en la construcción de más de 75.000 soluciones habitacionales en los distintos programas, suma a la que hay que agregar las viviendas del sector privado sin subsidio, con lo cual se llega a aproximadamente 90.000 soluciones.

Parece justo reiterar aquí que el oportuno y eficiente cumplimiento del programa por parte del Ministerio de Vivienda y Urbanismo permite a las empresas que trabajan con él planificar en forma más adecuada su actividad. Del mismo modo, debemos hacer presente, una vez más, la permanente disposición del señor Ministro, don Alberto Etchegaray Aubry y de sus principales asesores, para atender las inquietudes que periódicamente les expone la Cámara, acogiéndolos, en buena medida, y posibilitando sus soluciones.

Asimismo, las positivas conclusiones a que ha arribado la Comisión Mixta Cámara - Banco del Estado de Chile, han facilitado la gestión del financiamiento habitacional, para los segmentos que acceden al Programa Extraordinario de Trabajadores y al primer tramo del Subsidio Habitacional.

* **SUBSECTOR DE INFRAESTRUCTURA PUBLICA:**

Si bien tanto el presupuesto del Ministerio de Obras Públicas, como el correspondiente al Fondo Nacional de Desarrollo Regional, tuvieron un incremento real en relación al año anterior, lamentablemente, los programas originales sufrieron modificaciones y atrasos que, en definitiva, han significado una menor actividad que la proyectada con las secuelas negativas que ello implica para las empresas y sus trabajadores.

Así como celebramos en su oportunidad, de la decisión presidencial de llevar adelante un Programa Extraordinario de Infraestructura por US\$ 2.350 millones en el período 91 - 94, hoy dejamos constancia aquí nuestra preocupación de que éste no se pueda cumplir a cabalidad en algunas áreas, de no mediar una mejor planificación y una mayor expedición por parte de las Direcciones correspondientes.

Resulta paradójico, que existiendo hoy un total consenso en que es necesario mejorar la infraestructura física del país para poder crecer adecuadamente, ello no pueda materializarse con la rapidez que el tema exige.

Confiamos que el presente año se optimice la inversión en diversas áreas, como por ejemplo, Vialidad, de modo tal que no se repita el atraso del año pasado.

En cuanto al Fondo Nacional de Desarrollo Regional, si bien su presupuesto de inversión ha experimentado un considerable incremento, aún no es posible obtener la reajustabilidad en los contratos correspondientes. La Mesa Directiva ha reactivado la preocupación por el tema, habiendo sostenido reuniones con el señor Ministro del Interior, Jefes Superiores de la Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo y representantes del Banco Interamericano de Desarrollo; éstos últimos han sido categóricos en señalar que no es el Banco el que se opone a contemplar un padrón de reajustabilidad en los contratos.

En relación a la Infraestructura Sanitaria, las proyecciones también muestran importantes inversiones futuras, pero la velocidad que se requiere, como también la crítica situación financiera de la mayoría de las Empresas Sanitarias Regionales, exige otorgar a este tema la máxima prioridad. En nuestras visitas a Regiones y también lo hemos escuchado en el día de ayer, en nuestra reunión con los Presidentes Regionales, la deficiente infraestructura sanitaria no sólo está limitando la edificación y la necesaria ampliación del área urbana en muchas ciudades, sino también está ya produciendo problemas a los actuales propietarios de vivienda.

Próximamente, se decidirá la concesión del Servicio Sanitario de Tongoy; se trata de un servicio menor, pero es una buena señal del modo como debe avanzarse también en otros sectores y ciudades.

* **SUBSECTOR INMOBILIARIO PRIVADO:**

Sin lugar a dudas este subsector lideró el año pasado, el crecimiento del sector. La menor inflación, y una tasa de interés a niveles históricos muy razonable, permitieron un repunte ostensible de este subsector que el año '90 fuera el más afectado por el proceso de ajuste. Sólo para graficar este hecho podemos señalar que la I. Municipalidad de Las Condes otorgó en el año '91 permisos por más de 1.500.000 metros cuadrados, incluyendo también la construcción no habitacional.

Respecto de la edificación no habitacional, es posible constatar un crecimiento muy importante tanto en oficinas, como en centros comerciales y hoteles, todo ello efecto de una economía sólida y con perspectivas favorables.

Todo lo anterior, sin embargo no debe llevarnos a un optimismo exagerado en la materia.

La experiencia de los años '82 y '83 no puede ni debe repetirse, de modo que nos permitimos hacer un llamado a nuestros socios para estar muy pendientes de la evolución de las tasas de interés, especialmente de largo plazo, las que han exhibido un aumento de más de 1 punto porcentual en los últimos 4 meses, bordeando hoy el 7% el TIR de las letras del Banco del Estado a 15 años plazo.

* **SUBSECTOR DE INFRAESTRUCTURA PRIVADA:**

Este subsector experimentó una caída superior al 20% el año recién pasado; nuestras predicciones de una baja en la inversión lamentablemente se cumplieron, si bien no en la magnitud inicialmente estimada.

Por lo anterior sigue vigente la imperiosa necesidad de promover el ahorro y la inversión productiva, tarea que por cierto corresponde tanto al Gobierno como al sector privado.

Nos preocupa especialmente la situación de este subsector, por cuanto es el que genera fuentes de trabajo estable.

Nuestra Cámara continúa con la tarea de actualizar periódicamente el Catastro de Proyectos, puesto que así estamos informando mejor a nuestros socios y advirtiéndolo a las autoridades el nivel de actividad del sector.

* **I JORNADA DE ANALISIS:**

En la primera semana de marzo, el Directorio de la Cámara efectuó la I Jornada de Análisis de los temas relevantes para el presente año, destacándose entre ellos la organización, imagen y presencia de la Cámara, funcionamiento de las Delegaciones Regionales, Obras de Infraestructura Sanitaria, Ahorro e Inversión, Evaluación de los Programas de Vivienda Pública, criterios sobre Uso del Suelo Urbano, Integración, Medio Ambiente y Seguridad Laboral.

Creemos que este análisis facilitará la labor tanto del Directorio, como de los Comités, Comisiones y Delegaciones Regionales, ya que en las Conclusiones de la Jornada están contempladas las preocupaciones prioritarias de la Institución.

* **PROYECCIONES DEL SECTOR PARA EL PRESENTE AÑO:**

Nuestras estimaciones indican que el sector experimentará un crecimiento del orden del 9 al 10%, que se fundamenta en los siguientes escenarios:

1. *La Vivienda Privada:* Con una inflación bajo control y una tasa de interés todavía moderada, crecerá aproximadamente un 5%, con la construcción de unas 18.000 viviendas en el año.

2. *La Vivienda Pública:* Considerando el incremento presupuestario, tendrá un crecimiento del orden del 7%, en términos reales; ello representará la construcción de unas 50.000 viviendas sociales en los distintos programas del Ministerio de Vivienda y Urbanismo, y otras 25 a 27.000 unidades para el segmento de subsidio habitacional.

3. *Infraestructura Pública:* Al igual que el año anterior, los presupuestos de inversión real de los programas de infraestructura que ejecutan el Ministerio de Obras Públicas, Ministerio de Vivienda y Urbanismo, Ministerio del Interior, Fondo Nacional de Desarrollo Regional y Empresas de Servicios Sanitarios, tienen un importante aumento que nos permite proyectar un crecimiento del orden del 14% para el año; sin embargo, transcurrido ya el primer cuatrimestre del año, el crecimiento de este subsector sigue siendo difícil de pronosticar; haremos nuestros mejores esfuerzos en orden a cooperar con la autoridad para el cumplimiento de los programas, ya que, valga la pena reiterarlo, se trata de la infraestructura indispensable para el crecimiento del país.

4. *Por último, la Infraestructura Privada:* En base al catastro de Proyectos de Inversión, proyecta un crecimiento del orden del 7% atribuible principalmente a la edificación no habitacional más que a la infraestructura productiva.

Confiamos en que la positiva situación macroeconómica del país alienten una mayor inversión.

Hay factores que nos permiten mirar con optimismo el panorama de los próximos meses: inflación controlada, baja tasa de desempleo y cuentas externas con superávit; lo anterior debiera incentivar a los inversionistas locales y extranjeros a llevar a cabo sus proyectos.

También merece destacarse, en el ámbito laboral, las relaciones, en general, armoniosas en las empresas del sector. Creemos vital el contacto con los representantes laborales tanto de cúpula como de base, sin que por cierto se desvirtúe el principio de la negociación por empresa, que ha resultado ser más beneficioso para los trabajadores y los empresarios. Dentro de estas materias hemos considerado muy útil el Seminario CUT-Confederación de la Producción y del Comercio, realizado en diciembre pasado, como también el consenso básico alcanzado, hace pocos días, respecto del ingreso mínimo, y del análisis conjunto de otros temas.

Asimismo, estamos concientes de la necesidad de redoblar nuestros esfuerzos en capacitación y seguridad laboral, en la certeza que, el desarrollo tecnológico de nuestro sector y la oportuna constitución de Comités Paritarios de Higiene y Seguridad, van en la correcta dirección con claros beneficios para quienes laboran en nuestras empresas.

Quisiera a continuación referirme a algunas materias específicas que han concitado nuestra preocupación en estos meses:

1. **Urbanismo:**

La Comisión de Asentamientos Humanos organizada por el Ministerio de Vivienda y Urbanis-

mo y el Seminario Santiago Siglo XXI, unido al debate permanente sobre el medio ambiente, nos llevan a adoptar una actitud más activa en estas materias. La iniciativa de creación de una Subsecretaría de Urbanismo para dar mayor nivel en estos temas, debe revivirse con más énfasis; del mismo modo la densificación de las ciudades principales, es una necesidad cada vez más ineludible; Santiago con una densidad de 100 habitantes por hectárea ocupa hoy aproximadamente 47.500 hectáreas, varias veces más que la ciudad de Nueva York, pero con una menor población. De no mediar una intervención de la autoridad dentro de los próximos 10 años, ello significará el agotamiento de los terrenos en el sector Oriente, La Florida y Maipú.

Se requiere, pues, la decisión de impulsar una Política de Desarrollo Urbano que, tomando como base la aprobada en 1985, formule a la brevedad Planos Reguladores Intercomunales y Comunales con visión de futuro.

Quisiera aprovechar esta ocasión para declarar nuestra posición clara y definitiva, en favor de construir ciudades más humanas y de mejor calidad. Resulta muy injusto atribuir a los constructores la calidad de "Depredadores del área urbana" por un desmedido afán de lucro, y, mucho más aún, señalar que esta Cámara ampara estas anomalías. Hemos sido reiterativos con las distintas autoridades, que los Constructores queremos participar en la elaboración de la normativa urbana, precisamente porque nos favorece el que nuestras construcciones tengan el valor que se les confiere, en aquellos sectores que demandan los usuarios por sus características de adecuado entorno y calidad de infraestructura.

2. Concesiones de Infraestructura Pública:

Recientemente, se ha publicado el Reglamento de la Ley de Concesiones; lo consideramos un paso decisivo, al cual ha de seguir próximamente el llamado a licitación de la primera obra seleccionada, en este caso, el Túnel El Melón.

Si otros países han podido avanzar en su desarrollo utilizando este procedimiento, no hay razón práctica para que Chile no pueda complementar la ejecución, reparación o conservación de obras públicas por esta vía.

3. Contactos con Poderes Ejecutivo y Legislativo:

Durante este período la Mesa Directiva mantuvo contactos con los Ministros del Interior, Hacienda, Obras Públicas, Trabajo, Bienes Nacionales, Vivienda y MIDEPLAN.

Estos contactos han estado enmarcados en una comunicación fluida y constructiva, como es la tradición de nuestra Institución Gremial.

También hemos recibido en nuestra Sede, a los miembros de las Comisiones de Obras Públicas y Vivienda del Honorable Senado. Mantendremos y acrecentaremos estos contactos, en la seguridad que el diálogo y el informado intercambio de experiencias, entre personas que sólo tienen por norte el progreso del país, constituye el mejor medio para formular inquietudes y alcanzar soluciones. A título ejemplar de futuros contactos con el Sector Legislativo, podemos indicar el Proyecto de Ley de Arrendamiento de viviendas con Promesa de Compraventa, en el que a la Cámara le correspondió un importante papel y que ha iniciado estos días su tramitación parlamentaria. El Presidente de la Cámara ha sido invitado a la Comisión de Vivienda para los próximos días, oportunidad en la que expondremos nuestra opinión positiva, frente a un mecanismo complementario de financiamiento habitacional para los sectores medios y medios bajos de la población.

Otro proyecto que nos preocupa, es el relacionado con el feriado prolongado para las Regiones I, II, XI y XII. Nos parece que ello atenta contra la inversión y, en definitiva, el mayor costo que él representará significará desempleo o menor desarrollo de dichas reuniones. Esta posición realista es compartida por el señor Ministro del Trabajo y Previsión Social; pedimos la colaboración de todos ustedes para que este proyecto de Ley no se materialice.

De igual modo esperamos participar en el estudio del proyecto de ley del Medio Ambiente; su relevancia exige el concurso de todos los agentes económicos.

4. Delegaciones Regionales:

En estos meses he visitado, junto a integrantes del Directorio, las Delegaciones Regionales de Calama, Copiapó, Concepción, Temuco, Puerto Montt y, en dos oportunidades, Coyhaique; con lo que se ha cumplido el propósito de recorrer, durante mi período, todas las Delegaciones. El conocimiento en el terreno mismo de los problemas que les inquietan, y el contacto con las autoridades locales y nuestros socios, han enriquecido la actividad y prestigiado nuestra presencia nacional.

El día de ayer lo hemos dedicado a debatir sus problemas y un Grupo de Trabajo nos presentará mañana los Proyectos de Acuerdos respectivos.

Nos interesa reiterar nuestro decidido apoyo a la actividad que desarrolla cada Delegación a lo largo del país, procuraremos mejorar nuestros canales de comunicación como, asimismo, en el tiempo, renovar su infraestructura de modo de facilitarles su acción.

También queremos recordar, que los problemas regionales, en buena medida, se deben solucionar con la participación de los involucrados que son quienes mejor lo conocen; en esta línea es imprescindible aprovechar al máximo las instancias ya existentes, tales como contactos periódicos con los SEREMIS de Obras Públicas y Vivienda, Comisión Cámara - Banco del Estado de Chile, Comisión Cámara - CORFO - Empresas de Obras Sanitarias; Comisión Cámara - Divisiones de CODELCO y otras.

Quisiera resaltar que al término del año pasado, 2 Delegaciones cumplieron 40 años de existencia: Valparaíso y Concepción. Resulta gratificante ver que hoy son Delegaciones pujantes, con un importante número de socios y que gozan de gran prestigio en distintos ámbitos.

5. Red Social:

Tal como lo informara en mi Cuenta en el Consejo Nacional de Valdivia, el Directorio aprobó un documento que establece el papel Rector de la Cámara Chilena de la Construcción en las Entidades de la Red Social. Hemos estado abocados durante estos meses a implementar su paulatina aplicación, poniendo especial cuidado en que las innovaciones y cambios en las estructuras Directivas, correspondan a aquellas que resulten necesarias y convenientes, ya que estamos extraordinariamente reconocidos, por la forma inteligente y efectiva con que han sido manejadas estas Entidades. Sus resultados y acciones año a año así lo demuestran.

Por otra parte, dichas Entidades han continuado aportando al país una valiosa infraestructura, y mejorando sus servicios, tanto en Santiago como en Regiones.

Especial mención quisiera hacer del nuevo Centro de Diagnóstico Avanzado y Cirugía Mayor Ambulatoria ubicado en Avenida Salvador, que ha iniciado sus actividades con marcha blanca en el mes de marzo. Del mismo modo, Habitat Internacional ha continuado sus contactos en el extranjero prestando asesorías en materia previsional, actuación que se ha visto especialmente favorecida por la nueva legislación de pensiones, similar a la chilena, que se está implantando en varios países de América Latina.

La necesidad de abordar nuevas inversiones, y de evaluar proyectos y negocios, impulsó a INVESCO a contratar un nuevo Gerente especialista en estos temas, designación que recayó en don Luis Larraín Arroyo.

6. Relaciones Internacionales:

En noviembre del año recién pasado, se realizó una reunión del Consejo Directivo de la Federación Interamericana de la Industria de la Construcción - FIIC, en la ciudad de Panamá. En ella, se eligió al nuevo Comité Ejecutivo para el período 1991 - 1993, el cual es presidido por el Ing. Dominador Kaiser Bazán, de Panamá. El señor Bazán reemplaza al distinguido miembro de este Consejo, don Germán Molina Morel, quien durante su período desarrolló una ejemplar labor. Posteriormente, se celebró en Cartagena de Indias, Colombia, el X Congreso Interamericano de la Vivienda, correspondiéndole a nuestra Cámara exponer el tema "Técnica y Productividad Habitacional".

Asimismo, en el mes de marzo se celebró en Santiago, la I Reunión de Ministros y Autoridades Máximas de Vivienda y Urbanismo de América Latina y El Caribe, encuentro que nos dió la oportunidad de recibir a los participantes en nuestra Sede.

Señores Consejeros Nacionales:

Antes de concluir esta Cuenta quisiera informarles que se ha decidido otorgar el Premio "Medalla de Oro Cámara Chilena de la Construcción" al Consejero Permanente y ex Presidente de esta Institución, don Raúl Varela Rodríguez, para quien pido un voto de aplauso.

El jurado ad-hoc tuvo en cuenta para su elección, su gran calidad humana, su exitosa capacidad empresarial y, especialmente, su dilatada y permanente acción en favor de esta querida Institución, constituyendo un ejemplo para las generaciones más jóvenes.

Al finalizar deseo resaltar que la labor antes expuesta refleja un trabajo intenso, producto de la dedicación de un grupo selecto de generosos socios, que junto al calificado personal de la Cámara, hace posible a la Directiva que me honro en presidir, llevar a cabo esta hermosa aunque compleja tarea. A todos ellos mis sinceros agradecimientos.

Concluyo, declarando en el nombre de Dios, inaugurado el Consejo Nacional N° 112 de la Cámara Chilena de la Construcción.

Muchas gracias.

**INTERVENCION DEL PRESIDENTE DE LA COMISION
DE INFRAESTRUCTURA SANITARIA DE LA CAMARA,
DON ALEJANDRO FUENZALIDA**

Pasaremos a la exposición que va a efectuar don Alejandro Fuenzalida, Presidente de la Comisión de Infraestructura Sanitaria de la Cámara, sobre un tema que es de la mayor importancia por dos razones: uno, tenemos clara conciencia en la institución del problema de la infraestructura, no sólo en las grandes ciudades, como uno pudiera creerlo, no sólo en las ciudades del norte del país, sino que en todas nuestras Delegaciones Regionales. En las visitas que hemos efectuado este problema aparece como el más importante, o el segundo en importancia, y hemos detectado que existe además cierto desconocimiento y una disparidad de criterios en la aplicación de la Legislación Sanitaria, así que hemos creído muy oportuno y le agradecemos muy especialmente a don Alejandro Fuenzalida la exposición. Tiene la palabra don Alejandro.

Gracias Presidente. Muy buenos días.

Hasta 1988 el sector de Servicios Sanitarios en Chile estaba formado por un Servicio Nacional de Direcciones Regionales operativas en 11 regiones, dependientes de una Dirección Nacional Normativa y de Control, SENDOS, y por dos empresas estatales encargadas de proveer los servicios sanitarios a la Región Metropolitana y a la Región de Valparaíso, las cuales se relacionaban con el Estado a través del Ministerio de Obras Públicas. En 1989, como producto del proceso de modernización del sector que será analizado más adelante, tanto EMOS como ESVAl fueron transformadas en sociedades anónimas por la Ley 18.777. Además de las empresas mencionadas anteriormente, existían otros servicios de propiedad privada y municipal, entre los que cabe mencionar por su tamaño a la Empresa de Agua Potable Lo Castillo, EAPLOC, que opera en la Comuna de Las Condes, y al Servicio Municipal de Agua Potable y Alcantarillado de Maipú.

En cuanto a los niveles de cobertura, Chile en el año 1988 ocupaba el primer lugar en cobertura de servicios sanitarios en América Latina, alcanzando un 97 % en agua potable y un 78 % de cobertura de alcantarillado en los sectores urbanos. Además, un 76 % de la población rural concentrada tenía acceso a agua potable en sus hogares. Por iniciativa del Ministerio de Economía Fomento y Reconstrucción se implementó un nuevo sistema para los servicios sanitarios, cuyos principios fundamentales son: la eficiencia económica y autofinanciamiento de los servicios, la tarificación a costo marginal para los servicios de agua potable y alcantarillado; la obligatoriedad de servicios para las empresas prestadoras, dentro de sus áreas geográficas de concesión; el otorgamiento de un subsidio a los consumidores de escasos recursos y el establecimiento de un sistema alternativo de financiamiento para las empresas, consistente en los aportes reembolsables de financiamiento. Este nuevo sistema se configuró a través de la dictación de diversas leyes, las que constituyen el motivo de esta exposición y que a continuación describiré.

El sistema de tarificación aplicado a estos servicios se basa en cuatro principios fundamentales:

- a) **Eficiencia económica:** este principio significa, básicamente, que la sociedad debe maximizar en términos dinámicos sus beneficios a partir de los escasos recursos que posee. Implica que las tarifas deben igualar el costo de oportunidades del bien, en otras palabras, que el precio de la unidad física adicional para cada usuario debe igualar el costo en recursos, para la economía, de proveer dicha unidad adicional. La eficiencia económica involucra tres condiciones necesarias que se deben cumplir simultáneamente: la primera condición es la eficiencia técnica, que consiste en obtener la máxima producción física factible, dada la tecnología existente a partir de una cierta cantidad de insumos; la segunda condición corresponde a la eficiencia de costos, y se refiere a que el gasto monetario en insumos usados para producir una cantidad dada de bienes sea el mínimo posible de acuerdo a los precios de los insumos; y la tercera condición es la eficiencia económica global, cuyo significado se refiere a que el valor para la sociedad de consumir una unidad adicional del bien sea igual al costo de producir esa unidad, es decir, su costo marginal.
- b) **Autofinanciamiento:** este principio dice relación con que las tarifas permitan a las empresas generar ingresos suficientes como para autofinanciarse, es decir, que puedan cubrir sus costos de operación, mantención y desarrollo.
- c) **Equidad:** el principio de equidad consiste en no discriminar las tarifas, sino por razones de costos distintos, evitando así subsidios cruzados entre consumidores de una misma región o entre regiones.
- d) **Inteligibilidad:** este principio implica que deben tener estructuras tarifarias que sean capaces de entregar señales inequívocas para la toma de decisiones, tanto de consumo a los usuarios como de inversión y producción a las empresas. Esto no significa tener una simple y única modalidad de tarifa, sino que eventualmente la complejidad puede ser variable de acuerdo a las preferencias de los clientes.

En general, el criterio de la eficiencia económica pura establece que el precio del bien debe ser igual al costo marginal de corto plazo, sin embargo, la aplicación de este criterio en el caso de estos servicios públicos, por ser monopolios naturales, no es simple y genera un conjunto de cuestionamientos al respecto.

En efecto, en presencia de fuertes economías de escala en los rangos de producción correspondientes a los tamaños de mercados pertinentes, puede tenerse una situación en la que los costos marginales de corto plazo sean inferiores a los del largo plazo, lo que significaría que la tarificación, de acuerdo al criterio de eficiencia económica, podría no financiar los proyectos de expansión de la empresa. Por otra parte, puede suceder que los costos marginales estén por debajo de los costos medios, lo que significa una tarifa de eficiencia que impediría a la empresa financiar la totalidad de los costos de operación, mantención y de capital. En consecuencia, es necesario establecer para cada caso, qué definición de costo marginal es el relevante utilizar, es decir, de corto o de largo plazo, de tal forma de que maximice la eficiencia económica y considere un adecuado nivel de financiamiento para la empresa.

En síntesis, la aplicación de estos principios a un sistema tarifario específico se puede resumir como sigue: se deberá tarificar a costo marginal haciendo los ajustes necesarios en las tarifas para asegurar el autofinanciamiento de una empresa eficiente, de tal forma de simular su operación en un mercado competitivo. En efecto, si las tarifas se aplicaran para garantizar la recuperación de todos los gastos de las empresas, se institucionalizarían las ineficiencias existentes, es decir, se busca fijar los niveles de tarifas de acuerdo a parámetros técnicos en que la rentabilidad no se garantiza, puesto que ésta debe ser el fruto de una eficiente gestión empresarial. Tenemos el caso de Antofagasta, en que la Empresa de Servicios Sanitarios ha pretendido condicionar el otorgamiento de un servicio que está obligado a dar de acuerdo al artículo 33 del DFL 382, mediante el cobro de aportes no reembolsables y cuyo valor le permitiría ejecutar obras que no están identificadas exclusivamente con el proyecto del peticionario. De este modo, se ha buscado establecer un sistema que induzca a los productores a mejorar su productividad a través del tiempo, de modo de poder traspasarlas, también paulatinamente, a los consumidores, a través de tarifas más bajas. El aspecto fundamental de esta materia consiste en que las tarifas son calculadas independientemente de los costos efectivos en que incurren las empresas afectadas, recurriendo, para estos efectos, a modelos de empresas. En la medida en que los productores logren estándares de eficiencia por encima de lo que se ha considerado en el diseño de dichas empresas, aumentarán las utilidades.

Desde este punto de vista, el mecanismo propuesto contiene los incentivos correctos para la minimización de costos por parte de las empresas. Con el objeto de velar por el efectivo beneficio de los consumidores con los mejoramientos en la productividad, en la nueva regulación se contempla una actualización de las tarifas reales cada 4 ó 5 años. En la medida que esta inversión incorpore las mejorías en la productividad que vayan manifestándose, ello va a desembocar en tarifas más bajas en los períodos sucesivos y por esa vía éstas se traspasarán a los consumidores a través del tiempo. En todo caso, obviamente este esquema aplicado a cada uno de los servicios públicos monopólicos mencionados, se traduce en soluciones prácticas no necesariamente coincidentes en la forma, dada las condiciones tecnológicas y de mercado de cada servicio, pero similares en el fondo y en su enfoque general.

a) Ley General de Tarifas de Servicios Sanitarios y Aportes Reembolsables de Financiamiento, DFL N° 70 de Obras Públicas de 1988.

Esta ley establece en su Título I las bases y procedimientos para la calificación de las tarifas, y en su Título II el régimen de aportes reembolsables de financiamiento.

Tarifas: el procedimiento para la fijación de las tarifas establecido por esta norma se basa en algunos criterios que tienen por objeto el autofinanciamiento de las empresas. Estos criterios son: las tarifas se determinan en base a los costos incrementales de desarrollo de cada servicio, para cuya determinación deben considerarse los planes de expansión previstos por cada empresa para un período no inferior a 15

años. El artículo 16 del Reglamento del DFL N° 70, establece la fórmula para calcular estos costos incrementales de desarrollo. Ahí tenemos la fórmula con que se calculan las tarifas. En todo caso, vamos a hacer entrega después de un Boletín que editó la Comisión de Infraestructura Sanitaria y en ella la van a encontrar. La fijación de estas tarifas tendrá lugar cada 5 años, ajustándose los valores en el intertanto a través de los mecanismos de indexación que relacionen las variaciones en las tarifas con las variaciones de los índices de precios de los principales insumos involucrados.

La fórmula de indexación a que hiciera mención, se construye sobre la base de una estructura que se desprende de los costos incrementales de desarrollo, los que se determinan mediante la simulación de una empresa modelo, diseñada para proveer el servicio eficientemente. La estructura tarifaria descrita deberá incluir, a lo menos, un cargo fijo mensual, independiente del consumo, y un cargo variable por consumo de agua potable y otro por concepto de volumen descargado de aguas servidas. Dependiendo de la estacionalidad de la demanda, se podrán incluir para el período pick, con el fin de financiar las mayores inversiones por ese concepto. Posiblemente más adelante también incrementará estos costos de tarifa el tratamiento de las aguas servidas.

El principio de equidad persigue que cada usuario concede el valor real del servicio que reciba, reservándose la vía del subsidio para aquellos usuarios de menores recursos que no estén en condiciones de asumir su pago. También se pretende que el sistema tarifario dé al usuario señales claras que le permitan definir cual es el nivel de consumo adecuado a su capacidad económica.

Aportes Reembolsables de Financiamiento: Como ya señalara, este sistema se encuentra contenido en el Título II del DFL N° 70, y, específicamente, en los artículos 15, 16 y 17. Ahora bien, es posible definir los aportes reembolsables de financiamiento como una facultad que el legislador le otorgó a las empresas prestadoras, en contrapartida a la obligatoriedad de servicio dentro del área geográfica del servicio que le ha sido impuesto. En virtud de esta facultad, los prestadores podrán exigir a quienes soliciten ser incorporados como clientes, o soliciten la aplicación del servicio, aportes reembolsables para extensión y por capacidad. El aporte reembolsable por capacidad es aquel que tiene como finalidad solventar la expansión de la infraestructura existente para prestar el servicio, no pudiendo el monto de este tipo de aporte exceder del costo promedio de la inversión en la capacidad necesaria en el sistema respectivo, para satisfacer los requerimientos del interesado. Son aportes reembolsables por extensión aquellos que tienen como finalidad solventar la extensión de la red desde las instalaciones existentes, factibles de dar servicio hasta el punto de conexión del interesado. Es importante tener en cuenta que estas redes no deberán ser identificables exclusivamente con el proyecto del peticionario, que deberá tener la posibilidad de servir a otros.

De acuerdo a la ley, existen dos formas de efectuar el aporte por extensión, correspondiendo su elección al interesado urbanizador. La primera es aquella en que el peticionario construye por sí mismo las obras, siendo el valor

de estas obras determinado por el prestador en el momento de aprobar el proyecto, y la segunda forma, aquella en que el interesado paga las obras, obligándose el prestador a ejecutarlas una vez que el financiamiento se encuentre asegurado. Cabe señalar que si el peticionario no ejerce su derecho de opción dentro del plazo de 90 días contados desde la aprobación del proyecto, se entenderá que ejecutará por sí mismo las obras. La forma de devolución de los aportes según el artículo 17, puede ser pactada en dinero, documentos mercantiles, prestación de servicios de agua potable y alcantarillado, acciones comunes del propio prestador, o cualquier otro mecanismo o instrumento que acuerden las partes. Las opciones de reembolso, y sus condiciones, deberán ser ofrecidas por el prestador pudiendo el interesado optar por alguno de ellos. En todo caso, el prestador siempre deberá ofrecer bonos o, en su caso, acciones de la propia empresa prestadora, y cualquier otro mecanismo que acuerden las partes y que signifique un reembolso real.

b) Ley General de Servicios Sanitarios, DFL N° 83 de Obras Públicas, de 1989.

Esta ley fija la normativa de operación de las empresas de Servicios Sanitarios, del cálculo tarifario, tanto público como privado, las condiciones de explotación de esos servicios, el régimen de concesiones aplicables a esos servicios y el procedimiento de constitución de las concesiones. En efecto, todas las empresas de servicios públicos sanitarios deberán operar como concesiones y tendrán que cumplir con iguales normas de calidad y de prestación del servicio. Estas concesiones, a diferencia de lo que ocurría en el pasado, son indefinidas en el tiempo y otorgan al concesionario un derecho de dominio sobre ellas, pudiendo ser caducadas sólo en virtud de causales objetivas, claramente establecidas en la ley. En virtud del derecho de dominio que tiene el concesionario sobre su concesión, éste se encuentra facultado para venderlas parcial o totalmente y para arrendarlas. Ahora bien, el DFL N° 382 distingue 4 tipos de concesiones que corresponden a cada etapa del servicio sanitario: producción de agua potable; distribución de agua potable; recolección de aguas servidas y disposición o tratamiento de aguas servidas. De este modo pueden existir 4 tipos de concesiones, las que pueden operar simultáneamente en forma complementaria, facilitándose el desarrollo privado de nuevas obras sanitarias. Estas concesiones serán otorgadas a sociedades anónimas abiertas que tengan como único objeto el establecimiento, construcción y explotación de los servicios públicos mencionados. Sin embargo, estarán exentas de esta obligación de constituirse en sociedades anónimas las empresas de servicios de agua potable y alcantarillado con menos de 500 arranques domiciliarios y las Municipalidades que tengan a su cargo alguno de estos servicios, así como también, quienes en el futuro tomen su cargo estos servicios.

En cuanto a la explotación del servicio, el DFL N° 382, en su artículo 33, establece la obligatoriedad del servicio para las prestadoras, dentro de su área geográfica de concesión, las que también deberán garantizar la continuidad y calidad de los servicios. En virtud de este servicio, el prestador puede cobrar una tarifa y exigir aportes reembolsables de financiamiento. Cabe señalar que las concesionarias y las prestadoras de servicios sanitarios que a la fecha de publicación de la ley se encontraban prestando dichos servicios, mantuvieron, y, en su caso, adquirieron de pleno derecho la concesión, correspondiendo inicialmente sus zonas de concesión al área que a esa fecha se encontraba vigente.

c) Ley de subsidio a los consumidores de escasos recursos, Ley 18.778, de 1989.

Puesto que los servicios sanitarios constituyen un bien básico y socialmente deseable, es necesario asegurar que toda la población cuente con la posibilidad de acceder a un consumo mínimo de agua potable. Por ello, como una forma de garantizar este consumo en los sectores de escasos recursos el sistema tarifario se complementó con un sistema de subsidio a estos sectores, de manera que la salud de la población sea asegurada, corrigiéndose, de este modo, las externalidades negativas asociadas a servicios sanitarios. Este sistema de subsidio se focaliza a través de las Municipalidades, y procede sólo cuando el consumo total de la vivienda en que habiten sus beneficiarios no exceda de 20 m³ mensuales.

d) Ley de Superintendencia de Servicios Sanitarios, Ley 18.912, de 27 de enero de 1990.

Con la dictación de esta ley se crea la Superintendencia de Servicios Sanitarios, organismo funcionalmente descentralizado, con personalidad jurídica y patrimonio propio, y sujeto a la supervigilancia del Presidente de la República a través del Ministerio de Obras Públicas. Corresponde a la Superintendencia la fiscalización nacional de todos los prestadores de servicios sanitarios y del cumplimiento de las normas técnicas sobre diseño, construcción y explotación relativas a descargas y residuos líquidos industriales. También debe hacer cumplir las normas relativas a las tarifas e interpretar las leyes del sector, constituyendo su pronunciamiento verdadera jurisprudencia administrativa sanitaria.

e) Ley que transforma a EMOS y ESVAL en Sociedades Anónimas, Ley 18.777, de 1989, y Ley 18.885, que transforma a las direcciones regionales de SENDOS en sociedades anónimas.

A través de estas leyes se cambia la estructura jurídica de las empresas prestadoras de servicios sanitarios del Estado, las que de acuerdo a la nueva normativa también se encuentran sometidas al régimen de concesiones y a los criterios de eficiencia económica y de autofinanciamiento que inspiran el sistema tarifario vigente. La transformación de estas empresas les permite una mayor flexibilidad operacional, facilitándoles de este modo, su adecuación a los requerimientos del nuevo sistema imperante.

En síntesis, se podría decir que un adecuado sistema de regulación debiera contener los siguientes elementos para contribuir a un mayor nivel de bienestar para la sociedad:

- 1) Separación en instituciones distintas de las funciones normativas y fiscalizadoras del Estado, como aquellas que son netamente productivas y comerciales, evitando que exista en una misma entidad la facultad de ser juez y parte.
- 2) Eliminación de la discriminación entre las empresas públicas y privadas, sometiendo a la legislación a las empresas del Estado si operan en el sector.

- 3) Dar un marco de regulación que permita controlar los servicios públicos que constituyen monopolios naturales, y además dar a las empresas suficiente estabilidad para que puedan invertir y producir, eliminando la incertidumbre de una legislación inadecuada.
- 4) Establecer un sistema de tarificación que incentive la eficiencia y el financiamiento de las empresas, y que entregue buenas señales a los consumidores.
- 5) Modernizar la estructura empresarial del Estado, de tal forma que las entidades que operen en estos sectores puedan hacerlo con la flexibilidad propia de las empresas privadas.

Es evidente que si se cumplen estos requisitos, se llega a una situación de cierta neutralidad frente a la propiedad de las empresas, es decir, las empresas públicas y privadas tendrán las mismas obligaciones y derechos, dado que el Estado estará preocupado de los problemas sociales y redistributivos a través de otros sistemas y mecanismos. Más aún, el esfuerzo del Estado se puede concentrar en este marco, en perfeccionar las normas de regulación y fiscalizar eficiente y efectivamente su cumplimiento.

En efecto, en los países que se encaminan al desarrollo se dan graves situaciones en el área salud, educación y vivienda. Estos problemas requieren una activa preocupación del Estado para solucionarlos. En resumen, el Estado tiene responsabilidades más altas que la mera provisión de los servicios públicos. Esta idea es la que sustenta la presente regulación.

Muchas gracias.

EXPOSICION SOBRE ESTRATEGIA DE DESARROLLO REGIONAL

SEÑOR FERNANDO ORDOÑEZ
JEFE DE LA DIVISION REGIONAL DE MIDEPLAN

Es muy satisfactorio para el Ministerio, y para quienes trabajamos en la División de Planificación Regional de Mideplan, poder reunirnos y conversar con Directivos de la Cámara Chilena de la Construcción que representan a todas las Regiones del país. De alguna manera, nosotros pensamos que toda nuestra problemática regional, lo que debiera ser la política del país para el desarrollo de sus Regiones, requiere de mucho diálogo. En general tenemos la impresión de que esta es una materia de la cual se habla mucho y se entiende poco, y en consecuencia, con mucha frecuencia nos encontramos con inconsistencias entre un discurso, por ejemplo, el de la libre empresa y la reducción del tamaño del Estado, con un reclamo de los mismos sectores empresariales, en las Regiones, de una mayor presencia estatal, de condiciones de excepción, y otros elementos que hacen bastante difícil mantener la coherencia de la acción de Gobierno. Yo diría que en esta materia nadie tiene la verdad. Creo que ésta, y lo que debe ser una política hacia el futuro para el desarrollo de las Regiones de Chile, es una materia que tiene ser elaborada entre todos.

Cuando hablamos de desarrollo regional estamos hablando, de la dimensión territorial que tiene el proceso de desarrollo, y como tal, estamos hablando de procesos de largo plazo. Santiago, es hoy día producto de una acumulación de inversiones de varios siglos. El volumen de población que tiene Santiago no se generó de la noche a la mañana, sino que fue gente que emigró y se radicó, gente que siguió viniendo a instalarse en Santiago a hacer sus vidas. En consecuencia, el panorama territorial de nuestro país, desde un punto de vista de su desarrollo económico y social, es un proceso económico de largo plazo.

Si estamos hablando del desarrollo de las Regiones de Chile, estamos hablando hoy día de ponernos de acuerdo en un conjunto de medidas que hagan operar la economía de la sociedad chilena, de manera que el producto de su acción natural nos lleve a otra distribución de las densidades poblacionales, a otra intensidad de uso de nuestro territorio, y como tal, este no es un problema para gobiernos de turno: este es un problema del Estado de Chile, de la sociedad chilena. En ese sentido esta es una convocatoria abierta, sobre la cual nadie tiene la verdad. Estamos tratando de generar un proceso de mayor equidad en la distribución de los frutos del desarrollo, equidad tanto entre las personas, como entre los distintos segmentos de nuestro territorio.

Quisiera hacer una muy breve exposición, refiriéndome a lo que es la Política Nacional de Desarrollo Regional de este Gobierno, la que está inserta en lo que acabo de decir. Estamos hablando de procesos de largo plazo donde la única alternativa que tenemos es que, por lo menos en sus lineamientos fundamentales, lleguemos a un grado importante de consenso, porque no puede ser que un gobierno de turno esté

cambiando la orientación de elementos que afectan el proceso de inversión o de formación de capitales en las distintas Regiones.

Nosotros entendemos la descentralización y el desarrollo regional como tareas que hay que abordar en profundidad, y que es un elemento importante del desafío que tiene el país para construir un sistema político democrático estable y una economía que funcione con dinamismo, eficiencia, y equidad creciente.

De alguna manera creemos que existe un consenso en el país respecto de los problemas que tiene el excesivo centralismo. Aún cuando todo el mundo con mucha facilidad critica los problemas a que nos ha llevado la concentración de población y actividades económicas en el área del Gran Santiago, las propuestas para salir de ellos son difíciles, porque lamentablemente tenemos poco más del 40% de la población y más del 45% de todos los pobres de Chile aquí en Santiago, y esto es una realidad política, ningún gobierno que tenga que enfrentar elecciones va a estar dispuesto a sacrificar el destino de un 40 ó 45% de su masa de electores para procurar un beneficio de regiones, muchas veces despobladas. Esta es una realidad que va generando inercia, y que, en consecuencia, tenemos que abordarla decididamente entre todos.

El desafío de la descentralización en el desarrollo regional debe ser entendido en sentido amplio, es decir, incluyendo la institucionalidad política, la esfera económica y la cultural. La descentralización, desde un punto de vista político, la entendemos como parte del proceso de democratización del país, acercando la capacidad de toma de decisiones a la población y generando esquemas más equitativos de distribución de los recursos que maneja el Estado.

En último término, las diversas organizaciones de la sociedad civil tienen el derecho y el deber de resolver y decidir sobre aquellos problemas comunes que le dan contenido general o global al espacio en que viven, porque esos son los asuntos que los afectan directamente y en forma permanente, porque los conocen y los perciben como propios, y porque los han incorporado a su diario vivir, y porque, en definitiva, constituyen el desafío y el estímulo que movilizará el ejercicio de las potencialidades espirituales de creatividad para crecer como comunidad organizada.

Por otra parte, nosotros creemos que la descentralización es un elemento fundamental para promover el desarrollo tanto económico como social, y la equidad entre las Regiones. Entendemos la descentralización como un proceso de transferencia gradual y progresiva de capacidad de decisión desde el Gobierno Central a los Gobiernos Territoriales, sean Regionales, provinciales o comunales, porque las decisiones que se van a tomar ahí las entendemos mucho más próximas a la realidad, atendiendo en forma más directa a las necesidades de la población y, en consecuencia, van a ser sin duda soluciones más eficientes. También creemos que la transferencia de competencia del Gobierno Central al Regional nos va a permitir iniciar un proceso que está trunco en Chile, que es el de modernización y de agilización del aparato público.

Es lamentable constatar que en este país, que se ha modernizado en muchas cosas, que ha ido reduciendo el tamaño del Estado, tenemos hoy día una Administración Pública con muchas deficiencias, y que muchas veces no está en condiciones técnicas, ni humanas, ni materiales, de enfrentar el rol que le corresponde en un país en el cual el dinamismo principal de su economía está basado en el sector privado, y donde al sector público le corresponde un rol de orientación y supervisión en algunas materias.

Ahora estamos hablando de desarrollo regional. Ahora en estos momentos, en los años 90, el concepto de desarrollo regional es muy distinto al de los años 50, 60 ó 70. Hoy día, estamos hablando de una economía fuertemente basada en el sector empresarial, en la libre iniciativa, con un sector público pequeño pero eficiente y en un proceso de apertura de nuestra economía. Estamos hablando de que el desarrollo regional tiene que darse en este contexto.

El mundo en general está en presencia de una poderosa tendencia hacia una integración bastante acelerada a escala planetaria, que tiene como principales impulsores la revolución científico-tecnológica y la reorganización de la economía mundial. Chile ha decidido incorporarse a este proceso de alcances muy amplios, con todas las consecuencias que ello implica. La rapidez, profundidad y extensión de los cambios, así como la mayor integración de las economías nacionales a la economía mundial, tendrá efectos considerables en el desarrollo de las Regiones.

Se terminarán en el mundo las regiones cerradas o relativamente aisladas de la economía mundial, y las economías regionales estarán cada vez más abiertas y expuestas a impactos, mayores que en el pasado, provenientes de los mercados externos.

La decisión del país de aceptar el reto de la modernización e integración de la economía chilena a la economía internacional, y consecuentemente de mantener y profundizar la apertura comercial y financiera externa, tendrá efectos directos e indirectos muy importantes a nivel territorial, afectando de manera diferenciada las diversas Regiones del país. En algunos casos estos efectos externos serán positivos y dinamizadores del desarrollo de las Regiones, ya que se producirá una ampliación de los mercados existentes, surgimiento de mercados nuevos, transferencia tecnológica, provisión de nuevos insumos o bienes de capital, financiamiento, valorización de recursos, etc. Es decir, estos recursos en algunas Regiones significarán nuevas oportunidades de desarrollo. Pero al mismo tiempo habrán otras Regiones donde los efectos serán negativos: por ejemplo, habrá reducción o desaparición de mercados por cambios en la demanda, desarrollo de sustitutos, cambios tecnológicos, aparición de nuevos competidores.

Se prevé que las variables internacionales en el futuro van a tener un rol más importante que el que han tenido hasta ahora en determinar el destino económico de las Regiones, abriendo grandes posibilidades y también grandes desafíos o problemas que hay que abordar.

En este contexto, el nuevo rol económico del Estado, centrado preferentemente en la mantención de los equilibrios macroeconómicos básicos, aparece en lo sustantivo como neutral, respecto de las diferentes Regiones. Sin embargo, las políticas macroeconómicas y sectoriales, aún cuando no se

lo propongan, afectan de manera diferenciada el territorio nacional y, en consecuencia, generarán oportunidades de crecimiento y problemas a resolver diferentes para cada una de las Regiones del país.

Las variables externas a la Región, sea que provengan de la economía internacional o de las políticas económicas o sectoriales nacionales, afectan las economías regionales de manera directa o indirecta, positiva o negativamente. Sin embargo, estas influencias no determinan mecánicamente la posibilidades de desarrollo de una Región, y menos aún, en último término, su crecimiento efectivo. El crecimiento y el desarrollo dependerán, en última instancia, de las capacidades de las diferentes Regiones para aprovechar las oportunidades que les ofrece el entorno nacional e internacional, y la capacidad para reducir o anular los costos o desventajas que los cambios externos le puedan provocar. En otras palabras, estamos en una situación donde resulta vital la capacidad de gestión regional, de gestión económica de las Regiones, de capacidad del Gobierno Regional, de integrar a los sectores económicos dinámicos y en conjunto abordar las tareas que impone superar los desafíos que se presentan.

El Estado, a nivel central, reconoce las diferencias existentes entre los niveles de desarrollo alcanzados por las Regiones, así como sus potencialidades conocidas. Evalúa permanentemente el desarrollo económico social y material del conjunto de Regiones, e impulsa acciones que tiendan hacia la creación de igualdad de oportunidades para la población de las diferentes regiones. Asume así el Estado su rol de responsable del bien común y de promotor de la equidad social y territorial.

El tema es extenso y podríamos discutir mucho sobre la materia, pero yo creo que lo importante es darles el planteamiento global y centrarme en los principales objetivos de la política regional, sobre lo que se ha hecho, para poder discutir e intercambiar algunos puntos de vista.

En términos generales, la Política Nacional de Desarrollo Regional parte del hecho que la descentralización del desarrollo regional no es un fin en sí mismo, sino que es un medio instrumental para obtener los objetivos centrales que se ha planteado la sociedad chilena en el campo social, político, económico, ambiental, cultural, etc. Desde esta perspectiva, la Política Nacional de Desarrollo Regional debe contribuir al logro de los siguientes objetivos, y ojalá en forma simultánea:

- En primer lugar, profundización y afianzamiento de la democracia en la sociedad chilena, mediante el diseño y puesta en marcha de instituciones y mecanismos de participación real de la comunidad regional.
- En segundo lugar, expansión y modernización generalizada en las actividades productivas de las economías regionales, con especial énfasis en la innovación y el desarrollo moderno de la pequeña y mediana empresa.
- En tercer lugar, el perfeccionamiento de la inserción de la economía chilena en la economía internacional, mediante la participación integrada y articulada de cada una de las economías regionales en este proceso, sea de manera directa o indirecta.

- En cuarto lugar, debe propender al desarrollo de grados crecientes de equidad a través de todo el territorio nacional.
- En quinto lugar, reducción rápida y definitiva de las situaciones de extrema pobreza.
- En sexto lugar, establecimiento de formas de producir, distribuir y consumir compatibles con la preservación del medio ambiente, condiciones básicas para un desarrollo económico nacional sustentable.
- En séptimo lugar, integración de todas las Regiones al proceso de desarrollo económico y social del país.

Y por último, propender al desarrollo equilibrado e integrado del territorio, tomando principalmente en cuenta la excesiva concentración que presenta la Región Metropolitana, las particulares condiciones que presentan nuestras zonas extremas y el desequilibrio interno en las diferentes regiones del país.

MIDEPLAN ha resistido la tentación de definir centralmente el destino de las regiones, como era la práctica en boga en los años 50, 60 y 70, es decir que el gobierno central dijera, esta región tiene un crecimiento porque es estratégica para el país, y otras, le ponían otros nombres, para esconder que le daban menor prioridad.

Nosotros creemos que con el esquema que estamos viviendo, se tienen que crear las condiciones para que todas las regiones aprovechen los instrumentos que da la política económica y social, de modo de estimular su desarrollo, y el Gobierno debe usar un rol de compensación para eliminar situaciones extremas.

En general, y con esto terminaría, reconocemos que el país tiene una realidad territorial diferente, cada región es diferente, pero la Región Metropolitana es un caso particularmente distinto. El nivel de concentración de población, de inversiones, de actividad económica, hace que se genere más de un 50% del Producto Geográfico Bruto del país en esta región. Esta es una región, y particularmente la ciudad de Santiago, que está enfrentando costos crecientes a su expansión. Como dicen los economistas, está presentando diseconomías de escala, y en consecuencia el devolverle a Santiago las condiciones de infraestructura que le restituyan el dinamismo, requiere volúmenes crecientes de inversión, volúmenes de inversión que se sustraen a la capacidad de inversión en otras partes del país, y en consecuencia puede estar siendo un mecanismo de retardar el desarrollo global del país. O sea, que en Santiago deben aplicarse medidas para inducir a la desconcentración territorial, particularmente del sector industrial.

Por su parte, las regiones extremas, por la configuración geográfica del país, tienen serios problemas, pero yo diría que tienen un problema central, y es que están muy lejos, y una política de financiamiento de transporte, un sistema de tarificación del transporte, realmente le significa a nuestras regiones extremas unas condiciones bastante adversas para su desarrollo, que requiere de una participación clave del Gobierno.

En consecuencia, nosotros distinguimos que la política regional debe conducirnos a un nuevo Estatuto de Zonas Extremas, donde se regule la presencia del Estado, donde se trate de resolver el problema de aislamiento y de costo de transporte que hace muy ineficiente la localización de determinadas empresas en esas regiones.

Y por regiones extremas entendemos, fundamentalmente, la regiones de Tarapacá, de Aysén, de Magallanes y la Isla de Pascua. Obviamente no se pueden resolver los problemas del desarrollo de estas zonas extremas con un mismo paquete de políticas, porque la experiencia indica que no funciona. Una zona franca ha sido una buena solución para el norte, pero no ha tenido el mismo grado de éxito en Punta Arenas, porque no tiene el mercado potencial y las condiciones son otras. Obviamente ninguna de estas medidas son válidas para Isla de Pascua. Aysén presenta características distintas. En consecuencia, un nuevo estatuto, que está siendo estudiado, va a tener que regular los incentivos de manera de producir efectos benéficos.

El resto de las regiones de alguna manera no deberían requerir una discriminación particular. Para darle coherencia a la política económica se ha tratado de disminuir el grado de excepciones que tienen los instrumentos de la política económica, en consecuencia, el Gobierno no es partidario de leyes de excepción para determinadas áreas. Creemos que los instrumentos de la política económica tienen que referirse al país en su conjunto, y que la política regional tiene que ayudar a las regiones para que aprovechen los estímulos de la política económica.

Por lo tanto, la política regional se orienta a contruir al interior de las regiones la capacidad para poder endogenizar los efectos dinámicos del proceso de desarrollo.

Con esto yo quisiera concluir. He dejado fuera todo el tema de la Reforma Constitucional, el nuevo marco legal, porque de alguna manera todo ello responde a esta filosofía que he querido sintetizar ante Uds. Gracias.

Se ofrece la palabra:

Pregunta: Señor César Murúa, Presidente de la Delegación Regional de Punta Arenas.

Asumiendo realmente que todas las regiones son distintas, nosotros en particular, no puedo dejar de mencionarlo porque permanentemente estamos preocupados de ello, creemos que la nominación de regiones extremas es equívoca. Creo que se mantiene todavía esa visión de regiones extremas que entiendo tiene origen en un país que miraba hacia adentro, en un país con una economía cerrada, en un país que quería ser autosuficiente. Hoy día, con un país con mercados abiertos, esto de regiones extremas no resulta lógico. Si hay extremos en distancia de lo que son los mercados, es nuestra región.

La verdad es que eso tampoco significa que estemos pidiendo privilegios especiales. Lo que creemos que es necesario sí, es que el Estado siga jugando atinadamente su rol de buscar la equidad. A nosotros nos preocupa que esta equidad, que hace necesario definir parámetros para asignar los recursos del Estado, aún cuando reconocemos que el desarrollo no es la inversión del Estado, pero si que esta es muy importante en una etapa de posibilitar inversiones privadas, en nuestra región en particular, hace necesario que también se contemple como indispensable la asignación a las regiones de capital humano. Cuando se menciona el traspaso de decisión, yo prefiero lo que mencionaba el señor Ordoñez, la capacidad de decisión, y esa

capacidad de decisión involucra contar con personas con esas habilidades. Como bien decía el Presidente, el Sector Público durante un tiempo que fue una tarea muy reconocida por todo el país. Hoy día no lo es tanto. Los funcionarios buscan el centro buscan volver al nivel central, y objetivamente tenemos que reconocer, las regiones han alimentado con recursos financieros y humanos al nivel central. Yo no se cuál es la estrategia que va a reversar esta situación, todavía se escucha y se práctica el hecho de que funcionarios de cierta capacidad son absorbidos por el nivel central, con la reflexión tantas veces escuchada de que "éste es muy bueno y se está perdiendo en la región". Quisiera saber si hay alguna acción diseñada para reversar esta situación.

Respuesta: Señor Fernando Ordóñez

Este es un problema crucial. Sería muy fácil decir, "sí, tenemos una estrategia, estamos gastando tantos recursos en capacitar gente", pero yo creo que es un problema más general. Para poder hacer un uso adecuado de una nueva capacidad de decisión, yo diría que la sociedad chilena tiene que definir sus valoraciones. Hoy día en Chile, dentro de todos los partidos políticos, se valora mucho más llegar a ser Diputado que llegar a ser Intendente. Eso puede ser una gran realidad. Ahora, en un esquema de descentralización como el que estamos hablando, el rol del Jefe del Gobierno Regional es de otro nivel del que estamos acostumbrados. En consecuencia, es importante que los propios partidos políticos destinen su mejor gente en esos niveles, y también que los ministerios, y eso es algo que va a tomar mucho tiempo empiezen a reconocer de que para que los Seremis o las entidades que tengan en las regiones puedan asumir responsablemente las funciones que tienen.

Tenemos que mandar allá a nuestra mejor gente, y, en ese sentido, para mi es muy grato poder ver que el Ministerio de Planificación es el único Ministerio realmente descentralizado que hay en Chile. Más del 50% del personal nuestro está en regiones y también nuestros cuadros técnicos, de él tenemos una muy buena evaluación. Pero eso hay que hacerlo en vivienda, salud, obras públicas, en todo orden de cosas. Y ese es un proceso que va a tomar largo tiempo. No es sólo un problema de remuneraciones, es un problema de carrera funcionaria, de valorización de ella.

Yo creo que nosotros, como país, recién estamos empezando a tomar en serio este tema. Yo diría, honestamente, ni el país, ni la oposición, ni los partidos de gobierno tienen depurada la estrategia económica, y en ese sentido, el cuello de botella principal va a ser cómo arraigamos capacidad profesional en las regiones. Para eso es muy importante la valorización y el fortalecimiento de nuestro sistema universitario regional, porque hoy por hoy, generalmente los profesionales tienden a casarse con profesionales. Entonces, es típico que si quiero mandar a un buen economista a Coyhaique, me dice, "sí, pero mi mujer es nutricionista, ¿le pueden conseguir un trabajo allá?", y no podemos. Entonces, en la medida de que se aumente la capacidad de formar cuadros en las regiones, las universidades tienen el mérito de empezar a arraigar profesionales que aumentan la capacidad de consultoría, etc. Esto lo veo como un proceso a más largo plazo. Esta sería mi respuesta.

Pregunta: Señor Guillermo Porter A. Presidente de la Delegación Regional de Concepción.

A mi me interesa saber como ve Ud. la participación del sector privado dentro de los gobiernos regionales con la nueva ley, porque no vemos nuestra real participación dentro de los gobiernos regionales, y eso nos preocupa.

Repuesta: Señor Fernando Ordóñez

Hay varios mecanismos en la realidad política institucional chilena de hoy. El mecanismo de participación que se ha privilegiado, es una participación más política. El Consejo Regional va a tener una generación a partir de un cuerpo de concejales que han sido elegidos políticamente, en consecuencia, por ahí vamos a tener representatividad política, sin duda. Ahora, nosotros creemos que el sector privado y el sector público tienen que trabajar juntos.

La propuesta que se ha hecho es la creación de Corporaciones de Desarrollo Regional y, hablando con la franqueza debida, aquí en esta materia han habido muchos problemas. Por un lado, una Corporación de Desarrollo que no puede hacer negocios va a ser una Corporación que nunca va a tener recursos para implementar las actividades que pretende implementar, pero nos encontramos con la Ley del Estado Empresario y las restricciones legítimas que existen a que el Estado asuma actividades productivas.

Por otra parte, en algunos sectores, y en su región es bien notable, el sector privado se ha organizado muy fuertemente, el CIDERES, CORCHILE, CORBIOBIO, etc., que son expresiones importantes del sector privado, han hecho una labor significativa. Ahora, y es una percepción como yo veo el problema, hay como un vacío entre la orientación que tiene el CIDERES, que es muy concreta y aterrizada, y hacer proyectos específicos, del discursos regional de CORCHILE O CORBIOBIO, que generalmente termina alegando contra la Línea 5 del Metro y otras cosas. Entonces, nos falta un espacio real de interlocución. Con una cooperación, que esperamos se concreta en el futuro próximo, de la Cooperación Italiana y de la Región del Bío Bío, se ha creado CORDES, que pretende ser una instancia de diálogo y de trabajo conjunto entre el sector privado y el sector público. Fundamentalmente creemos que esta asociación entre el sector público y privado tiene que conducir a un aumento en la cartera de proyectos rentables en las regiones. Nosotros notamos que hay una carencia extraordinariamente grande de estudios de preinversión realizados en las regiones, para lo cual el gobierno, a través del estímulo a estas corporaciones y la nueva ley, está sancionando el vínculo entre el gobierno regional y el sector privado generando la figura jurídica necesaria para darle alero a esta relación. Pretendemos que los recursos que ponga el Estado ahí sean básicamente para aumentar la capacidad de estudio de nuevos proyectos.

Pregunta: Don Teodoro Schmidt, Presidente de la Delegación Regional de Arica.

A nosotros nos preocupa la nueva ley, porque por lo menos cuando teníamos alguna participación dentro del COREDES, veíamos algunas inversiones regionales, nos preocupábamos de que se hicieran los estudios respectivos para poder planificar hacia el futuro. Pero si lo transformamos y se va a pasar a Concejales, y va a quedar en manos de decisiones pseudopolíticas, sencillamente va a haber un desmedro del sector privado. Yo creo que es importante desarrollar estas Corporaciones de Desarrollo con la participación del sector público y el sector privado. Me parece importante, pero creo que sería conveniente un mayor nexo entre el gobierno regional y el sector privado, que en este momento exhibe un vacío enorme. No es que no lo tengamos, de hecho lo tenemos, tenemos una participación con los Intendentes, con los Gobernadores, los Alcaldes y consulta de ellos de muchas cosas, con los Ministerios respectivos, pero no está formalizado, depende única y exclusivamente de la persona que esté a cargo o de la Alcaldía o de la Gobernación o de la Intendencia. Yo creo que debería pensarse en alguna forma de tener contacto, de tal manera que el gobierno regional tenga las informaciones del sector privado. Yo no sé por qué limitan al COREDE donde van a estar estos concejales. Por lo menos tener derecho a voz del sector privado, de ir a plantear su posición. En este minuto no la tenemos. Yo creo que debiera ser así, aunque ellos decidieran, pero, por lo menos, deberían escuchar a los especialistas respecto de materias de inversión.

Respuesta: Señor Fernando Ordóñez

Mire, yo estoy de acuerdo. Ahora, Ud. ha señalado una cosa que es bien importante. Ud quiere que todo quede regulado y ese es uno de los dramas de nuestro país, que antes de hacer algo, tenemos que crear una ley perpetua, y las leyes nos salen tan complejas que los reglamentos para que se apliquen las leyes son monstruosos.

La ley que está próxima a aprobarse yo la entiendo como una ley inicial, no una ley final. Es el primer paso lo que estamos dando. Se van a requerir muchos ajustes. Ahora hay que regular la relación con el sector privado, yo diría que hay que hacerla efectiva, real y como Ud. bien señala, depende mucho del estilo de las personas, de los interlocutores y hay regiones hoy día donde la relación entre el sector público y privado es muy fluida y en otras que no lo es tanto. Si hubiera una ley, tampoco nos garantiza que va a ser fluida, es decir, de un COREDE que tenía una representación funcional, y se le criticaba por falta de una representación política, estamos pasando al otro lado, se crea a nivel provincial una instancia que puede ser económica y social, de carácter asesora de gobierno, donde hay una presencia masiva y mayoritaria del sector privado. La experiencia nos va a decir si son suficientes las Corporaciones, si son suficientes los niveles de exportación con ProChile, o los otros, y si es necesario darle forma a un nuevo ente.

Lo que pasa es que en el momento en que Ud. está transfiriendo capacidad de decisión, está transfiriendo una cosa inédita en Chile, estamos creando por primera vez el presupuesto regional. Y si Ud. cree que esta cuestión la va a manejar a través de anchas instancias, va a ser tan complejo

el proceso de toma de decisiones que se va a resentir la eficiencia, yo creo que la práctica nos va a decir cual debe ser la mejor manera, y el espíritu es que a nivel regional exista la mayor integración. Nosotros hemos dicho en muchos discursos que entendemos el espacio regional como el espacio ideal para articular la función del sector privado con la del sector público, y los intereses, los problemas son más concretos. No vamos a tener este problema a nivel nacional. De repente se están defendiendo otras posiciones. La solución de problemas concretos hace que la discusión y la cooperación entre los sectores sea muy importante, y en ese sentido yo soy un optimista en términos de que creo que a futuro encontraremos la manera adecuada.

Pregunta: Señor Teodoro Schmidt, Presidente de la Delegación Regional de Arica.

Como representante de una de las zonas extremas del país, creo que el cuadro que presentan las provincias limítrofes de Arica y Parinacota es muy singular y está pasando por un período que ya ha hecho crisis. Si bien lo conoce don Fernando Ordóñez, ya que hemos tenido la oportunidad de conversar un poco sobre el tema y así mismo, extensamente, desde hace bastante tiempo a esta parte con el propio Ministro Molina, hemos tenido reuniones larguísimas, planteando este problema, buscando soluciones.

Yo creo que los instrumentos que se han ideado para superar esta situación son buenos, pero creo también que es indispensable que para que sean efectivos estos instrumentos como lo es la Corporación que están proponiendo para promover el desarrollo, es necesario establecer un marco operativo que permita desenvolverse a esta corporación, y ese marco operativo tiene que estar acorde con las potencialidades que tiene la zona que ha sido extensamente expuesta en diagnósticos, que corresponde al análisis de la realidad de estas regiones. Creo que ya ha pasado bastante tiempo desde que estas situaciones se han detectado, y no se corrigen. Voluntad política hay, pero el cuadro persiste.

Nosotros estamos acá rodeados de limitaciones. Es impresionante la cantidad de cosas que nos une y no se puede emprender ninguna actividad en este momento en las regiones, porque está todo prohibido y todo limitado por razones de orden de seguridad internacional, por razones de compromisos internacionales, por razones de orden ecológico, por razones de orden fitosanitario, por razones sanitarias también, como ha sido el cólera últimamente, y absolutamente todo es limitado. Yo creo que ese es el campo que hay que acentuar para promover y lograr el desarrollo efectivo de las regiones. Ha pasado bastante tiempo, esto no se detectó cuando comenzó este régimen. Se le dijo al Presidente, este es el cuadro un mes y medio atrás. El lo aceptó y lo entendió muy bien. Pero resulta que las cosas no se hacen.

En el fondo, ya llegó un momento en que se ha expresado una crisis bastante aguda, que puede desembocar en cualquier cosa, porque aquí la gente dice, "nosotros no aceptamos que esto subsista". Bueno yo pienso que es ahí donde hay que atacar. Ahora, mientras no se produzca un marco operativo, que no es de excepción, es precisamente regularizador o fomento como está el resto del país, y mirando un poco en atención a la potencialidad de la zona, que no es otra que su ubicación geográfica y las posibilidades de favorecer en cambio una integración, especialmente en el ámbito fronterizo. Eso no

se ha dado todavía, y yo quisiera saber por qué no se ha dado, ¿Cuáles son los tropiezos que hay y si no se ha dado ésto. donde vamos a llegar?

En este momento la gente está emigrando de Arica. De la propia Cámara de la Construcción, ni el 5% de los socios está trabajando en Arica. Están todos trabajando en Iquique.

Ahora se ha rodeado a Arica de un marco de zona de excepción, que Arica no las tiene. Esto ha agrandado tremendamente este problema, aparte de lo natural que son las distancias de los acontecimientos, los centros de producción. Yo creo que esto no se ha abordado dentro de lo que significa el marco. Se están planteando soluciones, pero el marco operativo no se ha tocado, para nada existe.

Yo creo que están mirando recién el mensaje del Presidente, pidiendo la apertura para poder hacer más dinámica esta posibilidad potencial de integración, pero viene en términos que no son aceptables. Se ha insistido en la reciprocidad, o sea que el manejo nuestro se le está entregando a los países vecinos. Nosotros debemos liderar este movimiento y estamos en condiciones de liderarlo, y el país quiera o no quiera, verán Ud. como se acopla a ello. Yo pienso que en eso hay que insistir bastante para poder lograr los términos que permitan fundamentar un desarrollo efectivo en estas dos provincias que están en este momento, pasando por una crisis bastante aguda.

Intervención de don Alfredo Schmidt, Presidente de la Cámara Chilena de la Construcción.

Yo quisiera destacar ante todos Uds. la disposición de MIDEPLAN, en relación a un problema que nos fue planteado muy claramente en Arica, que era la limitación que imponía a la zona la prohibición de hacer inversiones en terrenos a los ciudadanos bolivianos y peruanos. De regreso de ese viaje que hicimos en el mes de Octubre del año pasado, nos reunimos con el Ministro Molina. El nos informó de los problemas que tenía esta disposición, pero comprometió sus mejores esfuerzos para llevar adelante esa ley que abre esta posibilidad, y entiendo que esa ley está en el Parlamento, y creo que en gran parte debemos esa situación a la acción de Mideplan. Yo quería destacarlo porque a lo mejor por modestia no lo va a hacer don Fernando, y le doy la palabra.

Respuesta: Señor Fernando Ordóñez

Bueno con don Teodoro ya llevamos varios rounds discutiendo. Así, en términos generales. Hay muchas cosas que nos gustaría hacer que no podemos hacer. En este país hay Fuerzas Armadas, las que tienen un criterio bastante particular respecto a como manejar esta situación en el norte. Las Fuerzas Armadas, se oponen. Ahora, de alguna manera se llegó a un acuerdo de que habría una anuencia, generando esta posibilidad de que bolivianos y peruanos compraran terrenos en Arica, sobre la base de la reciprocidad. Una cosa es lo que uno quiere y otra es la que uno puede.

En el caso de las medidas de Arica en general me he encontrado que muchas de estas cosas se están estrellando con ciertos vetos implícitos de las concepciones de determinados grupos políticos o de las Fuerzas Armadas, por ser una zona de interés geográfico particular, y eso Ud. lo sabe.

En esta materia, lo que podemos avanzar no es todo lo que se quisiera y tenemos que ir generando consenso. La situación de Arica hoy día obedece exclusivamente a una decisión del gobierno anterior, de concentrar una serie de estímulos en Iquique. Para homogeneizar, en consecuencia, las medidas que hay que tomar ya parten con unas restricciones extraordinariamente grandes. Se nos pide una Junta de Adelanto en Arica. La Junta de Adelanto era un mecanismo, una institución que financiaba inversión directamente productiva y administraba una serie de franquicias y recursos de excepción para invertir en Arica. Eso hoy día es incompatible con el mundo económico, sobre el cual yo diría que se ha ido generando una especie de consenso nacional. En consecuencia, en cada una de las materias tenemos que ir adecuando lo que es posible, o sea lo que es deseable a lo que es posible. Con todo, nosotros tenemos confianza en que superada nuestra situación coyuntural delicada, se estarían creando las bases para un fortalecimiento económico sólido y permanente a futuro. Por eso hemos querido aportar al desarrollo industrial, porque obviamente lo que se ha basado en regímenes de excepción o zona franca, cuando Perú le va a dar arancel cero a la zona sur y Bolivia está avanzando en esa dirección, no tiene sentido.

Aprovechemos las ventajas comparativas que tiene Arica. Arica tiene una posición privilegiada, en puntos obligados para una economía de tránsito y que tiene un potencial de largo plazo. Para eso tenemos que invertir, tenemos que invertir en caminos. Se está haciendo. Tenemos que resolver el problema de agua potable, porque con las restricciones de agua potable que tiene Arica, que no resiste la población que hoy día tiene, menos va a resistir un nivel acrecentado de actividad económica y de población, y eso toma tiempo. Ya el Presidente en su reciente viaje a Arica anunció medidas que están implementándose. Con respecto a Arica, siempre se nos denuncia, se nos denunció recientemente que en Coyhaique, el país habría gastado diez millones de dólares para no sé cuantos Pehuenches, y el gasto per cápita era tan grande, que en Arica eran ciudadanos de segunda categoría y no se invertía lo mismo. Obviamente este tipo de planteamientos no resiste mayor análisis.

Pero siempre se nos exigen soluciones aquí y ahora, cuando los problemas se arrastran de tiempo y las soluciones requieren de inversión y requieren de procesos que van a tomar tiempo. Además, particularmente en el caso de Arica, el Estado está haciendo un esfuerzo grande para que sea el sector privado el que se instale. No va a ser el gobierno, porque no corresponde, ni podemos, ni este gobierno quiere hacerlo.

Pregunta: Señor Teodoro Schmidt, Presidente de la Delegación Regional de Arica.

A mí me preocupan algunas iniciativas que cuentan con patrocinio de sectores de gobierno, como lo es por ejemplo el caso de aumentar las vacaciones discriminatorias a la gente que trabaja en las zonas extremas. Esos son gravámenes, es un gravamen para nosotros, vamos eliminando las posibilidades de contar con ventajas que permitan desarrollarnos después. Creo yo que lo señale cuando acá se tocó el tema de los Servicios Sanitarios.

La ley que opera en la provincia de Parinacota, fundamentalmente, porque casi toda la provincia esta convertida bajo la tuición de CONAF que tiene desde luego más capacidad de gestión que el propio gobierno regional y son verdaderos dictadores en las regiones, esos han impedido, especialmente en el sector minero, la posibilidad de desarrollo de los recursos propios de la región. Sin ir más lejos, señalé lo que pasó con el agua. Hace pocos días se paralizó todo lo que significa un programa de prospección petrolera porque perjudicaba la ecología de la zona, y se acabó. Los contratos se cancelaron y esta gente se fue, y sencillamente, no se hizo la prospección petrolera.

Yo le digo, nosotros tenemos riquezas inmensas ahí en potenciales azufreros, y no se está explotando un kilo de azufre, y sin embargo estamos importando cantidades ingentes de petróleo para nuestro propio cobre.

Intervención de don Alfredo Schmidt M., Presidente de la Cámara Chilena de la Construcción.

Hay un tema, de lo que ha expuesto don Teodoro en su última intervención, del que quiero informar a todas las Delegaciones: del proyecto de ley, ya aprobado en su primer trámite constitucional, de vacaciones extendidas en las regiones extremas.

La Mesa Directiva de la Cámara tiene mandato de todos sus socios para hacer todo lo que sea posible para que eso no se materialice, porque sin duda es un perjuicio para las regiones extremas, que ya tienen suficientes problemas como para además encarecerle la mano de obra. Ya hemos avanzado algunas gestiones. En primer lugar, sostuvimos una extensa reunión, acompañados del Gerente y del Jefe del Departamento Jurídico de la Cámara de la Construcción, con el señor Ministro del Trabajo. El señor Ministro es totalmente opuesto a esta legislación, que no tuvo iniciativa en el gobierno y a la cual él se opuso. Dió copia de su intervención en la Comisión del Trabajo del Senado, que tiene muchas más razones de las que nosotros podemos manejar aquí y las expone más brillantemente de lo que nosotros somos capaces de exponer, y sin embargo, no fueron aceptados sus argumentos.

Estamos en este momento con la misión, y es un tema que lo hemos llevado a la Confederación de la Producción y del Comercio y al Gobierno, y tienen el mismo sentimiento que tiene la Cámara de hacer un acercamiento a los Parlamento, para hacerles ver uno a uno, porque a veces hay compromisos de otro tipo entre ellos mismos, que permiten que estas cosas pasen. En este sentido quisieramos pedirle a los Presidentes de todas nuestras Delegaciones Regionales que hagan esta labor con los parlamentarios en sus regiones. Entendemos, porque hemos hablado también con algunos parlamentarios de las regiones extremas, especialmente, que digan "si yo publicamente me opongo a este hecho, mi votación en la próxima elección puede reducirse demasiado, así que mejor yo no hablo del tema" privadamente, todos están en desacuerdo, pero creemos entonces, que esto hay que desaprobarlo, y Uds. tienen contacto con parlamentarios, especialmente con los de las regiones menos comprometidas en el aspecto electoral.

Esta información les quería transmitir.

Pregunta: Señor Luis Smith G., Director Titular, Zona Sur

Yo solamente quiero hacer un comentario al respecto para aclarar mejor lo planteado, someramente por don Fernando Ordóñez, y como soy Director de CIDERES y CORBIOBIO y formador de ambas instituciones, quiero dejar en claro una cosa, sin ánimo de polemizar.

CIDERES fue creado por nosotros, los empresarios de la 8a. Región, con el objeto de desarrollar e investigar y salir del sub-desarrollo regional. Por esa misma razón se creó CORBIOBIO a objeto de no tener ambas instituciones mezcladas para regionalizar, descentralizar el país y conseguir que los Seremis Regionales, quienes antes y todavía hoy cuentan con las atribuciones para hacerlo, no lo hacían por falta de capacidad. Específicamente en Obras Públicas, hace 5 ó 6 años atrás el Seremi era incapaz, no así el de Vivienda que era muy capaz. Entonces ese fue el objetivo de CORBIOBIO y después CORCHILE. Ahora, porque sale la famosa Línea 5 del Metro, sin polemizar, solamente porque la Línea 1 del Metro nos dejó a todo Chile durante 7 u 8 sin inversión de Obras Públicas, y ese es el temor. No queremos pagar los regionales la comodidad de los santiaguinos, que lo financie Santiago y ni un problema.

En segundo lugar, esto no quiere decir que nosotros lo queramos todo para las regiones. Lo que producen las regiones evidentemente tiene que ir al nivel central, y el nivel central administrarlo económica y equitativamente en todas las regiones, pero si que algo quede en las regiones. Ese era solamente mi alcance.

Respuesta: Señor Fernando Ordóñez

El ánimo era señalar de que cuando CIDERES está preocupado de proyectos muy específicos, y por supuesto es una labor positiva que reconocemos, e incluso tiene apoyo directo del gobierno, no podría ser de otra manera, menciono el caso de CORCHILE por cuanto está en la pelea más política.

En el problema de la descentralización, falta un referente, que es el referente de que se hablaba cuando se habla del gobierno regional para aumentar la cartera de proyectos productivos en esa región en particular. Cómo nos ponemos de acuerdo, el gobierno regional, con el sector forestal, para ver el problema de los caminos forestales, que es una materia que se ha ido abriendo, donde pueda participar el sector privado. Pero dado que Ud. tocó un tema de inversión, yo les quiero señalar de que la inversión pública en la Región Metropolitana el año 90 significó el 29,6%, y el año 91 el 97,18%. En consecuencia, de todas maneras el gobierno va a tener que seguir invirtiendo en Santiago. Lo importante es que los énfasis relativos vayan cambiando y generando condiciones para poder garantizar ciertas masas críticas de inversiones de infraestructura en la región, y el peso relativo de la Región Metropolitana viene declinando hace bastante tiempo. No es sólo, digamos, producto de la gestión de este gobierno. Ese dato quería darle

Pregunta: Señor Barham Madaim, Presidente de la Delegación Regional de Valparaíso.

Yo quería hacer un comentario. En realidad al Ministerio que menos toca es al de Planificación, porque, efectivamente, reconocemos que el Ministro Molina y su Ministerio es el más descentralizado que existe en el país. Pero efectivamente a mi me preocupa el tema de la voluntad de regionalizar. Yo creo que pese a que está en discusión una ley que próximamente va a ser aprobada, no se ven pasos concretos para que se produzca en forma gradual y razonable un proceso de descentralización y regionalización. Nosotros creemos que para regionalizar basta la sola voluntad, no era necesario ni siquiera una ley.

Se han hecho muchos esfuerzos por regionalizar. Se aprobó, por ejemplo, un Ministerio del Mar que terminó siendo una Subsecretaría de Pesca, donde el Subsecretario pasa la mayor parte del tiempo en Santiago.

Los índices que hemos conocido últimamente, que contradicen el tema de la inversión, es que el 54% de las viviendas que se produjeron en el decenio se construyeron en Santiago. Nosotros estamos seguros que las Obras Públicas, evidentemente, no pueden hacerse en Santiago, porque los caminos habría que pavimentarlos en un 100% de la superficie metropolitana, pero la verdad de las cosas es que nosotros vemos que al margen de todo lo que se diga, y mirando hacia el futuro, bastaría con que la Administración actual hiciera un esfuerzo administrativo por descentralizar gradualmente, de tal manera que la ley que se apruebe encuentre las regiones en una mejor posición para poder empezar efectivamente a administrar la región. Por ejemplo el tema de los profesionales en regiones.

Actualmente el 90% o más de los recursos para investigación que se entregan a las universidades son adjudicados a las universidades de Santiago, evidentemente porque tienen una capacidad de profesionales y de gestión muy superior a las regionales. Entonces no se ve que exista un fondo regionalizado, por decir algo, o se ve que el FNDR sigue siendo un porcentaje muy ínfimo, incluso respecto a la ley que lo creó. El FNDR llega a ser un 2% de los recursos de inversión, contra los recursos sectoriales. Ahora, si esos recursos empezaran a aumentar, probablemente las regiones podrían tener capacidad para contratar profesionales que fueran capaces de administrar fondos con mayores recursos. Entonces, mi pregunta concreta es si se contempla en el período de administración antes de la Ley de Regionalización, cuya fecha no está determinada, una voluntad real de empezar a entregar capacidad de decisiones a los organismos del Estado intermedio que están radicados en regiones.

Respuesta: Señor Fernando Ordóñez

Mire, esa es una situación sobre la cual yo diría que el gobierno puede decirle con mucha tranquilidad, "sí, tengo voluntad", y puede exhibir un volumen de acción en las regiones extraordinariamente importante. Pero yo creo que el problema al que Ud. hace referencia va más allá, es decir que lo que es descentralizador, en último término, es transmitir poder y quienes tienen poder. Lo único que no quieren es transferirlo, es un dato del problema.

Dentro de esa realidad, hay yo diría un diagnóstico claro de los problemas a que nos ha llevado el centralismo, y por eso yo decía al principio de mi intervención que el gobierno entiende el proceso de descentralización en el desarrollo regional, fundamentalmente como un proceso político, como un proceso que es inherente al proceso de democratización del país, de dar más instancias, capacidades de decisión, instancias de participación.

Yo le diría que esa es la voluntad, y es por eso que la política ha ido caminando hacia allá. Ahora, en la práctica, si no hay voluntad política, no importa la ley, y eso yo diría es válido para este gobierno, para todos los que nos antecedieron y todos los que vendrán. Eso es un dato del problema. La ley genera un marco jurídico que regula la transferencia de competencia del gobierno central al gobierno regional, pero en nuestro país todo es centralizado: los partidos políticos de derecha, centro e izquierda deciden a sus parlamentarios aquí en Santiago, quienes son los representantes, por qué porción de territorio. Tenemos una institucionalidad pública terriblemente centralizado donde hoy día, incluso, protocolarmente tiene mucho más peso un Ministro o un Subsecretario que un Intendente.

Tenemos una cultura centralista y avanzar en esta materia, es extraordinariamente difícil. A mi me ha tocado por largo tiempo trabajar en este tema regional, y hemos tenido peleas muy grandes. Yo diría, con los abogados, cualquier cosa que implique descentralización se considera un atentado al carácter unitario del Estado chileno.

Segundo, con los economistas de todo el ámbito político, cualquiera de estas cosas significa romper con los equilibrios macroeconómicos, tenemos que tenerlo todo controlado, ¿y controlado dónde?, en el gobierno central. Yo diría que si revisamos las instituciones relevantes del país, también son terriblemente centralizadas. Hemos vivido, nos hemos criado en un Estado centralizado. Otras regiones no tienen culturas propias. Fuera de algunas expresiones folclóricas, nosotros no tenemos una diferenciación territorial que tenga expresiones culturales propias. Las demandas de las regiones son realmente muy inorgánicas, la causa regionalista ha tenido malos abogados, se ha planteado una especie de falso dilema entre la cuestión regional o la eficiencia macroeconómica, cuando nada garantizaba que la inversión centralizada pueda ser más eficiente. Entonces, en ese sentido, yo planteo que este no es un problema de gobiernos de turno o de un gobierno de cuatro años, como este, que es un gobierno extremadamente corto para iniciar la mayor revolución institucional de este siglo en Chile, aquí tienen que haber consensos políticos estables y tenemos que crear eso, ahora la ley genera un marco y entrega elementos que van a hacer la diferencia, la ley dice que el gobierno regional es una persona jurídica de derecho público distinta del fisco. Eso significa que está reconociendo constitucionalmente y legalmente un espacio decisional propio, no subordinado sino que propio y eso es cualitativamente muy importante.

En tercer lugar, se crea el presupuesto regional, y esta es otra de las fuentes de la gran mitología que hay en Chile. El presupuesto regional no es más que el FNDR, sí, el Fondo Nacional de Desarrollo Nacional, que es una cuestión, como siempre he dicho, que tiene un nombre muy sexy, en el sentido que sugiere mucho más de lo que es. El FNDR es un fondo para financiar obras menores, y la suma de obras menores no hacen el desarrollo de la región.

No es el problema de las regiones tener más plata del FNDR para estar mejorando postas o escuelas o puentes menores. Para eso se necesita que tengan la capacidad de decisión y los recursos para hacerlo, pero el desarrollo de las regiones, se va a jugar en cosas más gruesas, en dotar de infraestructura adecuada para poder crear condiciones, que sean atractivas las inversiones etc. Entonces, yo digo, existe la idea de presupuesto regional, con items de gasto corriente, de capital. Ella va creando condiciones importantes a futuro y yo diría que estos elementos son los llamados a crear, a actuar como anzuelo para que en las próximas elecciones presidenciales y parlamentarias, este tema se ponga sobre la mesa y el país tome decisiones de fondo. Simplemente al Ministro de Obras Públicas le interesa mucho más tener el presupuesto él, y él decidir que obras se hacen, a tener que agarrar el presupuesto repartirlo en 13 y controlar que los otros lo hagan. Por último, en términos humanos van a tener menos obras que inaugurar.

Lo mismo pasa en vivienda, lo mismo pasa en todos los sectores. Ahora yo diría sobre esta materia, "claro hoy día estamos en el gobierno", pero mañana puede que no estemos en el gobierno, pero ese es un problema que va seguir permanentemente y eso nos compromete a todos como sociedad así que en ese sentido ha sido muy nefasto para la discusión de la normativa legal este planteamiento bastante insistente, que le dicen al gobierno. "Oiga, Ud. no tiene voluntad, Ud. tiene que demostrarlo". Entonces para demostrarlo tiene que aumentar el piso de los FNDR, o tiene que hacer esto o lo otro. Yo diría que eso ha evitado la discusión de fondo, de como se da este proceso. Yo diría que después de esta ley, para que el sector público se regionalice, o se decentralice, se necesita modificar las leyes orgánicas de cada uno de los Ministerios, de cada uno de los Servicios, para determinar qué cosa se resuelva y a qué nivel. Cálculo que no deben ser menos de 150 leyes que hay que estudiar y modificar para poder llegar a futuro, a un esquema.

Hay otro mito también, y es que la descentralización tiene que ser rápida e igual en todas partes del país. Creo que el país no está preparado para que en todas partes puedan asumir realmente mayores cuotas de decisión y quiero poner ejemplos concretos. En la Región de Tarapacá, mientras exista la pelea entre Arica e Iquique, la posibilidad de que un gobierno regional, localizado en alguna de esas dos ciudades, pueda tener capacidad de decisión es baja; mientras no seamos capaces de arraigar profesionales en Coyhaique y en Copiapó, por poner lugares donde cuesta arraigar profesionales, también la capacidad de asumir nuevas funciones es otra.

En la región de Valparaíso, con los problemas que tiene con San Antonio, San Felipe y Los Andes, mientras no logren ponerse de acuerdo, también la capacidad que tienen para poder administrar una cuota mayor de decisión es complicada. Entonces, este es un problema donde estamos todos metidos, en el cual el sector público está dando los primeros pasos, pero el sector público no es lo más centralizado que hay en el país.

Pregunta: Señor Guillermo Porter A., Presidente de la Delegación Regional de Concepción.

No cabe duda de que somos nosotros, los de las regiones, los que verdaderamente tenemos que regionalizar y

así ha sido siempre en Chile. El año 1656 hubo que convencer a los santiaguinos que reforzando las tropas acantonadas en Concepción se iba a evitar que los indios destruyeran Santiago. Esto ha sido así por siglos. Entonces no es tan fácil el desarrollo de Santiago, y el desarrollo de nuestra capital depende del desarrollo de las regiones, porque es donde se produce lo que se exporta. Lamentablemente para los santiaguinos no tienen mar y en el Mapocho no se pesca, así que tienen que pescar en la costa, ni tampoco pueden crecer árboles aquí, ni tampoco se pueden producir salmones, eso se hace en el sur, todo lo que se produce y lo que se exporta, está en regiones. Lo tenemos muy claro. Ahora, de que el 50% del Producto Geográfico Bruto se produce acá habría que analizarlo, porque se producen algunas distorsiones en las que nosotros en las regiones no estamos de acuerdo. Pero hay cosas que no podemos entender: se crea un Fondo de Desarrollo Regional, el FNDR limitado, que muchas regiones lo emplearon en gran parte en hacer estudios para poder tener carteras de inversión. En nuestra región tenemos carteras de inversión, posibilidades para desarrollar, pero resulta que ahora nos encontramos que los parlamentarios, para el fondo que era regional, acuerdan que su distribución sea proporcional al número de habitantes y en este instante esto significa que Santiago nos llevaría un % bastante alto de este Fondo Regional. No puedo entenderlo. Si esto está determinado para las regiones, ahora en este instante, por una razón de índole político, por un asunto de tipo eleccionario, los diputados a nivel de la Región Metropolitana deciden de que se haga una distribución proporcional al número de habitantes.

Si nosotros seguimos haciendo una distribución proporcional al número de habitantes, este país no tiene posibilidades de salir adelante; Si se hacen inversiones públicas y verdaderamente sean de índole de servicios y no de producción, difícilmente vamos a salir adelante; si en nuestro caso de esta región, si no podemos invertir en infraestructura vial, no vamos a tener como sacar nuestra inversión de pino, que va a estar en 7 u ocho años más, en condiciones de poder ser explotada, pero no vamos a tener acceso, no vamos a poder sacarla. Yo visito Santiago y me encuentro con avenidas de 15 ó 20 metros pavimentadas que no llegan a ninguna parte, pero se invirtieron acá y no allá. Eso es la distorsión que se produce, la calidad de la inversión pública, eso es lo que nosotros queremos. Qué significa invertir en una región que va a producir y qué significa invertir en la Región Metropolitana, que va a ser un servicio. Qué ganamos con eso, que la condición de vida aquí en Santiago es bastante mejor, es mejor andar aquí en caminos pavimentados que en calles llenas de hoyos o en caminos ripiados.

Mejoramos las condiciones de Santiago, ponemos un Metro eficiente y hacemos una serie de iniciativas y al final la gente dice "mira es más difícil vivir en regiones". A lo mejor tenemos otra calidad de vida que aquí no se han percatado. es más fácil vivir acá. Por ejemplo, los colegios, ¿Cómo van a llevar profesionales? El ve que su futuro se limita porque, ¿cuál es el problema?, en las regiones ve que sus hijos no tienen la posibilidad de tener una educación al nivel que él la tuvo. Entonces esa persona se va, con raras excepciones, de algunas regiones, la cual es la mía. Yo creo que tenemos tan buenas universidades como acá, Entonces este es el problema y la preocupación nuestra, hay que buscar una fórmula de poder lograrlo.

Me parece que descentralizando los Ministerios es una fórmula, y eso se puede hacer. Ahora, tenemos que convencer a los de Santiago que descentralizando la condición del santiaguino va a ser mejor, y también la condición del país. Yo lamento haber tenido que decir esto, pero las regiones nos juntamos una vez en el año y siempre nos decimos lo mismo y siempre nos hemos dado de cabeza y se lo hemos dicho a todos los Gobiernos, porque para nosotros no hay gobierno, está el Estado y el Sector Privado, y el Estado siempre es permanente y los Sectores Privados también son permanentes.

Respuesta: Sr. Fernando Ordóñez.

De alguna manera, lo que usted plantea y concuerdo con muchas de sus afirmaciones, a mi me sugiere un poco el debate en que estamos. Este es un debate de sordos. Aunque el Estado **se descentralice perfectamente, si nosotros no empezamos a regular los elementos que condicionan el proceso de formación de capital en Chile, no habremos alterado en nada la estructura productiva y territorial del país.**

De alguna manera es yo diría, el problema de fondo. Tenemos que trabajar mucho para hacer conciencia y hallar una manera de abordarlo. Es que el costo de vivir en Santiago no puede ser el mismo de vivir en cualquiera provincia, porque a la larga el problema está en que usted en Santiago tiene la infraestructura financiada por el Estado, tenemos un sistema de tarificación energética que hace que, como aquí es el mayor punto de consumo, las tarifas eléctricas aquí en Santiago son más baratas, tenemos el mercado, tenemos la mano de obra calificada.

Si yo tengo que instalar una fábrica en Coyhaique, de partida voy a tener que instalar, junto al proyecto de la empresa, el reforzamiento de las líneas para que me den la energía y la potencia que necesito, voy a tener que llevarme a los técnicos y a los profesionales de Santiago pagándoles un sueldo más amplio, construyéndoles casas y dándoles algún tipo de beneficios que lo haga atractivo. En consecuencia, "Yo sector privado" ¿me voy a instalar en Coyhaique?. Jamás, si puedo hacerlo en Santiago. En consecuencia, por este proceso las regiones empiezan a convertirse en meros depósitos de productos naturales ¿y qué se instala en las regiones?, aquellas actividades que pueden estar allá, las actividades gerenciales, el manejo económico y técnico se va a hacer en Santiago. Esto, por mucho que lo denunciemos y lloremos, es una realidad, y para alterar esa realidad tendremos que llegar a los consensos políticos necesarios para que una patente comercial o industrial en Santiago sea más cara, de que el empresario que se localice en un centro que tenga estructura y la está saturando o poluyendo, pague un diferencial, de manera que, a través de los parámetros que hacen rentable o no un proyecto podamos incluir la localización.

Yo le digo, honestamente, que creo que sería de un simplismo político tremendo plantear ese tema hoy día.

Yo creo que la sociedad chilena está avanzando, yo creo que los problemas ambientales en Santiago, son lo suficientemente graves que ya se ha ido generando un cierto concierto, pero a largo plazo. Tenemos que ver qué pasa con los países industrializados y, obviamente, es bastante difícil instalar una fábrica en Washington D.C. o en Bonn o en Madrid, ¿por qué?, porque la reglamentación del Estado, por el sistema de tarificación y todos los derechos que se incurren en estas

iniciativas territoriales. Yo diría que esto tiene que ser, a mediano y largo plazo, la expresión operativa de una política regional, En en esta materia sería muy fácil para mí plantear la cosa de color de rosa. Yo los invito a ustedes a un realismo, son ustedes los actores los que están modificando físicamente el territorio y, en consecuencia, es muy importante que sean ustedes los que conozcan bien los elementos que regulan esto, y yo creo que a mediano y a largo plazo vamos a tener que llegar a eso, pero esto requiere consenso, requiere acuerdos políticos y generalmente y un período electoral o pre-electoral no es el más adecuado para abordar estas temáticas que van a implicar costos y que alguien tiene que pagar.

Yo creo que este es un tema que queda pendiente y en la medida que en instancias como estas se puedan debatir tomando posiciones, vamos a ir generando la base del consenso, la información necesaria para abordar estas materias en su real complejidad.

Yo quiero terminar agradeciendo a la Cámara Chilena de la Construcción la oportunidad que me dá de poder conversar con ustedes.

**EXPOSICION SEÑOR PRESIDENTE DE FUNDACION CHILE
DON IVAN LAVADOS MONTES**

Al continuar el desarrollo de nuestro Consejo Nacional N° 112, el Presidente de Fundación Chile, don Iván Lavados Montes, hará una exposición acerca del tema "Tecnología y Calidad en la Construcción". Tiene la palabra don Iván.

Muy buenos días. En primer lugar quisiera agradecer la distinción que se me hace de tener la oportunidad de hablar en esta sesión de la Cámara Chilena de la Construcción. El tema que se me ha solicitado, lo desarrollaremos en tres partes. Digo lo desarrollaremos porque le he pedido a un ingeniero de la Fundación, especialista en la materia, que desarrolle el tema más técnico. El primer tema que desarrollaré será de algunos aspectos generales "del desarrollo científico y tecnológico".

En segundo lugar, plantearé la experiencia de la Fundación Chile, dando alguna información de lo que hace la Fundación. Y, en tercer lugar, el tema específico-técnico le pediré al ingeniero agrónomo Enrique Mc-Manus, del Departamento Forestal, que lo explique, en relación a lo que está haciendo la Fundación.

En relación a los aspectos generales, quisiera referirme sólo a dos: lo que puede entenderse por sistema de desarrollo científico y tecnológico, como funcionan las cosas en Chile y, segundo, el tema del financiamiento del desarrollo científico y tecnológico en el país.

Desde un punto de vista general, en el desarrollo de un sistema científico y tecnológico hay cinco subsistemas fundamentales.

El primer subsistema es el de gobierno del sistema. En Chile la parte científica está a cargo de la Comisión Nacional de Ciencias y Tecnología, CONICYT, y la parte tecnológica está a cargo del Ministerio de Economía. He aquí una primera función donde creo que ha habido un adelanto en el país, en el sentido que se ha dividido, el tema de la investigación propiamente tal, del tema de la innovación, que es un tema de características y naturaleza absolutamente diferentes.

Otro subsistema, muy importante, es el de creación de conocimiento. Como ustedes saben este subsistema está en Chile, fundamentalmente, en manos de las universidades y de los institutos tecnológicos. También, recientemente, hay investigación que se hace al interior de las empresas y de algunas corporaciones privadas.

Quisiera decir dos cosas en relación al subsistema de creación de conocimiento. Desde el punto de vista de productividad científica, medida por el número de bytes que se publican en revistas con comité editorial, la productividad en Chile es la primera dentro de América Latina, por número de habitantes. La labor de investigación tiene pues una buena producción, medida simplemente por este calificador cualitativo.

Una segunda cosa que quisiera decir es que creo que hay, de alguna manera, un elemento de consenso en el país respecto de que mucha de la investigación que se hace tiene que ver más con la orientación, con las necesidades y con los requerimientos del extranjero, que con los requerimientos del sector productivo nacional. Hay un artículo muy importante de Joaquín Cordua, que demuestra que el origen del tema de investigación tiene que ver más con necesidades del propio investigador, en relación al desarrollo de su postgrado que con requerimientos de temas específicos para el país. Tenemos, entonces, de alguna manera, un sistema científico y tecnológico que en su aspecto de creación está funcionando verticalmente con demandas del exterior.

Hay un tercer subsistema: el de intermediación, de qué manera el conocimiento disponible puede usarse en el sector productivo. Desde ese punto de vista, hay dos elementos centrales: por una parte el sistema de consultoría tecnológica, que es aquel sistema que toma el conocimiento disponible y lo adapta a demandas específicas, y por otra el sistema de información. A mi juicio y a juicio de los artículos más recientes sobre esta materia, ahí tenemos el bloqueo fundamental en el desarrollo científico y tecnológico nacional, en el sentido de que no hay una buena conexión entre oferta y demanda de innovación del desarrollo tecnológico, porque, de alguna manera, el sistema de creación está mirando hacia el exterior y la utilización de conocimientos del sector productivo, como lo explicaré más adelante, es desde el exterior. En vez de tener un sistema horizontalmente adecuado, tenemos un sistema en que sus componentes básicos funcionan con relaciones verticales.

El cuarto subsistema se refiere al subsistema de utilización de conocimientos por parte de la empresa. Ya he adelantado que en el país es claro que el tema de gestión tecnológica es incipiente. No hay en nuestros profesionales una capacidad importante para manejar la tecnología como una variable fundamental de la producción, y la mayor parte de los conocimientos necesarios para el desarrollo de la innovación vienen del exterior, como también lo mencionaré hacia adelante.

Por último, el quinto subsistema en este enfoque global, se refiere a la formación de recursos humanos para la ciencia y la tecnología, para ser capaz de desarrollar los subsistemas anteriormente desarrollados. En un brochazo, no tengo más tiempo, lo que podría decir es lo siguiente: la generación de investigadores que vayan de alguna manera al subsistema de creación en el país es relativamente buena: hay postgrados que se están haciendo en el país, y hay sistemas de becas en el exterior, es decir, no hay demasiado problema en cuanto a creación de postgraduado desde el punto de vista profesional. Todos sabemos que con las condiciones actuales del país, en los niveles de licencia (me estoy refiriendo fundamentalmente a profesiones que requieren licencia), lo que se está produciendo en el país, y se va a seguir produciendo hacia adelante, es una heterogeneidad profesional muy grande. Chile ha sido distinguido en el mundo por tener una homogeneidad de sus profesionales. Con la existencia de cerca de 62 universidades, en este instante, lo que va a existir seguramente hacia adelante es una gran heterogeneidad que no va a tener las mismas posibilidades de organización en el mercado. Hace 10 años ser abogado, ingeniero o arquitecto en el país era relativamente lo mismo; ahora, como sucede en otros países, van a preguntar seguramente de donde viene este abogado, arquitecto o ingeniero, por lo cual se va a producir una segmentación fundamental.

En la preparación de recursos humanos creo que tenemos un problema muy grave y ustedes lo deben sufrir, en el tercer nivel, que es el nivel de técnicos, en donde no hay una adecuación muy importante. En los momentos de cesantía profesional, lo que pasa es que los profesionales bajan a realizar labores técnicas, pero no es lo mismo ser preparado para labores técnicas que para labores profesionales. Son disposiciones, habilidades distintas las que se requieren. A mi me preocupa enormemente la inexistencia de un sistema público de formación profesional y de técnicos en el país. Ustedes deberían saber que todos los centros técnicos que hay en el país son de características privadas, por lo que existen distintas dificultades, sobretudo el financiamiento de los más pobres, y también no existe INACAP vinculado a una política pública, específica. Creo que ahí tenemos un problema muy central. Eso es lo que podría decir en relación a este primer aspecto del primer tema que estamos trabajando en el sistema científico y tecnológico. Quisiera reiterar el concepto de que, a mi juicio, el problema central que tenemos es el bloqueo que impide esta interrelación entre el conocimiento disponible, lo que se investiga y la utilización del conocimiento por parte del sector productivo.

Una segunda cosa general que quisiera plantearles es qué se está haciendo en términos de financiamiento de la actividad de investigación y desarrollo en el país, que creo que se conoce poco y yo creo que honestamente es el elemento central de política pública que puede existir frente a los temas de investigación y desarrollo. Lo demás son declaraciones y no hay una asignación de recursos específicos sobre esta materia. El año 90 todas las cifras disponibles, tanto de organismos nacionales como internacionales, demostraban que el país gastaban en investigación y desarrollo, por utilizar un concepto amplio, alrededor del 0.37 % del Producto Geográfico Bruto. Ustedes saben que en los países desarrollados gastan el 3 ó el 4, incluso el 5 % del PGB en materia de investigación. La mayor parte de este gasto iba vinculado simplemente a las actividades propiamente de investigación científica, con poca actividad de características de desarrollo tecnológico e innovación.

Quisiera darles un ejemplo: en Chile en esa época se gastaban del orden de los 150-160 millones de dólares y en el país existían más de 4.000 proyectos de investigación, lo que da por resultado que el gasto anual por proyectos de investigación oscila entre 30 y 50 mil dólares. Con 30 y 50 mil dólares lo único que se puede hacer es tener un investigador que de alguna manera esté reflexionando sobre algún tema y haciendo algunas investigaciones de laboratorio existentes, por lo cual lo único que se puede hacer es una investigación básica, investigación científica, revisión bibliográfica. En los países en que se dedican de verdad al desarrollo tecnológico y a la innovación, cada proyecto oscila del millón de dólares hacia arriba. Entonces, aquí en Chile no tenemos simplemente un problema de nivel de gasto bajo, sino que también tenemos un problema de estructura de gasto. Por lo que la política es subir del 0.37 a un 0.50 del producto lo que ya se está logrando, y distribuir de manera diferente los recursos para llegar también a la innovación. Creo que este es un primer punto esencial.

En el país existen 5 mecanismos fundamentales, pero me voy a referir sólo a 4 de ellos, para financiar las actividades de investigación y desarrollo.

El primero es el "Aporte Fiscal Directo" a las instituciones que hacen investigación, que, como decía, básicamente son las universidades y los institutos tecnológicos de carácter público. Ha habido en los últimos dos años un aumento del aporte del 15 %, en términos reales, al sector universitario que ha permitido que de alguna manera las universidades mejoren su capacidad científica y tecnológica. Quisiera decir que en un período de 10 años, entre el 80 y el 90, el aporte fiscal directo e indirecto a las universidades bajó del 1.3 % del PGB al 0.50 %. En este instante se está en un proceso de recuperación pero que según lo han explicado las autoridades, en términos generales, no puede ser más allá de un 15 % anual, por lo cual llegar a un aporte fiscal para el sector universitario del 1 % del PGB se logrará en 4, 5 ó 6 años más. Pero hay una recuperación, en cuanto al aporte fiscal, tanto para las universidades como para los institutos.

La segunda fuente de financiamiento, y en esto quisiera detenerme un poquito más porque creo que es interesante y se conoce poco, se refiere a los "Fondos Concursables", recursos que el Estado pone a disposición del Sistema Nacional de Investigación para que, mediante concurso calificado por árbitros calificados, perdóneme la redundancia, sean asignados a proyectos en función de los objetivos que ellos persiguen. En la actualidad, en el país hay tres fondos fundamentales: FONDECYT (Fondo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico), que tiene un gasto anual del orden de los 15 millones de dólares al año. Hoy día sale un artículo en la segunda página de El Mercurio, diciendo que FONDECYT ha disminuido sus recursos, y eso no es cierto. El flujo anual sigue siendo el mismo de 15 millones de dólares al año. Lo que pasa es que, desde hace 2 años, FONDECYT está financiando proyectos que duran más de 1 año, por lo cual se aprueban cada año menos proyectos que antes, pero durante el período anual el gasto es el mismo. No se ha incrementado, pero tampoco ha disminuido. Son proyectos que se asignan básicamente en relación al criterio de excelencia, el que está vinculado, definitivamente, al currículum del investigador, por lo cual no importan las áreas prioritarias. Lo que tiene interés es mantener una capacidad científica y tecnológica importante en marcha. Este Fondo lo estableció el gobierno anterior, y yo considero extraordinariamente positivo haber llegado a este nivel y a esta situación, que ha permitido que se mantenga la productividad científica del país.

El actual gobierno, con recursos del Banco Interamericano de Desarrollo, ha creado un segundo fondo, que se llama FONDEF (Fondo de Fomento), que para los tres próximos años dispone de 70 millones de dólares como aporte extranjero del BID, más los recursos que aporta el propio Estado a las universidades y los demás sectores institucionales. La idea es financiar proyectos más grandes que vayan a la innovación tecnológica. Las áreas prioritarias son, básicamente: agroindustrial, recursos forestales, recursos marinos, industria e informática, que de alguna manera significan los elementos centrales para el desarrollo en la segunda fase del modelo exportador. Los que se ven en el FONDEF son proyectos que tienen que ver con el criterio de pertinencia, no con el criterio de excelencia, lo que se evalúa, fundamentalmente, por árbitros

calificados. Es la vinculación que tiene el respectivo proyecto a la solución de un problema concreto, cuestión que es distinta en FONDECYT, donde, como decía, lo que se aprecia fundamentalmente es la calidad intrínseca del proyecto en relación al currículum del investigador principal. La convocatoria a estos proyectos ha sido bastante exitosa. Hay más de 700 proyectos presentados, y van a estar asignados el próximo mes a través de un mecanismo transparente, público y calificado. En este primer concurso se van a gastar del orden de los 35 millones de dólares, y se van a asignar a universidades e instituciones privadas que hacen investigación y desarrollo en términos generales.

El tercer fondo concursable que existe es el FONDEC, que se ha constituido, también, con créditos del BID, para gastar en los próximos 3 años del orden de los 35 millones de dólares como aporte externo, que es administrado por CORFO, y que se constituyó sobre las bases del Fondo de Desarrollo Empresarial existente con anterioridad. La idea de este Fondo no es apoyar a universidades, institutos tecnológicos o investigadores, como en los fondos anteriores, sino que apoyar directamente a las empresas. Lo único que se acepta son proyectos de investigación, o de garantía tecnológica, o de incremento de la capacidad tecnológica de las empresas que vienen presentados por las empresas. Otra cosa es que la empresa, con esos recursos, muchos de los cuales son donación y la mayor parte son subsidiados, contrate directamente con una universidad o investigadores para realizar esta actividad. Ese es el segundo gran mecanismo que hay en cuanto a financiamiento, que son los Fondos Concursables: FONDECYT, excelencia, calidad, investigación científica; FONDEF, pertinencia, desarrollo nacional, prioridades; y FONDEC, básicamente vinculado para que la empresa demande más tecnología y mejore su capacidad interna de gestión tecnológica.

El tercer mecanismo de financiamiento son los "Contratos". Ustedes saben que hay un mecanismo de exenciones tributarias, cuya ley es mala y que funciona mal. Hay una comisión funcionando para tratar de mejorar las políticas sobre esta materia, que permita descargar a las empresas, desde el punto de vista tributario las donaciones que hagan, y que de verdad haya contraprestación. El problema central, para los que han manejado esta situación, es que no hay una contraprestación, sino que tiene que ser, como el concepto jurídico lo señala, una donación sin vuelta, y eso internacionalmente se ha visto que lo único que produce son complicaciones. Es preferible tener un mecanismo de exención tributaria que vaya directamente en relación a una contraprestación que universidades o institutos tecnológicos den a la empresa correspondiente. Lo demás lleva a las mentiras que actualmente se hacen: que por un lado se hace una donación y por el otro se hace otro contrato subsidiado entre la universidad y la empresa.

Y el cuarto mecanismo es la "Cooperación Internacional", donde hay recursos significativos que en el futuro se van a poner en manos de los actores fundamentales del desarrollo científico tecnológico. Digo hacia el futuro, porque yo que presido la agencia de Cooperación Internacional de Chile, creo personalmente, que en esto el país entero ha sido exitoso. En donaciones y en créditos blandos se han obtenido del orden de los 800 millones de dólares, cifra que nunca se

había visto. Pero esos recursos, en los primeros dos años, se han ido básicamente a sectores sociales. Ustedes saben que muchos de esos recursos han ido también al sector vivienda. La idea es que en los próximos dos años los recursos que se consigan, tanto de donaciones como de créditos consecionales, vayan, básicamente, al desarrollo científico y tecnológico, por una serie de razones.

Eso es lo que quería decirles, en término de fuentes de financiamiento.

En relación a la Fundación Chile que es el segundo tema que me interesaba tratar, quisiera referirme sólo a 3 ó 4 aspectos.

El primero, simplemente de carácter descriptivo, es su naturaleza institucional.

La Fundación Chile es una institución privada, creada por ley. De partida comparto con ustedes una idea que es muy importante: tiene las ventajas de ser privada y tiene la ventaja de haber sido creada por ley, casi la única institución de esta naturaleza que existe en el país, además de las universidades de derecho privado que tienen aporte fiscal, que es el otro símil que podría hacerse sobre este asunto.

Segundo, ustedes saben que la Fundación Chile fue constituida con un aporte del Estado chileno, y un aporte de la ITT Corporation, que son los dos socios de esta institución. Tercero, la Fundación fue creada con un patrimonio de 50 millones de dólares, cuyo aporte lo hizo la mitad la ITT y la mitad el Estado de Chile. Desde ahí nunca más el Estado de Chile ha entregado recursos a la Fundación. En este instante la Fundación tiene un patrimonio del orden de los 60 millones de dólares. Cuarto, que a mi me parece importante la constitución del Consejo Superior Directivo. La Fundación es dirigida por un Consejo de 12 personas, 6 de los cuales son de la ITT y 6 del Gobierno. Entre esas 12 personas se elige al Presidente, cuya única restricción estatutaria es que siempre tiene que ser designado de entre los Directores elegidos o nominados por el Estado. Creo que el Consejo Superior Directivo cumple un papel fundamental, porque hay una extraña e importante mezcla, que en otras instituciones debería haber, entre académicos, empresarios y funcionarios públicos.

Segundo aspecto de la Fundación Chile: criterio y orientación generales. En relación a criterios y orientaciones generales, el primer punto es el tema de la innovación. Lo que trata de hacer la Fundación es innovación y no investigación. Innovación para nosotros es la creación o adaptación de un nuevo producto, proceso o servicio, que tiene valor de mercado. Si existe un nuevo proceso o una modificación de un proceso o un producto o un servicio que es muy bonito, que es muy bueno, pero que nadie lo compra no hay innovación. Desde ese punto de vista, nosotros estamos simplemente en el universo de la innovación que tiene que ver con que los procesos, los productos o los servicios se incorporen al mercado, por lo cual estamos en una idea de la teoría del pool, que partimos de la demanda, partimos de las oportunidades de negocio. Todo el desarrollo científico y tecnológico que se ha hecho en el país ha partido de la teoría del pool, en el sentido que se ha creído que por

hacer más investigación, y sólo por esa razón, automáticamente el sector productivo iba a tener más tecnología disponible e iba a hacer más innovación. Yo creo que a estas alturas ha quedado claro que un país pueda hacer mucha investigación y nunca llegar a la innovación, en la medida que no hayan otros mecanismos de características financieras y otro tipo de actividades que logren este pool. En el país eso ha sido así, y a mi me parece que es una cosa muy importante, y lo digo porque lo dice la Fundación. Una cosa muy importante que ha hecho es partir de la otra punta, partir de la oportunidad del negocio y sobre eso construir innovaciones que vayan al sector producción.

Un segundo criterio central que tiene que ver con lo mismo, es la importancia del mercado. De verdad los proyectos que surgen en la Fundación, normalmente parten de oportunidades de mercado más que de ofertas tecnológicas existentes. Las oportunidades de mercado nos hacen buscar tecnologías disponibles, básicamente en el exterior, y solamente se hace investigación cuando es necesario adaptar un desarrollo tecnológico a las necesidades nacionales. Quisiera decir que esto es posible hacerlo en Chile, esto de partir de la innovación, porque hay una capacidad científica y tecnológica disponible. En otros países, donde no existe esa capacidad no puede hacerse el mismo modelo de la Fundación.

Un tercer criterio básico de la Fundación es su especialización, especialización en dos sentidos: sectorial y del modo de hacer las cosas. Ustedes saben que la Fundación solamente trabaja en recursos marinos, forestales y en agroindustriales, y estamos abriendo un área de informática con un objetivo muy preciso, y desde el punto de vista de la modalidad de trabajo, hacemos algunas cosas y no todas las cosas que nos piden. Hay un criterio de especialización que creo que es importante.

Un cuarto criterio, que yo creo que vale la pena expresar, es la modalidad de financiamiento. La Fundación es una Institución chica, más pequeña de lo que se cree. Tiene un gasto anual de unos 12 millones de dólares, los cuales se financian en un 55% por la prestación de servicios directos que la Fundación hace en contratos con el sector productivo; unos 2 ó 3 millones de dólares se financian con excedentes de las empresas, cuando existe, o con aportes patrimoniales del fondo común; y el resto con los intereses del capital que están en el mercado de capitales correspondientes.

Una quinta característica es el personal. Es un personal bueno, de mucha calidad, pero eso tiene que ver con las características privadas que tiene la Fundación. Nosotros competimos en remuneraciones con el sector privado y no con el sector universitario. Lo que quiero decir es que el éxito de la Fundación, y se plantea por qué no todo es así, por qué no todas las Universidades son así, o por qué no todos los Institutos Tecnológicos son así, tienen que ver de verdad con las condiciones iniciales de la Fundación pues se trata de una Institución Privada que no tiene metida todos los días a la Contraloría encima. Cuando hay libertad para asignar recursos en torno a mecanismos y criterios de mercado, es más fácil funcionar que cuando existen todas las otras restricciones que tienen los entes públicos sobre esta materia.

El tercer aspecto, y voy terminando, son las formas de trabajo, cómo hace las cosas la Fundación. La Fundación tiene 3 modalidades importantes de trabajo:

- 1) Es la difusión y capacitación de tareas, con la actividad tradicional de hacer seminarios especializados, tener revistas especializadas, etc. Hay una labor importante de difusión, de innovación y de tecnologías por parte de la Fundación.
- 2) Prestación de servicios, contratos con la empresa, certificación de calidad, diseño de proyectos, estudios de prefactibilidades. Eso es importante, a mi juicio, por tres razones:
 - Primero, por una razón de ingreso: como les decía significan un 52% ó un 55% de los ingresos totales.
 - Segundo, por la cercanía con el sector privado. Es una manera de estar muy cerca del sector privado y evaluando su requerimiento.
 - Tercero, porque está comprobado, a nivel nacional, que las mayores innovaciones tecnológicas que se producen en países en desarrollo son de carácter periférico. Esto quiere decir que a partir de un núcleo central tecnológico, hay modificaciones a esa tecnología que permiten desarrollos sustanciales. Son desarrollos incrementales que mucho tienen que ver con la prestación de servicios. De verdad, me estoy refiriendo a innovación y no a investigación. No hay transformaciones fundamentales en los países en desarrollo en cuanto a crear innovaciones fundamentales. Lo que se hace se transfiere, se adaptan y se mejoran procesos y tecnologías que tienen un valor importante hacia el futuro, y a mí me parece que por eso es importante la prestación de servicios.
- 3) Y la tercera modalidad, que yo creo que es la más significativa, la más importante, la más revolucionaria a nivel mundial es difundir tecnologías creando empresas. Cuando la Fundación cree que hay una oportunidad de negocios importante, basada en una innovación nueva, crea una empresa que entra a competir con todas las dificultades y ventajas que ello puede tener en el mercado real, sin privilegio tributario y sin ninguna significación diversa en ese punto. La Fundación ha creado 28 empresas hasta el momento, en las áreas fundamentales, desde el Norte hasta el Sur del país. Ya se han vendido 4, porque la idea es que cuando hay privados reales que están haciendo lo mismo, la Fundación vende su empresa y va a otra cosa. Creemos que desde aquí al 94' vamos a vender unas 8 empresas adicionales. Eso permite alguna ganancia de capital para seguir financiando e ir haciendo otro tipo de cosas. A mí me parece, no tengo más tiempo para dar más antecedentes, que aquí hay un mecanismo innovativo importante de transferir tecnologías, haciendo ver que la tecnología es un buen negocio.
- 4) Cuarto, y con esto ya termino, problemas surgidos de la experiencia, cuáles son los problemas fundamentales que nosotros tenemos entre mano. Tenemos varios, pero yo quisiera decir lo más grueso.

El primero es la compatibilización entre rentabilidad social y rentabilidad privada. La Fundación es una Institución Privada que actúa en el ámbito privado y que tiene que autofinanciarse, pero es de interés público, hay recursos del Estado y de la ITT con un sentido público, y no siempre coincide la rentabilidad privada con la rentabilidad social, y desde ese punto de vista, la tensión permanente que vivimos es muy grande. Quisiéramos hacer más cosas con rentabilidad social, es decir, que la apropiación de bienes públicos no pueden ser simplemente por nosotros. Quisiéramos tener o crear más bienes públicos, no siempre bienes privados, pero no podemos hacer todo lo que quisieramos porque nos desfinanciamos. Y ahí hay entonces un tema que nos complica, por lo cual siempre hay un equilibrio bastante inestable.

El segundo tema es la relación con el sector privado. De verdad para una Institución que tiene por objetivo apoyar al sector privado, era mucho mas fácil trabajar con el sector privado los años 70 y 80, cuando se creó la Fundación, que trabajar con un sector privado actual, sofisticado, que ha incorporado gestión profesionalizada, moderna, etc. En algunas áreas el sector privado va mucho más adelante que lo que puede ir una Institución del tipo de la nuestra, por lo cual hay una dificultad enorme, que requiere cambios sustanciales desde el punto de vista de los compromisos, de la naturaleza, de los procedimientos, de los mecanismos de la Fundación. Es complicado tener una Fundación mirando hacia la exportación, cuando estamos asistiendo a una segunda fase del modelo exportador. Es más fácil funcionar en la primera que en la segunda. Estos son los comentarios que quería hacerles.

Muchas gracias.

INTERVENCION DEL SEÑOR ENRIQUE MC-MANUS

¡Muy Buenos Días!

En primer lugar, es para nosotros, los técnicos de la Fundación, motivo de gran orgullo poder estar presentes en este Consejo Nacional N° 112 de la Cámara Chilena de la Construcción, para contarles de un Proyecto que para el Departamento Forestal y la Fundación ha sido importante, un Proyecto que ha costado mucho echar a andar, tomando en cuenta las especiales características de la Fundación Chile. Como les explicaba recién don Iván Lavados, tenemos que luchar contra el autofinanciamiento, tenemos que innovar, tenemos que estar produciendo cosas nuevas todos los días.

Voy a hablar de un tema que muchos de ustedes conocen, la **vivienda energitèrmica** que, de alguna manera, algunos empujan y también muchos detractan, pero con una orientación particular hacia el interés que ustedes tienen respecto de cuál ha sido la experiencia de construir con calidad. Esa va a ser la orientación que le daremos a esta exposición sobre el Proyecto de la Vivienda Energitèrmica.

Dicho Proyecto es consecuencia de la decisión de entrar a trabajar en el sector forestal por parte de la Fundación Chile. Hace unos 10 años la Fundación Chile se preguntó si realmente la presencia del sector forestal, en lo que significaba la actividad del país, era importante o no, y si la presencia de la Fundación Chile en este área era importante. La decisión fue entrar, y hoy día tenemos un sector forestal que está creciendo a unos ritmos comparables con el sector de la construcción. Creemos que la actividad forestal, en cuanto a producción, se podría llegar a duplicar en unos 8 años. Estamos exportando 1.000 millones de dólares al año, y vamos a tener una disponibilidad creciente de madera para el futuro. Y la madera es en esencia un material de construcción.

Por otro lado, nos preguntamos si en Chile realmente se construía en madera o no, y, revisando las estadísticas, uno puede llegar a la conclusión que la madera no tiene una posición muy importante dentro de lo que es la construcción en Chile, no obstante, sí tiene presencia. Yo estuve viendo estadísticas del año 1990, que dicen que el 15% de las viviendas que se construían en Chile son viviendas con estructuras de madera - estoy hablando de superficies, no de número de unidades - , y a eso tenemos que agregar que todas las viviendas tienen necesariamente algo de madera, porque en la gran mayoría su estructura de techumbre y las ampliaciones de las manzardas están construidas con madera. No obstante, la madera hoy en día está en una situación de un desprestigio muy grande, y eso mismo ocurría hace unos 10 años, y fue lo que motivó a la Fundación Chile a entrar en este tema.

Voy a detener unos minutos este análisis, para comentar algunos ejemplos que considero exitosos a nivel mundial. Me refiero a Sistemas Constructivos y también a los Materiales.

Voy a citar el ejemplo de Norteamérica y el de Japón. En estos países, un 80 ó 90% de las casas

se construyen con madera, quizás utilizando algunos sistemas constructivos un tanto distintos pero, finalmente, con madera. Uno podría pensar que ellos son productores de maderas. Norteamérica lo es, pero Japón es un importador de madera. Esto significa que la madera, como material de construcción, es un material tremendamente noble y vale la pena gastarse miles de millones de dólares en importarlo para construir con ese material. Por ejemplo, les puedo citar que Japón hoy día importa la producción equivalente a 10 aserraderos de los grandes que hay en Chile, exclusivamente en madera para construcción, madera estructural clasificada como tal.

En el caso de Inglaterra ocurre algo parecido. Podríamos pensar que en esos países se usa madera porque hay una tradición de utilizarla. Probablemente en Norteamérica es así, pero resulta que los métodos que se están usando hoy día para construir en Japón son métodos que vienen de otros lados, son métodos importados y que atentan contra la cultura japonesa. Por lo tanto, no es una situación cultural el uso de la madera para construir, sino que es realmente saber apreciar las ventajas del material, tanto desde el punto de vista del usuario, como de aprovechar las ventajas que tiene para construir en sí, es decir, industrialización, rapidez de construcción, utilizando una cantidad de mano de obra significativamente inferior a la que se usa en los sistemas tradicionales. Entonces, digamos, la clave del éxito de la madera en esos países no está en que ahí se dispone con abundancia del recurso, ni de que a la gente le gusta la madera. Hay otras razones por las cuales el sistema constructivo en madera ha sido exitoso. Desde mi punto de vista, puedo enumerarles 4 razones:

- La primera se refiere al cuadro normativo. Existen normas que son efectivas, y digo efectivas porque hacer normas es muy fácil, pero sólo que esas normas se cumplan y que todo el mundo las cumpla las hace ser efectivas, y esa es una razón del éxito. En esos países existen unos cuadros normativos tremendamente rigurosos, pero, ¡ojo! uno podría pensar que esto viene como una imposición del Estado, a través de la Ordenanza de la Construcción, o a través de los Códigos Federales, Regionales o Locales, y no es así. Por ejemplo, se pueden citar normas para clasificar madera, normas que regulan la calidad de la impregnación, normas que regulan la calidad de los contrachapados, normas que regulan la calidad de las construcciones, pero todas vienen de las mismas asociaciones de productores, es decir, son los productores los que crean los estándares, y una vez creados y aceptados, los aplican. Nace de ellos el producir con calidad y crear una competencia, un marco de competencia leal entre ellos.
- Estos productores se ponen a tono con el sistema, hacen la innovación (está en ellos hacer la innovación) y apoyan el desarrollo de nuevos productos. Hay productos extraordinarios que han nacido al amparo de los mismos productores. No nacen de una Universidad, sino de los propios productores.
- Es muy importante el conocimiento, hablo de conocimiento en cuanto a capacitación, en cuanto a educación. Y es importante no solamente a nivel de profesionales universitarios. La construcción parte por un diseño de

arquitectura, sigue por un cálculo estructural, después viene toda la etapa de ejecución de la construcción en términos de la planificación de la obra, pero, finalmente, toda la responsabilidad recae en el hombre que tiene que tomar el martillo, que tiene que tomar el serrucho o la pala o la llana, y tiene que construir. No sacamos nada con tener profesionales extremadamente bien preparados, si no tenemos obreros extremadamente bien preparados, y eso es fundamental. El señor Ministro recién se refería al crecimiento que está teniendo el empleo, y cómo ese crecimiento va a ser sostenido en el tiempo, cómo ha habido un aumento en las remuneraciones reales de los trabajadores. Recién se acaba de firmar el aumento del salario mínimo. Hoy día un carpintero bien calificado no gana un salario mínimo, y eso lo sabemos muy bien nosotros a través de nuestra empresa constructora. Es un hombre que recibe un salario bastante digno, y yo creo que con el tiempo esta situación va a ir incrementándose, es decir un carpintero o un obrero calificado va a ir costando cada vez más caro, y en la medida que este hombre esté bien calificado y sea capaz de hacer un trabajo eficiente, rápido y de buena calidad, va a valer la pena.

- Por último, el control es otro de los puntos claves dentro del sistema exitoso de Norteamérica y Japón. Todo esto que he hablado se controla. Existen estamentos para controlarlos. Por ejemplo, la calidad del recurso humano: los carpinteros, tienen que dar pruebas de suficiencia, tienen que demostrar ante asociaciones de constructores que son capaces de hacer las cosas bien, de lo contrario no tienen licencia para trabajar. Eso mismo ocurre a nivel de los arquitectos, a nivel de los materiales de construcción, y a nivel del producto terminado, vale decir, la casa.

Creo que estos cuatro puntos son los que justifican en parte el éxito que ha tenido el Sistema Constructivo en Madera en los lugares que he mencionado, tomando en cuenta las potencialidades que tiene la madera, sacando el máximo de provecho que tiene a través de la industrialización, de la racionalización, todo eso ha empujado al sistema, y por eso hoy día el 90 ó 95% de las casas en estos países se contruyen en madera. Esa es la razón y no porque allá haya más madera.

¿Qué pasa ahora en Chile? La Fundación Chile, tomando en cuenta su objetivo, cual es innovar, hacer transferencia tecnológica, vio en esto un desafío. Había al frente una verdad del porte de un edificio, que era que en otros países sí se construye en madera, ¿por qué en Chile no? No había ninguna razón que impidiera que en Chile se construyera en madera, no hay ninguna razón técnica, ni cultural, ni de abastecimiento, ni tecnológica. Entonces, la Fundación hizo suyo este desafío, ¿cómo?, viendo primero tecnologías de punta utilizadas en el mundo, trayéndolas a Chile, adaptándolas y, por otro lado, utilizando los esquemas de trabajo que les he presentado recién, es decir, trabajar con calidad, trabajar con educación, trabajar con control y trabajar muy de la mano con los productores.

Cuando este proyecto nació y salimos al sector privado a buscar apoyo, nos encontramos con una pared de ladrillo. Por cierto esa pared significó que ningún privado

nos creyó, y hubo que crear un consorcio inter-institucional con un nombre tremendo, digamos, que no era más que juntar a CONAF, a la Universidad de Chile y a la Fundación Chile en un Proyecto que nosotros creíamos que tenía o iba a tener una trascendencia muy importante. ¿Qué hizo ese consorcio inter-institucional? Trabajó en cuatro áreas bien puntuales: desarrolló estándar para productos, desarrollar los productos conforme a esos estándares; planificación y desarrollo de ensayos que evaluaran la entrada del sistema constructivo con un respaldo real, que no fuera un volador de luces, para poder introducirlo en forma responsable.

En lo que fue el desarrollo de estándares y desarrollo de productos hay que mencionar gente que realmente creyó en el sistema. Por ejemplo, cito con nombre y apellido, INFODEMA, empresa pionera. Ellos fueron los que desarrollaron en Chile el contrachapado estructural. Desarrollamos los estándares primero, y hoy día el contrachapado estructural que ellos producen está certificado, calidad segura, y cumple los requisitos de los mercados más exigentes en el mundo. Eso es una empresa pionera.

Los impregnadores o un grupo de 4 a 6 empresas impregnadoras que se subieron al carro y empezaron a producir conforme a las normas chilenas vigentes para el producto, que antes nunca se había hecho, hoy día producen, venden y pueden asegurar que su calidad se ajusta a esas normas.

La CORMA (Corporación Chilena de la Madera) en el año 1985 - que fue el Proyecto que me llevó a la Fundación Chile - comenzó a trabajar en el desarrollo de una norma de clasificación visual para pino estructural, que culminó el año 90. Hoy día tenemos una norma de clasificación visual para pino estructural, que asigna a tensiones de resistencia a la madera clasificada conforme a esa norma, y que, a su vez, es base para la norma de cálculo estructural en madera, y ésta está respaldada por más de 12.000 ensayos de piezas de tamaño real. Es un esfuerzo tremendo el que se ha hecho, y ahí sí que el sector privado empezó a sentir la importancia del proyecto.

Ensayos de elementos: una vez que teníamos este background, o sea ya teníamos el conocimiento de que la madera clasificada de una determinada manera tenía una resistencia, que teníamos el contraenchapado, que teníamos otros productos, empezamos a construir muros y a ensayarlos. Por ahí alguien me decía que no pasan la norma del fuego. Momento, nosotros eso ya lo tenemos estudiado. Estudiamos 30 soluciones de combinaciones de materiales para poder decir que estamos okey con respecto al fuego, estamos en la parte mecánica, estamos en el problema de la humedad, tenemos resuelto el problema acústico, es decir, hay de atrás un respaldo tremendo, un esfuerzo tremendo, y esto sí que también contó con el apoyo del sector privado.

Por otro lado, el proceso de transferencia tecnológica no se verifica si es que ese conocimiento no se transfiere, y es así como durante los 10 años de vida del consorcio inter-institucional, se hicieron más de 10 seminarios técnicos, invitando a expertos extranjeros, seminarios donde se mostraba lo que nosotros habíamos hecho. Por último, tenemos logros materiales. Durante la vida del consorcio hubo 2 proyectos muy importantes en los cuales

se usó madera como una alternativa viable para construir: un Proyecto de Vivienda de Forestal ARAUCO, donde se hizo una Villa a la entrada de Arauco, que fue del orden de unos 4 ó 5 mil metros cuadrados; y el otro, importantísimo, fue el de Minera "La Escondida": 22.000 metros cuadrados de construcción en madera, que fue la alternativa que en este caso respondió a los especiales requerimientos que tenía ese proyecto. Esos dos proyectos estuvieron y nacieron en Fundación Chile. La actividad del consorcio termina con la construcción de la primera casa energitérmica demostrativa en La Dehesa. Ahí termina el consorcio. De ahí en adelante sigue la Fundación Chile sola, digo sola porque ya no hay consorcio en este andar, mucho más apoyados ahora por el sector privado.

En ese momento, teniendo la confianza de que teníamos los conocimientos mínimos como para empezar a hablar en serio, empezamos a buscar apoyo en el sector privado para que la gente construyera viviendas energitéricas. Digamos que la respuesta fue de tibia a fría. Pues bien, nosotros creíamos positivamente que el negocio era negocio, y, por lo tanto, creamos una empresa filial. Como bien lo dijo don Iván Lavados, el mecanismo de acción directa se verifica si el sector privado no cree en el sistema, y nosotros sí creemos que hay un hecho marcado y esto es negocio, lo hacemos, y lo hicimos. Creamos, además, una filial que producía madera estructural, y produce madera estructural hoy día, para poder abastecer a los proyectos nuestros y a otros proyectos importantes.

Seguimos difundiendo el sistema desde el año 87 hasta ahora, y, por último, hoy día estamos abocados a la confección de un Plan Trienal, de aquí al año 95, muy bien estructurado de manera de poder introducir ya en forma definitiva el concepto de vivienda energitérica en el país, tanto a nivel del usuario como del constructor, del corredor de propiedades, del hombre que tiene que ponerle un valor a la casa, el tasador, de la Compañía de Seguros que tiene que asegurarla. Estamos en eso.

¿Cuáles son los logros que hemos tenido? Creo que el logro es que hoy tenemos una empresa constructora que ha construido 17 casas y ha ganado plata. Creo que eso es fundamental; ¿de qué otra manera podemos demostrar que el sistema sirve? Si estuviéramos perdiendo plata ya lo hubiéramos cerrado. Y el proyecto continúa este año con la construcción de unas 14 a 16 casas más, lo que está demostrando que el negocio es negocio. Por otro lado, hay gente que nació al amparo de la Fundación en cuanto a actividad y que hoy día está exitosamente compitiendo con los sistemas constructivos tradicionales. Hablo, por ejemplo, de campamentos mineros, proyectos para el Ejército, construcciones en Isla de Pascua, la construcción de un hotel que salvó la temporada de esquí, cuando se quemó el Hotel Termas de Chillán. Con otro sistema constructivo no se podría haber hecho eso.

La madera realmente está demostrando que es un material viable y que es negocio construir en madera, porque esa empresa tampoco está perdiendo plata, me imagino, porque ya tiene varios años funcionando. ¿Entonces, qué es lo que ha ocurrido? - Hablo de esta empresa o estas empresas que no son Fundación Chile - . Han sabido aprovechar

todas las ventajas que el sistema tiene, a través, por ejemplo, de la industrialización.

Hoy día nos estamos enfrentando a unos desafíos importantes. Ya mencioné algunos al comenzar. Desafíos hacia adelante: queremos demostrar con hechos concretos que construir en madera es buen negocio, de manera que no sólo nosotros construyamos 100 ó 200 casas al año a través de nuestras empresas filiales, sino que nazcan empresas constructoras, o que empresas constructoras deriven hacia nuestro sistema. Nosotros creemos que eso es negocio y vamos a tratar de empujarlo muy fuertemente.

Por otro lado, además de lo que ya comenté antes, en cuanto al empleo, al costo de la mano de obra, hay una situación de energía. Chile es un país deficitario en energía; no obstante, nuestras casas son tremendamente eficientes, en cuanto al valor energético de calefacción, y son tremendamente eficientes en cuanto a la producción. Producir un metro cúbico en madera, o producir un metro cúbico de terciado tiene muy poca energía incorporada: este palito es energía solar básicamente. El hormigón, el fierro y el cemento, y los ladrillos, por cierto, son elementos constructivos que tienen una gran cantidad de energía incorporada. La energía está siendo escasa y va a ser más escasa en el tiempo. La madera es un recurso renovable, no tenemos que hacer un hoyo para sacar una silla y después dejar el hoyo: los árboles vuelven a crecer, son plantaciones, es un cultivo. Entonces, por ese lado también se justifica el proyecto. Creemos que necesariamente en el tiempo este negocio va a tener que ser mejor negocio.

¿Qué es lo que vamos a hacer de aquí en adelante? Queremos crear un sistema de control y certificación de materiales, asociado con nuestro sistema, hablando siempre en el contexto de la madera, de los procesos constructivos y el producto final, háblese de la casa. Para casas de maderas queremos hacer eso. Hoy día lo estamos aplicando en nuestra filial. La Constructora Inmobiliaria 2.000 no solamente tiene que construir y hacer negocios, sino que, además, tiene que pagarnos una mochila bastante pesada a nosotros, porque nosotros les certificamos las casas a ellos. Estamos encima de ellos viendo que las cosas las hagan bien, y ellos nos aportan recursos para que nosotros podamos seguir adelante con esta iniciativa. Por lo tanto, además, ellos tienen una doble mochila, digamos. Vamos a crear un sistema, queremos crear un sistema de certificación de materiales, procesos y productos.

En materia de capacitación, vamos a diseñar un programa de perfeccionamiento para carpinteros y especialidades aplicadas a la construcción en madera. Está llegando próximamente un especialista extranjero, que es experto en el diseño de programas de capacitación y en capacitación, y vamos a desarrollar el sistema, o los manuales o los procedimientos.

En cuanto a educación, estamos trabajando con las Universidades a largo plazo, a nivel de los alumnos de tercero, cuarto o quinto año en las Facultades de Arquitectura. Es importante que los profesionales jóvenes que salgan al mercado conozcan este material y sus ventajas.

En cuanto a desarrollo, creemos que todavía falta mucho por hacer, y hay que seguir mejorando aspectos

tecnológicos. Hay otro aspecto fundamental que es el desarrollo de mercado. La tecnología de industrializar viviendas permite exportar viviendas. Se pueden exportar viviendas o componentes de viviendas de madera; no se pueden exportar viviendas de albañilería, y es una forma de incorporar valor agregado a nuestra creciente disponibilidad de madera. Con el tiempo eso va a ser buen negocio. Nosotros estamos diferenciando a nivel de Latinoamérica, que puede llegar a constituirse en un buen mercado para nuestros productos, y más allá, también.

Por último, y ya lo mencioné, el proceso de transferencia tecnológica no se verifica si es que no se hace difusión, y vamos a trabajar fuertemente en la difusión de nuestros proyectos. El problema es que en esto no queremos estar solos; y hoy día, frente a mí, tengo a lo mas granado: los empresarios de la construcción, que se reúnen en la Entidad Gremial que es la Cámara. Formalmente les pedimos ayuda en este proyecto: construir con calidad. Creo que nuestro pequeño aporte, porque es pequeño en cuanto a sistema, a ustedes les puede servir en los otros sistemas. Sé que ustedes están preocupados de la calidad, por algo nos invitaron a hablar de calidad. A lo mejor lo que hoy día les he presentado como estructura les puede servir, pero, por Dios, que nosotros también necesitamos la ayuda de ustedes para poder seguir empujando nuestro proyecto hacia adelante.

¡Muchas Gracias!

**INTERVENCION SR. MINISTRO DE HACIENDA
DON ALEJANDRO FOXLEY**

Junto con dar la bienvenida a nuestra casa al señor Ministro de Hacienda, don Alejandro Foxley, deseo destacar ante nuestro Consejo Nacional la excelente disposición que ha mostrado el señor Ministro hacia nuestra Institución en todo este período, y quiero agradecerle muy sinceramente, a nombre de la Cámara Chilena de la Construcción, que haya querido acompañarnos en esta mañana y exponernos sobre la situación económica. Tiene la palabra el señor Ministro.

Gracias Alfredo por esas palabras que valoramos mucho y que quisiera retribuir, porque me parece que la Cámara Chilena de la Construcción ha sido históricamente una institución gremial que siempre se ha planteado en términos positivos y constructivos respecto de las autoridades de Gobierno. Me refiero, desde luego, no sólo a la buena relación que hemos tenido en este Gobierno, si no a que históricamente ha sido así. En segundo lugar, porque la Cámara Chilena de la Construcción, también ya por muy largos años, ha mostrado en cierta medida el camino, en el sentido de entender su tarea y labor gremial con un sentido social muy acendrado, y con creatividad en cuanto a su capacidad de organizar instituciones que den respuesta a los problemas sociales de los trabajadores de su sector, que creo que son un ejemplo en este país, y estoy seguro que en muchos países en el mundo. De tal modo que me permito comenzar mi intervención con este reconocimiento, y, en cierta medida, este homenaje a lo que ha sido una labor gremial muy ejemplar.

Quisiera hacer hoy día una breve evaluación de cómo estamos viendo la situación económica, particularmente en lo que se refiere al tema de la inversión, que es un tema que a ustedes naturalmente les interesa especialmente.

Hemos pasado una etapa de 2 años con un primer período que ustedes sufrieron con especial vigor, el proceso de ajuste del año 90, que, como dijimos en esa oportunidad, era un proceso necesario pero transitorio, que iba a crear condiciones y bases para una fuerte recuperación de la economía, un crecimiento sobre bases sanas y estables y también un fortalecimiento de los procesos de inversión.

No quiero cansarlos con el recuento de lo que fue el año 91, simplemente recordar que nuestra meta original de lograr ese año un crecimiento del Producto entre 4,5 y 5 %, se vio superada, alcanzándose un crecimiento de 6 %, con una situación en Balanza de Pagos que también superó nuestras metas, porque terminamos el año con un superávit en Balanza Comercial de casi 5 puntos del Producto, unos US\$ 1.500 millones. Terminamos el año, también, con un superávit en la Cuenta Corriente de Balanza de Pagos y con un superávit en la Cuenta de Capital, con una acumulación de Reservas a un nivel histórico record, que nos permite mirar con mucha tranquilidad el desarrollo del sector externo en los próximos años.

Por otro lado, mantuvimos estrictamente durante el año 91 el compromiso que hemos tomado con el país, de hacer una política fiscal sana. El año pasado terminamos con un

Superávit en el Sector Público superior al 1,5 % del Producto Geográfico Bruto, la cual es una cifra extraordinariamente importante para quienes han tenido, con razón, la preocupación de que el tema del ahorro, siendo un tema tan fundamental en el país, estuviera acompañado con logros, por un esfuerzo especial del Fisco y del sector público en este sentido. El ahorro del Gobierno, el año pasado, alcanzó una tasa superior al 4 % del Producto Geográfico Bruto, tasa que duplica el ahorro que realizó el Gobierno de Chile durante la década de los años 80.

De tal modo que resumiendo lo que fue la situación del año pasado, yo diría que tuvimos una economía que recuperó su crecimiento a una tasa del 6 %, que solidificó su posición externa, con una situación de Balanza de Pagos extremadamente sólida, y una política fiscal que, concentrando el esfuerzo principalmente en Infraestructura y los sectores sociales, fue capaz, al mismo tiempo, de mantener ordenada las finanzas públicas y de generar un superávit fiscal cuantioso, que muestra de alguna manera la cooperación y colaboración que hemos tenido, como Ministerio de Hacienda, de parte del conjunto de los colegas del Gabinete y de los servicios públicos, que han entendido el mensaje que, con el objeto de seguir avanzando en la lucha contra la inflación, es indispensable que el Gobierno predique con el ejemplo y mantenga perfectamente ordenadas las finanzas públicas.

Vengo llegando de un viaje en el cual me tocó revisar notas, en términos de resultados de la economía, entre otros con el Ministro del Tesoro de Estados Unidos y con los Ministros de Hacienda de varios países europeos, y la verdad es que comparando resultados y, especialmente en este tema fiscal, uno con modestia pero con algún grado de satisfacción puede constatar que en este momento Chile, por lo menos respecto de los países del mundo industrializados, tiene la mejor situación fiscal de todos. No hay ninguno que tenga un superávit fiscal público del 1,5 % del Producto, tendencia que por lo demás vamos a mantener durante este año.

Por otra parte sin duda creo que el resultado en materia de inflación fue adecuado. Nosotros nos comprometimos, a comienzos del año pasado, en una meta que mucha gente miró con algún escepticismo. Habíamos iniciado el año con una inflación sobre el 27 %, y la terminamos casi exactamente donde se dijo que iba a estar, alrededor del 18 %.

¿Cómo se ve el cuadro para el año 92?

Este año vamos a tener un crecimiento de la economía superior al del año 91, como ustedes probablemente lo están constatando también en su propio entorno de actividad. El crecimiento del Producto va a ser al menos de un 6,5 % este año, con un crecimiento del consumo privado y público de entre 5,5 y 5,8 %, un crecimiento del consumo del Gobierno del orden de un 3; 3,2 ó 3,3 %, y un motor impulsor de esta tasa de crecimiento económico global, radicado esencialmente en dos sectores: las exportaciones y la inversión. La inversión este año va a crecer entre un 13 y un 15 %. Consideramos de extraordinaria importancia que el ritmo de la inversión productiva residencial y no residencial duplique lo que va a ser el crecimiento promedio de la economía en su conjunto. Las exportaciones también van a crecer significativamente por encima de la tasa de crecimiento del Producto, y el consumo un poco por debajo.

De tal modo que tenemos una estructura, una composición de crecimiento, yo creo bastante adecuada, sana, en el sentido de que el de este año no va a ser un crecimiento transitorio impulsado por una especie de boom artificial de consumo, sino que va a ser un crecimiento apoyado por los elementos que aseguran la perpetuación de este crecimiento en los años posteriores: inversión alta, exportaciones altas.

Como ustedes saben, la producción industrial ha estado recuperándose muy fuertemente. Quisiera hacer un pequeño comentario en este sentido. Las últimas cifras de producción industrial para el primer trimestre de este año están mostrando crecimientos por sobre el 15 %, alrededor del 18 %, e incluso 20 %. Algunos sectores han expresado alguna preocupación, en el sentido que esto podría indicar un primer síntoma de sobrecalentamiento de la economía. Quisiera hacer una breve acotación sobre este punto. Si uno corrige esa tasa de crecimiento por factores específicos, por ejemplo si el mes de marzo se corrige por el número de días trabajados y por el hecho de que se puso en producción una planta de celulosa, que fue aumentando su producción fuertemente en ese período, al igual que la planta de metanol, encuentra que la tasa de crecimiento menos coyuntural del sector industrial está en una nivel que nos parece adecuado, digamos entre 8 y 10 %.

Respecto del consumo también es interesante destacar, en función este tema del sobrecalentamiento, que el crecimiento del consumo de los Bienes de Consumo Habitual, en el primer trimestre ha sido del orden de un 7,5 %, lo que nos parece adecuado. Lo que sí ha crecido bastante más rápido es el consumo durable, que lo está haciendo a tasas algo superiores al 15 %, siendo los automóviles un ítem de especial significación, con tasas del orden del 20 %. Estos dos últimos componentes son, obviamente, componentes del consumo. Primero, dentro del consumo total son una proporción relativamente menor, y segundo son componentes básicamente importados, productos importados para los cuales tenemos las divisas y podemos financiarlos. Tenemos en realidad una situación de abundancia de divisas, y uno de los objetivos que hemos tenido en la política cambiaria ha sido, precisamente, hacer aumentar las importaciones.

En resumen, para el año 92 estamos visualizando una economía con un crecimiento fuerte. Estamos viendo que se mantiene el crecimiento exportador. En el primer trimestre del año las cifras de exportaciones son realmente notables, y entre inversión y consumo estamos viendo una adecuada composición de ese crecimiento.

Desde el punto de vista del empleo, para el año 92 esperamos mantenernos en una tasa de desempleo de alrededor del 5 %, lo cual nos parece que es una tasa más que adecuada, muy aceptable, que ha estado acompañada, recientemente, de un crecimiento del empleo que se ha mantenido vigoroso, a pesar de estar ya en tasas de desempleo relativamente bajas. Según las últimas cifras, el crecimiento del empleo entre el primer trimestre del año pasado e igual trimestre de este año es de prácticamente un 3 %, lo que tiene importancia porque difunde los beneficios del crecimiento económico rápidamente hacia sectores precisamente que habían estado esperando

incorporarse a la fuerza de trabajo. Esto nos da mayor tranquilidad para continuar en la trayectoria escogida en la política económica, que significa, como digo, un manejo cauto, prudente y razonable del gasto público. Este crecimiento del empleo ha estado, según las cifras del trimestre enero-marzo, liderado precisamente por el sector en el cual ustedes realizan su actividad. Trimestre a trimestre, en 12 meses, se han generado 43.000 nuevos empleos en la construcción, 32.000 en la industria y 22.000 en el comercio. Estos serían los tres sectores que están liderando el aumento del empleo, que ha significado que en el último año hayamos generado 130.000 nuevos puestos de trabajo. Desde el punto más bajo del ciclo, junio del año 91, se han creado 280.000 nuevos empleos.

Hagamos algunos comentarios sobre el tema de la inversión. Algunos meses atrás, cuando se discutía respecto de la baja de la inversión que se observó durante el año pasado, nosotros hicimos o planteamos un cierto desafío a los empresarios chilenos, en el sentido de indicarles que la economía iba a continuar siendo manejada con una política económica coherente, con una política económica que iba a dar señales de estabilidad en las reglas del juego, y que estaba creando de hecho un clima muy favorable para los negocios, para los nuevos negocios y para la materialización de nuevos proyectos de inversión.

Yo creo que ha sido muy importante constatar que durante este año ya claramente se observa que el sector privado ha tomado, por así decirlo, su desafío. En realidad el sector privado venía preparando sus proyectos de inversión desde hace algún tiempo atrás, pero me parece que el Gobierno algo habrá contribuido, en el sentido de mantener este clima favorable a los negocios, al hecho de que la economía esté hoy día en una trayectoria de crecimiento fuerte, y con una vigorosa expansión de la inversión desde fines del año pasado.

En los últimos meses las importaciones de bienes de capital vienen creciendo a un ritmo del orden del 20 %, respecto del año 91, y la inversión en construcción está creciendo a tasas de dos dígitos, con un crecimiento mayor, por el momento, en la inversión residencial, pero un crecimiento en la construcción no residencial que este año estimamos del orden de un 7 a 8 %. Tomando inversión privada y pública, la inversión crece a una tasa de dos dígitos. Considerando estos dos elementos, la inversión en bienes de capital y equipos y la inversión en construcción, en este momento estamos revisando hacia arriba nuestras proyecciones respecto de lo que va a ser la tasa de inversión este año. Estamos esperando, y esta cifra no la hemos dado antes, una tasa de inversión total, en capital fijo más stock, superior al 21 % del Producto para este año, y esta va a ser la tasa más alta, históricamente, en las estadísticas registradas en las últimas dos décadas. Este aumento de la inversión ocurre porque, como digo, la economía está creciendo y se están finalmente poniendo en marcha un conjunto muy importante de nuevos proyectos. Un catastro de proyectos levantado por la Corporación de Bienes de Capital para MIDEPLAN, muy recientemente, muestra un significativo aumento de los proyectos de inversión medianos y grandes, cuya ejecución se está iniciando o va a comenzar en el año 92. MIDEPLAN acaba de terminar este estudio con la Corporación de Bienes de Capital y creo que es interesante señalar las cifras, porque muestran que los proyectos de inversión en marcha, ya iniciados a marzo de este año, están duplicando, en términos

de flujos, de gastos efectivos en el año, lo que fue ese flujo de gastos efectivos durante el año pasado, o sea, los proyectos ya iniciados a marzo del 92 por el sector privado van a representar una cifra del orden de casi 1.200 millones de dólares este año, contra una cifra equivalente de alrededor de los 600 millones el año pasado. Si se agregan a estos proyectos iniciados aquellos que están en ingeniería de detalle, tenemos estimado este año, de acuerdo a este Catastro, del orden de unos 1.230 millones de dólares, y si se agregan los proyectos en ingeniería básica el panorama es aún mejor.

Creo que es importante destacar algunos de los grandes proyectos privados cuya ejecución ya se ha iniciado o está programada para el año 92 (las cifras que he dado anteriormente no incluyen los proyectos inferiores a 5 millones de dólares): proyecto de la CTC, en Telecomunicaciones, por 1.500 millones de dólares; proyecto Pangué, 470 millones de dólares; Guacolda, 170 millones de dólares; el proyecto Los Refugios, en minería del oro, 110 millones de dólares; la ampliación de La Escondida y la Refinería La Escondida, 200 millones de dólares; el proyecto Candelaria, minería del cobre, 350 millones de dólares; el proyecto Piedra Blanca, casi 300 millones de dólares; el proyecto Andacollo, 400 millones de dólares; el proyecto Cerro Colorado, casi 300 millones de dólares; el proyecto Celulosa Licantén, 130 millones de dólares. Doy esto como ejemplo de un paquete de mega-proyectos que constituye un total de 3.800 millones de dólares, y que van a estar desarrollándose en el horizonte de los próximos 3 ó 4 años, y que le van a dar una base sólida y estable al proceso de inversión del sector privado a través del tiempo.

El sector público también está haciendo un aporte significativo en inversión. Como ustedes saben, esta inversión se está orientando preferentemente a tres frentes: el mejoramiento y desarrollo de la infraestructura, especialmente para transporte, viviendas sociales y obras de saneamiento ambiental. El gasto en inversión del Gobierno se va a incrementar casi un 25 % real el año 92. La inversión en Obras Públicas este año va a crecer entre un 21 y un 22 %, de tal modo que, desde el punto de vista de la inversión, me parece que estamos en un terreno sólido y creo que es muy importante y significativo el papel extraordinariamente activo que en este campo está tomando el sector privado.

El otro tema que quisiera tratar brevemente, que tiene incidencia en la actividad que ustedes realizan, pero que sobre todo tiene una enorme importancia para el país en su conjunto, es el tema de la inflación y los salarios. Según las últimas cifras, si se toman las cifras acumuladas en lo que va corrido del año comparado con el período equivalente del año anterior, los salarios estarían creciendo en promedio un 2,5 %. Si se toma la comparación más puntual a 12 meses, la cifra es un poco mayor, alrededor de un 3 %. Este es un aumento de salarios perfectamente compatible con lo que estimamos es el aumento de productividad en la economía, que ha estado entre 3 y 3,5 %, más cercano al 3,5 %, de tal modo que en materia de trayectoria de salarios estamos tranquilos, en el sentido que no estamos generando por esa vía presiones de costos que pudieran comprometer la meta antinflacionaria. El objetivo antinflacionario del Gobierno no sólo se mantiene con el vigor

con que lo hemos sostenido durante estos dos años, sino que le hemos dado un nuevo impulso a través del compromiso personal del Presidente de la República, durante el 2° Aniversario del Gobierno, en que públicamente reiteró que independiente de los procesos electorales en marcha o los que se avecinan el año 93, el Gobierno iba a mantener su objetivo antinflacionario como uno de la más alta prioridad dentro de todas las metas económicas, junto, desde luego, con el objetivo del aumento de la inversión y los programas sociales. Creo que es muy importante que esto ocurra en este país: demostrar que somos capaces de independizar del ciclo político el proceso de control de la inflación, que no vamos a caer en la tentación de actuar como ocurrió históricamente en Chile con mucha frecuencia, en que a medida que se iban acercando los procesos electorales los gobiernos aflojaban en materia de gasto y entraban en un período en el cual, con el intento de obtener un apoyo electoral inmediato, expandían la cantidad de dinero, porque el Banco Central no era autónomo, y expandían también el gasto público en una forma no compatible con la estabilidad de precios.

Nosotros creemos que le hacemos un gran servicio al país, a la democracia que hemos recuperado, y al buen acuerdo y consenso que hoy día existe entre el Gobierno y las actividades privadas, si acaso en este momento, que parece un momento difícil para nosotros porque estamos obviamente sometidos a la presión política, legítima en cualquier democracia, de aumentar esos niveles de gastos y entrar a una política de una cierta manga ancha, queremos demostrar exactamente lo contrario, que este Gobierno tiene la capacidad de enfrentar esas demandas, y seguir planteándose frente a ellas en forma de su satisfacción gradual, y con una gran fuerza en la disciplina con que el sector público enfrenta el proceso económico y el proceso político. Para qué sobre enfatizar esto en el contexto de América Latina, en el contexto que hoy día apreciamos de fragilidad en las democracias de la región, de los retrocesos que se han producido. Nosotros sentimos una enorme responsabilidad en nuestros hombros: la de demostrarle al resto del mundo que la democracia puede funcionar en América Latina hoy día en conjunto con una economía ordenada, con una inflación decreciente, con un crecimiento económico importante, con un volumen y un monto creciente de inversiones y de recursos. Este enfoque, esta filosofía, tiene su expresión práctica en la política de gasto público, en la política fiscal de este año, cuyo flujo de gastos estamos dosificando en función, precisamente, de estar muy atentos a que el proceso inflacionario se mantenga en la trayectoria que deseamos, con una meta de inflación no superior al 15 % para este año, pero, al mismo tiempo, el renovar y fortalecer los acuerdos entre los principales sectores de actividad para que la política de salarios y de precios, en general, se oriente sobre la idea del concepto nuevo en estos acuerdos, de la inflación esperada, en la inflación futura y no en la inflación pasada.

Hicimos un esfuerzo grande y se encontró un eco favorable en los sectores empresariales y sindicales, que significó firmar un acuerdo recientemente, el tercer acuerdo de este tipo, con la Confederación de la Producción y del Comercio y con la Central Unitaria de Trabajadores para, por primera vez, determinar el reajuste del Salario Mínimo de acuerdo a estas normas fundamentales de una economía que quiere reducir su inflación y que quiere ser competitiva y eficiente. El Salario

Mínimo, como ustedes saben, se reajustó de acuerdo a lo que se había firmado el año pasado: aumento en la inflación esperada o futura, y no la inflación pasada, y aumento de la productividad. Esos fueron los dos criterios a partir de los cuales se aumentó el salario mínimo a los \$38.600 que se acordó finalmente. El mismo monto de reajuste de inflación esperada, que nosotros dijimos que está entre 10 y 13 %, se consideró para el reajuste de las asignaciones familiares. Creemos que este es un elemento importante, porque refleja y revela que la idea de avanzar hacia una economía con estabilidad de precios es una idea no sólo compartida en términos generales, sino en la cual los distintos sectores están dispuestos a poner su parte y a colaborar activamente. Desde luego nosotros, como Gobierno, apreciamos y valoramos, como lo hemos dicho públicamente, el sentido de responsabilidad que mostraron en estas negociaciones los trabajadores y sus organizaciones, y también el sentido de cooperación y de participación en esta tarea del sector empresarial. Creo que esto nos da un buen clima económico y un clima de paz social, y es una señal fuerte para que en lo que viene del año en materia de negociaciones colectivas entre empresarios y trabajadores, este tipo de criterios se vaya introduciendo en los precios, y entonces la determinación de precios y salarios se vaya orientando con este concepto, para que sigan una trayectoria coherente con la idea de bajar la inflación a un 15 % y de, ojalá, llegar en un plazo de 2 años o más a una inflación que esté ya alrededor de un dígito. Yo creo que esto nos compromete a todos.

Pienso que se ha hecho un progreso para completar el programa macroeconómico de este año, y termino diciéndoles que en esta materia nosotros estamos francamente optimistas. Pensamos que más allá de los problemas que hemos tenido en la implementación de algunos proyectos en el sector de ustedes, problemas incluso en algunos procesos de licitación en la Contraloría, dificultades que estamos resolviendo, y mecanismos que vamos a procurar agilizar durante el curso del año, el conjunto de la situación económica se ve sólida, se ve bien. Este año va a ser mejor que el año anterior, y lo que es más importante, el tipo de crecimiento que vamos a tener este año es uno que nos permite mirar con tranquilidad también el año 93 y el año 94, porque está basado en el esfuerzo de los empresarios privados y del Gobierno por focalizar y concentrar los recursos de ahorro, internos y externos, en la inversión, o sea, en la generación de nuevas fuentes de empleo, aumentando la capacidad productiva, y en el crecimiento y la presencia del aumento de nuestros productos internacionalmente.

Les agradezco esta oportunidad de compartir estas ideas con ustedes y los invito a un debate, en estos días, que sea productivo, y esperamos con mucho interés las conclusiones a que ustedes puedan llegar en este encuentro del Consejo de la Cámara Chilena de la Construcción.

Muchas gracias.

INTERVENCION DEL DOCTOR EN INGENIERIA DE LA UNIVERSIDAD
DE TEXAS Y PROFESOR DEL DEPARTAMENTO DE INGENIERIA DE
CONSTRUCCION DE LA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE, SEÑOR
ALFREDO SERPELL BLEY

;Buenas tardes, señor Presidente, señores
Consejeros:

Es para mí muy grato haber recibido esta invitación a participar como expositor en este Consejo. Como Académico Universitario, resulta extraordinariamente estimulante tener la posibilidad de compartir con ustedes un conjunto de ideas y conceptos, como resultado del estudio e investigación sobre el tema de la internacionalización y competitividad de la industria de la construcción, lo que ha sido motivado principalmente por la inquietud de algunos empresarios de esta misma Cámara. Este es un tema relativamente complejo sobre el cual, lamentablemente, el conocimiento existente en el campo de la construcción es bastante limitado. Nuestras fuentes para poder analizar y obtener ciertas ideas al respecto son, principalmente, algunos escasos informes de países desarrollados que se han preocupado en forma profunda del tema.

INTRODUCCION:

El tema que se me ha pedido exponer ha recibido el nombre de "El Sector Construcción en un Contexto de Economía Globalizada". Los contenidos de la charla que voy a abordar en este tema son los siguientes: primero, una pequeña Introducción, estableciendo cuáles son los objetivos de esta exposición, para posteriormente hablar brevemente sobre lo que es la dimensión global y cuál es su significado en una actividad económica cómo es, en este caso, la Industria de la Construcción; a continuación, para comprender mejor el efecto que puede tener este contexto global sobre la construcción, resulta siempre fundamental revisar algunos aspectos de lo que es el mercado de la construcción. En seguida voy a plantear algunas estrategias de desarrollo, basadas, principalmente, en experiencias de otros países. Me voy a referir luego a lo que es el concepto de internacionalización, para posteriormente abordar dos temas que son básicamente el centro de esta charla y que tienen relación con la competitividad hacia el futuro; un tema de indudable carácter predictivo, al menos en nuestro país todavía, y refiriéndome también a algo muy importante, como es el fortalecimiento de la capacidad interna del sector para, finalmente, concluir brevemente con algunas ideas generales.

En resumen, pretendo presentar y discutir con ustedes algunas ideas y conceptos sobre las consecuencias de una economía global sobre un sector de actividad económica, examinar estrategias aplicables a esta nueva situación y

discutir los factores de la competitividad de la construcción en este contexto para, finalmente plantear algunos requerimientos de desarrollo para enfrentar estos nuevos desafíos. Estas ideas tienen como objeto aportar a una discusión más profunda y extensa. Los empresarios, con su capacidad y creatividad, sabrán posteriormente definir cuáles son las mejores líneas de acción hacia el futuro.

LA DIMENSION GLOBAL:

¿Qué se entiende básicamente por dimensión global? primero algo bien conocido, una economía intrínsecamente internacional. **Cada día estamos más afectados por lo que sucede internacionalmente, recibimos el efecto y el impacto de la competencia de empresas extranjeras** que se presentan en este país, y también lentamente se nos pueden abrir o se nos están abriendo ciertas posibilidades de pensar, al menos, en salir nosotros a realizar actividades a diferentes partes.

También la dimensión global significa una migración de negocios, es decir negocios que vienen, negocios que salen, negocios que, **donde existan oportunidades rentables, siempre van haber empresas que van a tratar de aprovecharlos.** Dentro de esto, entonces, se puede decir que ya no existe un mercado doméstico ni un mercado foráneo separado, en el fondo sólo existe un mercado global. Tanto las empresas que trabajan en el mercado doméstico, como las empresas internacionales, son afectadas por el entorno internacional, por lo efectos de las situaciones que suceden en la economía internacional e, incluso, por los mismos elementos que utilizan los Estados para establecer sus relaciones internacionales.

Como resultado de esto, se está notando, desde el inicio de la década del 80', especialmente en los países desarrollados una tendencia hacia el cambio de estrategias y un mayor énfasis en las necesidades de desarrollo. Más adelante voy a presentar algunos de estos esfuerzos y cómo los resultados han sido significativamente positivos, aún cuando existen, digamos también, algunas dificultades en este proceso.

Finalmente algo que hay que destacar es que el riesgo fundamental que afecta a cualquier sector económico y a cualquier empresa dentro de este sector, es aquél de no prepararse hacia el futuro. Les voy a graficar esto mostrándole la experiencia negativa del sector construcción americano que, por esta misma razón, por confiar en su potencialidad, en su gran ventaja tecnológica frente al resto de los países, sufrió en un plazo bastante pequeño, la pérdida de gran parte de su participación en el mercado internacional.

EL EJEMPLO DE ESTADOS UNIDOS:

En el gráfico se refleja lo que era Estados Unidos entre el año 66 y 71. Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial, era indudablemente la potencia económica indiscutida en el mundo y por lo tanto hizo buen uso de esta capacidad y además de su desarrollo tecnológico para dominar prácticamente el mercado internacional de la construcción: no hubo proyecto de tamaño mediano o mayor que no fuera tomado principalmente por empresas americanas.

Entre el año 66 y el 71, la participación de Estados Unidos en el mercado internacional era de un 69%, el resto lo tenían principalmente los países europeos, y Japón recién aparecía dentro de este ámbito, con una proporción muy menor. El año 85 la situación había cambiado significativamente, con una gran pérdida de participación en el mercado internacional de Estados Unidos, la que bajó a un 39%, Europa mantuvo su participación en general, incluso aumentándola un poco y empiezan a aparecer las economías emergentes de los países que se han llamado "países nuevos industrializados". Japón toma su parte, tal como lo ha hecho en prácticamente todas las áreas de actividad económica, llegando en ese año a tener un 14% del mercado mundial de la construcción. También aparece Corea del Sur, un pequeño tigre del Asia que se transforma en un actor extremadamente competitivo en el área de la construcción, llegando ya en ese año a tener un 6% de la participación del mercado internacional. Y dentro del conjunto, también aparecen otros países que hasta ahora no se habían asomado siquiera a este mercado, países como Brasil, Turquía, Taiwan, Singapur, etc.

Sin embargo, Estados Unidos, y especialmente el sector construcción, reaccionó frente a esta situación. Hubo un cuestionamiento bastante crítico a fines de los años 70, para tratar de ver qué pasaba con la industria y, especialmente, con una declinación permanente de la productividad de ella. De esta forma se tomaron una serie de medidas, las cuales voy a comentar posteriormente, pero que se han ido reflejando en una recuperación lenta, pero creciente, del mercado internacional por parte de Estados Unidos e incluso un mejor desempeño en el mercado doméstico, también afectado durante este período, por la competencia de empresas extranjeras.

Ustedes ven en el gráfico el crecimiento de las 400 principales empresas del rubro construcción de Estados Unidos, del año 86 hasta el año 89, en los diferentes mercados, con una participación que pasa de un 15,4% a un 39,3% en el mercado internacional y con un aumento muy significativo en el área doméstica.

FACTORES INTERNACIONALES EN EL MERCADO DOMESTICO:

Para reforzar este concepto de que ya no existe un mercado doméstico tan diferenciado del mercado internacional, se presenta en el gráfico los factores que tienen incidencia sobre las empresas domésticas. Entre ellos tenemos primero, el control nacional del negocio internacional que realiza cada uno de los países. Aquí se incluyen factores tales como la política internacional, las políticas de comercio, regulaciones de tasas de cambio, control de inversión extranjera, impuestos, políticas sectoriales. Las barreras, indudablemente también aparecen dentro de este contexto.

El segundo factor fundamental corresponde a los sistemas gubernamentales y económicos en el extranjero: en éstos se incluye la formación y disolución de bloques; el caso del MERCOSUR, el Mercado Común Europeo, el mercado libre entre Canadá y Estados Unidos, posteriormente México y con posibilidades Chile; también la tensión y rivalidad internacional; cambios cíclicos en la economía; el crecimiento de la economía internacional; las tasas de inflación; la estabilidad monetaria y otros.

Finalmente están las prácticas internacionales propias del negocio, entre las cuales se incluyen los canales de importación y exportación, la inversión extranjera, los joint-ventures, los proyectos llave en mano, en fin, **todo lo que diga relación con el estilo de negocio internacional.**

EL MERCADO DE LA CONSTRUCCION:

Veamos ahora algunos aspectos en lo que se refiere al mercado de la construcción. He adaptado este gráfico que fue propuesto por Michael Porter y en el cual se trata de reflejar la naturaleza de la competencia dentro de un mercado. Hay cuatro elementos que son centrales: **el poder negociador de los vendedores o de los ofertantes, el poder negociador de los compradores, la amenaza de nuevos competidores y la amenaza de productos y servicios sustitutos.**

En un mercado donde todas las fuerzas son débiles, indudablemente que existen oportunidades rentables. Sin embargo, si una o todas estas fuerzas aumentan su intensidad sobre el mercado, disminuye el potencial de rentabilidad e incluso implica la salida del mercado de algunos de los actores que están participando en él. Al respecto, por ejemplo, puedo decirles que en economías altamente competitivas, como es el caso de Estados Unidos, los márgenes de utilidades son muy pequeños. El año pasado tuvimos como invitado a un Profesor de la Universidad de Nuevo México, quien nos contó que participaba en reuniones de planificación estratégica del directorio de una empresa constructora, una de las más importantes dentro del área y para sorpresa de muchos, mencionó que los márgenes de

utilidades sobre las ventas de estas empresas, no superan el 2 al 3%. Eso es básicamente el resultado de una competencia extremadamente intensa.

La amenaza de nuevos competidores: entre los nuevos competidores podemos identificar tres tipos básicos: primero las empresas de otros países; creo que todos hemos sentido el efecto de la creciente participación de empresas, tanto de Argentina, Perú, España, algunas empresas que ya estaban acá y algunas empresas americanas y europeas. Esto indudablemente va a seguir e introduce una presión importante sobre el mercado. Otras empresas que también pueden ingresar a este mercado son empresas de otros rubros. Aquí en Chile ya se está produciendo que empresas de rubros distintos a la construcción están participando en el mercado de la construcción. Se han mencionado diferentes casos que no voy a nombrar acá, pero que son conocidos de todos. Y, finalmente, las empresas de otras áreas de la construcción, en especial los contratistas generales que pueden perfectamente, en un momento dado, diversificarse y entrar a actuar en algún segmento del mercado en el cual normalmente ellos no han participado.

Por otro lado, recalcando un poco el aspecto de los países extranjeros, está claro que todo país que se encuentre en un proceso de desarrollo sostenido y que pretenda, en un plazo relativamente breve, llegar a ser un país desarrollado, va a entrar tarde o temprano al mercado internacional y eso significa que va a ser un actor nuevo, probablemente dentro de nuestro propio mercado.

En el caso de la amenaza de productos o servicios sustitutos, existen varios aspectos a considerar. Primero que nada tenemos todo el problema de las concesiones, que perfectamente puede crear un mercado que puede sustituir en parte a algunos sectores del mercado de la construcción. Por otro lado, tenemos la presencia de sistemas avanzados de diseño y comunicación, los que permiten a empresas constructoras, tal como mencionaba anteriormente, poder participar en un mercado externo sin necesidad de invertir una enorme cantidad de recursos. Las empresas extranjeras, por ejemplo, pueden participar perfectamente en un proyecto de un país africano y con sistemas de comunicación vía satélite o de otro tipo, pueden pedir que el diseño se haga en Filipinas y otra parte de la planificación se haga en Estados Unidos. Así pueden optimizar perfectamente el uso de los recursos, a través de utilizar aquél lugar que es el más económico. También tenemos dentro de esto el mercado del diseño y construcción, y de los proyectos llave en mano, cada día mas populares, especialmente en Europa, Estados Unidos y en Asia. Indudablemente que eso introduce para muchas empresas un problema relativamente importante, dado que no cuentan con la capacidad necesaria de diseño y en el caso especial de Chile, esto es aún más crítico, dado que las

empresas son extremadamente desintegradas en relación a las diferentes actividades necesarias para participar en un proyecto.

PODER DE NEGOCIACION DE LOS COMPRADORES:

El poder de negociación de los compradores corresponde al poder de los mandantes o dueños de las empresas que contratan servicios de construcción. Se espera hacia el futuro que cada día se va a imponer un mayor riesgo y mayores exigencias para los contratistas, especialmente del tipo financiero. El hecho de que al contratista se le exija tener una mayor capacidad financiera favorece, indudablemente, a las empresas extranjeras que traen normalmente recursos asociados, tanto propios o con financiamiento del país de donde vienen, o finalmente vienen subsidiados por sus respectivos gobiernos.

Otro aspecto que tiene relación con el poder de los compradores, corresponde al concepto de alianza estratégica, que lentamente también se ha ido incorporando a nuestro mercado nacional. Las alianzas estratégicas tratan de crear el concepto de colaboración entre un mandante y un contratista o un grupo de contratistas, lo cual beneficia, o pretende beneficiar a ambos. Este tipo de alianza estratégica es un incentivo para los contratistas, dado que les permitiría asegurar un flujo relativamente estable de trabajo en el futuro con un margen que sea relativamente justo. También garantiza al dueño la oferta a un precio conocido y finalmente ayuda al desarrollo de nuevos productos, al desarrollo de técnicas que van orientadas específicamente a las necesidades del dueño que participa de esa alianza estratégica.

PODER DE NEGOCIACION DE LOS OFERTANTES/PROVEEDORES:

Finalmente, el poder de negociación de los ofertantes o proveedores, aquellos que participan directamente de la competencia, tiene relación primero con la capacidad de financiamiento, ya mencionada anteriormente; las asociaciones con valor tecnológico agregado, de las cuales ya hay empresas chilenas que se han asociado con empresas americanas, las cuales aportan su experiencia y su tecnología, dándole una ventaja significativa a esa empresa que está participando del mercado doméstico; las uniones de empresas para aumentar el tamaño; el problema de las distorsiones que se producen por situaciones económicas de países vecinos y finalmente los subsidios gubernamentales, que también son una ventaja competitiva importante para cualquier empresa que cuenta con ellos.

Además, dentro del análisis de los aspectos propios del mercado de la construcción, no podemos dejar de mencionar lo que es la segmentación del mercado. El mercado de

la construcción se puede segmentar básicamente en tres áreas: el área de productos, el área de negocios y el área geográfica.

El área de productos se refiere a aquellos que son tradicionales de la construcción: caminos, viviendas, obras industriales, obras civiles, etc. Las áreas de trabajo son aquellas actividades que realiza la empresa constructora, tales como: la construcción propiamente tal, diseño en algunos casos, el negocio inmobiliario e incluso, otros negocios que pueden ser totalmente independientes o diferentes al área de la construcción, como una forma de darle estabilidad al funcionamiento de la empresa. Finalmente tenemos el mercado desde el punto de vista de la localización geográfica, el que podemos dividir en el mercado doméstico por un lado, y por otro, el mercado extranjero. Dentro de estos tres segmentos de mercado, pareciera ser que en el mercado de productos las oportunidades no son muy amplias ni demasiado disponibles como para que las empresas puedan diversificarse enormemente en esa línea; en el mercado de negocios, probablemente aquí en Chile todavía existen áreas que pueden ser explotadas por empresas constructoras, diversificándose en ese sentido. Sin embargo, pareciera ser que el mercado o el segmento que más oportunidades podría ofrecer a las empresas constructoras chilenas que están en buena situación, que están viviendo un momento de estabilidad financiera, de gran volumen de trabajo y que cuentan con una capacidad directiva de alto nivel, sería el mercado internacional.

ESTRATEGIAS DE DESARROLLO:

¿Cómo podemos ahora formular estrategias para poder lograr definir qué es lo que vamos a hacer hacia el futuro?. La formulación de estrategias en el mercado de la construcción consta de tres aspectos que se deben analizar cuidadosamente: primero tenemos que analizar las características del mercado. Dentro de esto debemos estudiar el potencial, el tamaño y la extensión del mercado y los tipos de clientes existentes. Por otro lado, tenemos también que preocuparnos del estado de la competencia, el número de competidores, la participación que cada uno de ellos tiene y los posibles nuevos competidores que pueden ingresar a este mercado y, finalmente, pero tan importante como cualquiera de los dos aspectos anteriores, son los recursos de la empresa, y aquí tenemos al personal, equipos, información, tecnología, experiencia, capacidad de gestión, etc.

El concepto básico para formular estrategias, entonces es el aspecto de comparación. Compararse con el resto y ver cuales son realmente nuestras ventajas, nuestras fortalezas y cuáles son las oportunidades existentes en el mercado. Junto con ello, indudablemente, también ver cuáles son nuestras debilidades y nuestras deficiencias. Una de las primeras estrategias, tal como mencionaba anteriormente, es la

diversificación, que puede darse por mercado, por productos y por negocio.

Un segundo tipo de estrategias es el concepto de generalización v/s especialización dentro del área la construcción. La generalización corresponde a aquellos que son contratistas generales. Sin embargo, la capacidad de una empresa de generalizar su negocio dentro del área de la construcción, indudablemente es limitada. Por razones de capital financiero, principalmente, no se puede ser eficiente y absolutamente capaz de abordar todas las áreas propias de la construcción. Además esta situación hace perder en algún grado el concepto de especialización, el hecho de ser especialista de un área específica, lo cual produce una desventaja frente a, por ejemplo, la posibilidad de crear joint-ventures en el sentido de poder aportar algo significativo a la otra empresa. Por otro lado está la estrategia de especialización para lo cual es necesario, evaluar el tamaño actual y futuro del mercado para ver su potencial. Dado que gran parte del riesgo que sufren las empresas que son especializadas es que el mercado específico puede sufrir algún tipo de colapso, en este análisis se estima esencial la consideración de posibilidades de ingreso a otros mercados ante situaciones de este tipo.

Generalmente hay tres tipos básicos de estrategias:

- La Estrategia Defensiva, que es aquella que busca permanentemente crear barreras para tratar de defenderse de los ataques de otras empresas que entran al mercado de la construcción, o de empresas ya existentes en el mercado.
- La Estrategia Reactiva, que es aquella que imita lo que hace el resto para tratar de mantenerse dentro del mercado y sobrevivir, y finalmente,
- La Estrategia Proactiva, que es la estrategia de ataque, que es aquella que tras una buena evaluación y análisis de las condiciones propias del mercado en el cual se quiere participar, genera una estrategia o un camino de acción definido, con objetivos claramente planteados.

INTERNACIONALIZACION:

A continuación me voy a referir a la **Internacionalización**, asumiendo que salir a ofrecer servicios o actividades de construcción en el extranjero, es una posibilidad existente en estos momentos para las empresas chilenas. Primero que nada hay que tener en claro que en la construcción el salir a actuar externamente significa una Transferencia Tecnológica muchísimo mas pura que, en general, en otras actividades. Esto implica que las ventajas desde el

punto de vista de capacidad tecnológica y experiencia son fácilmente anuladas en un corto tiempo. Otro aspecto importante para salir es que es necesario ser fuerte internamente, es necesario ser capaz de competir adecuadamente en el mercado propio, dado que éste va a ser la base para el desarrollo del negocio externo. También existe la necesidad de integrar las operaciones domésticas y foráneas de una manera flexible y eficiente, dando una gran capacidad de toma de decisiones a los niveles más inferiores que trabajan directamente en los países externos.

Un aspecto que es clave dentro del proceso de internacionalización es el riesgo. La internacionalización presenta un conjunto enorme de riesgos que las empresas constructoras deben enfrentar; por lo tanto el trabajo de administrar ese riesgo es un aspecto central. Finalmente, es un requisito indispensable el desarrollar una estrategia de administración internacional.

RAZONES PARA SALIR:

¿Cuáles son ahora las razones que tiene una empresa para salir? Una de las primeras es la estabilización del volumen de trabajo en el tiempo. Todos sabemos que la construcción adolece de ciclos, producto de variaciones de las situaciones económicas de los países. Por lo tanto, las empresas buscan de alguna forma poder compensar aquellos ciclos bajos a través de conseguir oportunidades de trabajo en otros mercados. Ocupar capacidad ociosa, empresas que durante cierto tiempo no consiguen obtener un volumen de trabajo que sea consistente con la capacidad que tienen y esa capacidad ociosa que se está perdiendo se puede aplicar perfectamente en un mercado externo; donde sí pueden existir oportunidades. Dentro de este mismo contexto, el aumentar o diversificar la cantidad de clientes con los cuales se trabaja. Un cuarto aspecto es el caso en que las oportunidades de crecimiento en el mercado propio son nulas, es decir no hay ninguna posibilidad para una empresa de poder seguir creciendo en el mercado propio y, por lo tanto, para seguir creciendo la única alternativa que queda es salir al exterior. Finalmente, hay empresas que salen para capitalizar su experiencia y conocimientos. Un concepto que sí hay que tener en claro es que las empresas no vienen o no salen, normalmente para una ocasión muy puntual. En general es posible apreciar que las empresas que vienen a Chile, vienen para quedarse y para seguir participando en el mercado chileno.

ASPECTOS ESTRATEGICOS PARA SALIR INTERNACIONALMENTE:

En un artículo escrito por un ejecutivo de 3M, uno de los primeros aspectos que él mencionaba es la actitud de salir a derrotar al resto primero que nada. Aunque parezca muy extremo, en el fondo lo que propone es una mentalidad agresiva,

una mentalidad de tratar de ganarle al resto de la competencia. Esto es fácil de decir, pero no tan fácil de hacer. Sin embargo, la idea es tratar de que eso sea el espíritu de las empresas que salen al extranjero.

Un segundo aspecto fundamental es contratar personal local calificado. Esto es importante, por ejemplo desde el punto de vista de relaciones públicas, de manera de poder crear contactos útiles dentro de la sociedad en la cual se está trabajando, y tener una buena administración, gente que conozca como manejar un personal que es distinto, tanto en cultura como en idiosincracia. Otro aspecto que debe considerarse es el de comenzar pequeños y crear presencia gradual. Ustedes han visto que la gran mayoría de las empresas sigue este esquema. Muchas de las empresas internacionales que están en Chile comenzaron con una pequeña oficina, y han ido desarrollando una empresa cada vez de mayor tamaño. Conversaba el otro día con un ejecutivo de una empresa europea en el área de instalaciones, que llegó aproximadamente hace 3 o 4 años a Chile. El me contaba que han crecido en un 100% en cada uno de los años que llevan acá, muchísimo más de los que ellos, incluso se habían planteado, hasta el punto que se acercaron a nosotros pidiéndonos la posibilidad de realizar un estudio de mercado hacia el futuro para decidir sobre futuras posibles inversiones para aumentar su capital aquí en Chile. Eso demuestra una estrategia de crecimiento, de desarrollo, y además de permanencia dentro del mercado dadas las oportunidades que este mercado tenga.

Otros aspectos importantes son el atender las necesidades más apremiantes del país y, por otro lado, la gran flexibilidad que deben poseer las empresas. Tal como decía anteriormente, la toma de decisiones debe llevarse a los niveles inferiores, para darle una mayor capacidad de respuesta, una capacidad de reacción más rápida. Finalmente, es necesario destacar que la internacionalización no es una actividad de corto plazo, no es un proceso corto y rápido, sino que es un proceso que requiere tiempo, que requiere una planificación extremadamente intensa y por último, requiere constancia.

EMPRESAS COMO ORGANIZADORAS DE SISTEMAS DE CONSTRUCCION:

Otro aspecto que se considera fundamental para una empresa de construcción que quiere salir al extranjero es su capacidad de transformarse en una organizadora de sistemas de construcción. ¿Qué significa la empresa como organizadora de Sistemas de Construcción?. Es una empresa que tiene una capacidad logística y de gestión extraordinariamente amplia, es una empresa que además cuenta con funciones que le permiten recolectar y analizar información sobre los países donde va a actuar, para obtener todos aquellos datos que son importantes,

tanto desde el punto de vista del riesgo, como del punto de vista de las prácticas de negocios. Para el análisis y coordinación de un proyecto se necesitan capacidades, muchas veces de consultoría y diseño, para aportarle al cliente y darle un mejor servicio. También se requiere capacidad de investigación y planificación.

Otra capacidad fundamental es la de adquirir recursos de diferentes mercados, de diferentes fuentes. Uno puede leer casos, por ejemplo, de proyectos hechos por empresas del Japón, en los cuales los japoneses han sido capaces de optimizar la adquisición, obteniendo materias primas de los más variados puntos del globo, minimizando el gasto realizado en esa actividad y además asegurando el abastecimiento necesario en el momento oportuno.

La administración de proyectos es un aspecto muy relevante y un aspecto en el cual las empresas internacionales tienen una gran ventaja. Un estudio realizado en Estados Unidos ha demostrado que los ejecutivos de las empresas internacionales son más capacitados y mejores que los ejecutivos de empresas domésticas, por una razón muy simple: la experiencia y el tipo de problemas, la complejidad de las situaciones que tienen que enfrentar les permite desarrollar una capacidad que difícilmente se puede obtener en un mercado doméstico.

Operación y mantención. Esta es una capacidad en el sentido de no cobrarle al cliente el servicio de construcción y una vez que termina la obra terminar la relación con dicho cliente, sino que tratar de conquistar al cliente para poder ofrecerle un servicio posterior de operación y mantención, usando un esquema similar al esquema de ventas de automóviles, en que uno normalmente exige o al menos espera que cuando compra un automóvil va a tener un servicio de operación y mantención durante cierto tiempo. Bueno, las empresas constructoras internacionales tienen que proveerle al cliente el apoyo para la operación, por ejemplo, de una planta industrial y por otro lado ofrecerle el servicio de mantención ante problemas que se puedan presentar durante esta operación. Esto crea una sana dependencia de parte del cliente y aumenta las posibilidades de la empresa constructora de conseguir nuevos trabajos con este mismo cliente.

Finalmente una última capacidad que es importante, es la capacidad de investigación y desarrollo sobre proyectos en el extranjero, es decir, tiene que haber una acción constante, buscando información sobre proyectos existentes, sobre existencia de oportunidades, sobre los riesgos que se producen, en fin todo lo que pueda permitir una acción exitosa en el área internacional.

RIESGO DE LA EMPRESA INTERNACIONAL:

Normalmente hay tres tipos de riesgos que han sido identificados: los riesgos propios del país de trabajo, que son aquellos riesgos mayores; una guerra, problemas laborales muy significativos, huelgas generales, una recesión muy importante. También están los riesgos externos al control del contratista, que son aquellos riesgos menores que tienen que ver con las acciones de regulación estatal o las políticas de negocios de los gobiernos y que pueden afectar la acción de las empresas; y finalmente los riesgos internos, que son aquellos que están bajo el control del contratista, como es el riesgo de adquisiciones, los riesgos de productividad y una serie de otros riesgos que podrían ser identificados. Esto requiere tener una capacidad importante de administración del riesgo. La administración del riesgo significa la capacidad de identificar los riesgos, de poder medirlos y evaluarlos y por último de poder controlarlos.

COMPETITIVIDAD HACIA EL FUTURO:

Dentro de este concepto de internacionalización, uno de los aspectos más importantes es pensar donde ir y cómo podemos hacer ese análisis. Quiero mostrar aquí cierta información existente, un poco obsoleta, pero que forma parte del análisis que uno debiera realizar para poder decidir cuál es el mercado donde uno debiera trabajar, como uno de los elementos de la decisión. En el gráfico se muestra el tamaño de los mercados en América, y como era de esperar, Estados Unidos se lleva una gran proporción de esa participación. El rectángulo que aparece en el sector inferior del gráfico, representa un 1% de la participación mundial. Ahí podemos ver por ejemplo el caso de Argentina, que es significativamente más importante que el mercado chileno; Brasil también es importante. Todos los otros países sudamericanos tienen un mercado bastante menor. Ese es un antecedente que indudablemente importa. Interesa conocer cual es el tamaño del mercado, pero por otro lado también necesitamos saber cual es el potencial de crecimiento del mercado y el siguiente gráfico está desglosado según el potencial de crecimiento de los diferentes países en los últimos años, desde el año 77 al año 84. Aunque los antecedentes están un poco atrasados, demuestran que, por ejemplo, Estados Unidos tuvo un crecimiento bastante ínfimo durante esos años. Sin embargo países como Paraguay, incluso Chile y Argentina, registran un crecimiento bastante mayor (el rectángulo en este caso, representa un 10% de crecimiento en promedio durante esos últimos años).

Esto mismo se hace incluso más intenso y dramático en el caso de Africa. Aunque todos los países africanos, en términos de proporción del mercado, aparecen prácticamente como puntos dentro del gráfico general, desde el punto de vista del potencial de crecimiento ocupan una dimensión o una proporción

bastante importante. Por lo menos durante esa época tuvieron un crecimiento significativo.

Bien, ahora voy a plantearles un conjunto de ideas, producto de un estudio realizado en Estados Unidos y en Japón, en el cual se analizó qué es lo que se espera que sea la competitividad en el futuro. Esto tiene mucho de proyección, de estimación, de predicción, pero creo que es interesante ver cuáles son las opiniones coincidentes de un gran número de ejecutivos de alto nivel, de empresas tanto americanas como japonesas.

Un primer aspecto que ellos consideran fundamental es identificar la que se espera sea la posición menos competitiva en el futuro, y entre estas plantean tres elementos que estando presentes en una empresa, ya sea alguno de ellos o los tres en su conjunto, pueden significar una posición extraordinariamente poco competitiva. La primera corresponde a empresas en que el principal cliente es el sector público. Se considera que hacia el futuro esto va a tener un efecto muy negativo para la competitividad, por las siguientes razones:

- a) Una competencia muy fuerte y generalmente creciente. Ya hemos visto que por diferentes motivos, de financiamiento o por créditos, las presiones internacionales hacen que los países puedan levantar muy pocas barreras, si es que alguna, ante el ingreso de empresas internacionales que llegan a participar en el mercado público de la construcción.
- b) También se critica la rigidez del mercado público de la construcción, la poca variación que tiene, el poco estímulo de innovación que tiene este tipo de mercado, especialmente de parte del dueño.
- c) Por otro lado, se considera que el mercado público o el sector público siempre va a mantener el concepto de un poder unilateral, un poder muy fuerte en las relaciones contractuales con el contratista.

Un segundo aspecto que también se considera como un elemento de baja competitividad para el futuro es el poco capital de las empresas. Este es un aspecto en que ya existe un consenso general: hacia el futuro las empresas deben contar con una cantidad de capital importante para poder competir exitosamente con otras empresas, tanto nacionales como internacionales, por trabajos de cierta magnitud. Aquí en Chile ya se han dado casos de empresas que generan proyectos relevantes para la construcción nacional y que normalmente toman la decisión de contratar empresas extranjeras, solamente debido a que esas empresas tienen una mayor capacidad de afrontar el riesgo financiero.

Y un tercer aspecto que se considera también crítico dentro de la competitividad es la falta de personal calificado, es decir, la falta de desarrollo, de reciclaje, primero de los profesionales y de toda la administración superior, como también del personal de los niveles inferiores.

OBSTACULOS PARA LA COMPETITIVIDAD:

Ahora, ¿Cuáles son los obstáculos para la competitividad? Un primer aspecto tiene que ver con la resistencia al cambio, no existe posibilidad de cambiar, o de poder mejorar e innovar hacia el futuro para mejorar la competitividad de la empresa, si primero no hay un compromiso de la administración superior para producir cambios dentro de la empresa, tanto en su gestión de negocios como en las líneas de negocios en las cuales se pretende participar.

Otro aspecto importante es la falta de capacidad de dirección. Aquí en Chile contamos con buenos administradores y con buenos profesionales. Sin embargo no existe el concepto de reciclaje. Las Universidades prácticamente hacen muy pocos cursos de extensión, sencillamente porque el interés no está, o al menos no se ha logrado reflejar, dentro del área profesional. Puedo comentar como experiencia que nosotros hemos realizado dos seminarios internacionales, y normalmente la asistencia a esos seminarios es muchísimo menor que cualquier seminario en el área industrial o de negocios, a pesar de haber traído de otros países gente importantísima, de muy alto nivel.

El atraso tecnológico. Como país en vías de desarrollo, frente a las empresas extranjeras tenemos un nivel de desarrollo tecnológico bastante atrasado. Todavía se considera a la construcción como una actividad artesanal. De acuerdo con los estudios de un servicio de consultoría que tiene mi Departamento, en muchas empresas el trabajo se realiza con una tecnología tremendamente primitiva.

Un siguiente aspecto es el problema de recursos humanos. En Chile vamos a enfrentar, en un futuro muy cercano, una escasez de recursos humanos para la construcción si se mantienen las tasas de crecimiento del sector tal como se ha pronosticado, especialmente en lo que se refiere a los trabajadores calificados. Yo he estado en conversaciones con muchas empresas las que hacen presente los problemas que tienen para encontrar trabajadores calificados de algunas especialidades, necesarios para ejecutar los proyectos de construcción que ellos realizan. Esto, indudablemente, se va a hacer cada vez más agudo en el futuro. También existe escasez de ingenieros, lo que también puedo decir por experiencia propia dado que, como Jefe del Departamento de Ingeniería de Construcción, recibo una cantidad bastante numerosa de llamados de empresas pidiéndome profesionales y los pocos que salen, normalmente desaparecen en el mercado al día siguiente.

Por último, dentro de estos obstáculos también son importantes las políticas gubernamentales, las que se pueden transformar claramente en una falta de incentivo para que las empresas constructoras, y de otros sectores en general, se desarrollen hacia el futuro. Debiera haber dentro de las políticas gubernamentales, algún esfuerzo para desarrollar el sector construcción, especialmente en el aspecto tecnológico. Muchos otros países han implementado sistemas de desarrollo con apoyo gubernamental. Aquí también se incluyen todas aquellas otras políticas que tienen que ver con la competitividad del negocio de la construcción.

Quiero volver a referirme a lo que es la resistencia al cambio, la que se presenta en tres dimensiones: primero están las consecuencias de no cambiar. En un futuro muy cercano va a significar una pérdida de competitividad, y tal como lo expresaba en una forma muy gráfica un socio de esta Cámara, va a significar que muchas empresas van a sentir hambre en el futuro y si sólo en ese momento se deciden a cambiar, puede ya ser demasiado tarde.

Una segunda dimensión, es el miedo al cambio, la construcción es una industria que se considera madura, por lo tanto se piensa de cualquier cambio, por pequeño que sea, va a ser difícil y oneroso. La realidad no es tan así. Es fácil cambiar cuando existen muchas deficiencias. Por otro lado, la fragmentación de la industria hace que también exista una resistencia importante al cambio. No existe el concepto de equipo el tratar de desarrollar la industria del sector como un todo. En general una empresa se va a sentir reacia a aportar para tratar de mejorar algún aspecto, si sabe que su competencia rápidamente va a copiar dicha innovación o la va a tener a su disposición. Y finalmente hay que reconocer las diferentes necesidades que cada sector o cada segmento dentro de la construcción tiene, lo que hace que aquellas cosas que son de interés para un sector, para otros no lo son tanto.

¿Cuáles son las dimensiones de este cambio? La tecnología primero que nada, la incorporación de nuevas innovaciones tecnológicas. No se trata aquí principalmente de desarrollar tecnologías, sino que yo diría que el concepto que habría que usar es el de cazar tecnologías, el de aprender de otras tecnologías más desarrolladas, el de transferir dichas tecnologías. Un segundo aspecto son las leyes y regulaciones, las que son motivadoras de cambios, especialmente en el caso, por ejemplo, del medio ambiente. Hacia el futuro muchos proyectos van a ser afectados por regulaciones ambientales, y por otros tipos de regulaciones que significarán, también, tener que adoptar un cambio dentro de la estrategia de la empresa. Al mismo tiempo, estas mismas circunstancias van a crear nuevas oportunidades de negocio.

La Economía Global. No solamente preocupan los competidores extranjeros, también van a preocupar los competidores chilenos o domésticos que van a salir al extranjero y que van a tener la capacidad de absorber momentos de baja, o en último caso van a tener la capacidad de bajar sus precios en el mercado doméstico, dada una buena rentabilidad en el mercado externo.

Finalmente, un aspecto que yo creo que también todos tenemos bastante claro es que las empresas extranjeras generalmente actúan como catalizadoras para el cambio, o sea la presencia de una competencia más intensa y mayores actores dentro de un mercado hace que otras empresas, que no estaban amenazadas anteriormente, se enfrenten a esta situación a través del cambio.

COMPETENCIA EN EL FUTURO

¿Cómo se ve la competencia en el futuro?, ¿Cómo se espera que sea la competencia en el futuro, en un contexto de economía global? Primero que nada, una relación de cooperación entre contratistas y mandantes o dueños. Aquí en Chile ya se han visto pequeñas señales de tendencias en ese sentido. Tuve la oportunidad de participar en el encuentro de una Empresa Minera con contratistas, en que se plantearon varias reglas del juego respecto de la relación entre los contratistas con esa empresa minera. Indudablemente que en esa acción también está el concepto de cooperación. Si se irá a hacer realidad de nuevo no lo sé, pero al menos filosóficamente está planteado dicho concepto; se busca una relación equitativa entre las empresas constructoras y este mandante que es de relativa importancia dentro del entorno nacional.

Un segundo aspecto tiene que ver con la productividad. Hacia el futuro se espera un aumento significativo de la productividad. Existen varios campos deficientes que se pueden mejorar. Nosotros, a través del Servicio de Productividad y Gestión, después de haber trabajado con aproximadamente 30 empresas chilenas de diferentes tipos, hemos detectado una serie de aspectos que limitan seriamente la productividad en la construcción chilena, tanto desde el punto de vista tecnológico, como de métodos de trabajo, de toma de decisiones, de falta de capacitación del personal y, finalmente, de una supervisión inadecuada.

La productividad es muy importante dado que tiene relación con la disponibilidad de mano de obra, si se aumenta la productividad podemos hacer más con menos recursos. Hemos detectado, a través de de estos estudios con las empresas con las cuales hemos trabajado, que más o menos el 40% del tiempo de trabajo en construcción se pierde, no se usa. Naturalmente, de este 40% hay una cantidad de 15 a 20% que es inevitable por razones fisiológicas y por razones de ajuste hacia el trabajo,

pero perfectamente hay un 20% de tiempo que se podría ganar. Hemos visto como empresas, con el tiempo y a través de la implementación de algunas medidas muy sencillas, han logrado reducir significativamente la cantidad de tiempo ocioso o tiempo improductivo.

Otro aspecto que se espera de la competencia en el futuro es la tendencia a una convergencia en competitividad entre los diferentes competidores. Indudablemente, a medida que se desarrolle la tecnología y las empresas vayan cambiando y adaptándose a la nueva situación, va a existir una cierta convergencia entre todas ellas y la única forma de poder quebrarla va ser a través de una distinción particular en algún área de especialidad tecnológica, productividad, mejor servicio al cliente, etc.

Un cuarto aspecto que se espera dentro de la competencia son las asociaciones globales. Para graficar un ejemplo, una empresa chilena de gran nivel, de gran experiencia, de gran capacidad, podría asociarse globalmente con una empresa boliviana o ecuatoriana que aporte los recursos, los contactos, etc. Este tipo de asociaciones ya se está usando. Aquí hay empresas chilenas que están asociadas con empresas americanas, como lo mencioné anteriormente, lo que puede llevar a ventajas y beneficios para ambas empresas.

El concepto de venta del equipo, no solamente la empresa como una empresa constructora, si no que un equipo, el equipo de gente con que cuenta. Ese equipo incluso puede incluir ciertos equipos de ingeniería, equipos de operación, equipos de mantención. El equipo pone una marca, una marca que se puede vender hacia el futuro. Eso es lo que hace una empresa grande como BECHTEL y FLUOR, ¿qué venden? venden realmente un equipo, una capacidad que forma parte de un equipo.

También está el concepto de servicio; en el futuro se espera que, en la construcción, la importancia esté en el servicio que se le dá al cliente, más que en el producto propiamente tal, es decir, no va a bastar solamente con la construcción, sino que con un apoyo mucho más completo al cliente, incluyéndose lo que mencionaba anteriormente, de operación y mantención.

Finalmente, también se espera en el futuro que la propiedad de las empresas sea menos relevante que su capacidad competitiva, y esto se refiere a lo siguiente; lentamente la propiedad se ha ido haciendo más difusa en casi todas las empresas internacionales y lo que importa es que la administración de esa empresa sea absolutamente profesional y altamente capacitada. Esa es una situación que aquí en Chile todavía no se da demasiado en el ámbito de la construcción, pero sí se da en el ámbito de la empresa industrial.

Se habrán dado cuenta que como todos estos temas están tan relacionados entre sí, los diferentes factores son relevantes en casi todos ellos.

FACTORES DE LA COMPETIVIDAD EN EL FUTURO:

La diversificación dentro del concepto de generalización vs. especialización; las alianzas estratégicas ya nombradas; una gran flexibilidad de actuación de las empresas para poder absorber rápidamente los cambios y para poder aprovechar las oportunidades que se presentan en otros mercados; la capacidad para innovarse e incorporar tecnología, aquí no se trata de desarrollar tecnologías, pero si ser capaces de administrar eficientemente la tecnología disponible. Compromiso con la calidad; ya hubo una exposición referente al tema de la calidad. Esta se va a hacer cada vez más importante dentro de las relaciones con un cliente y es necesario que las empresas comiencen a desarrollarse en este aspecto. Hay empresas, aquí en Chile, en el área de edificación, que ya están incorporando el concepto de calidad total en la construcción.

El problema de las relaciones humanas, relaciones más cooperativas. Las relaciones de más apoyo al factor humano han ido cambiando lentamente los esquemas filosóficos de la administración de personal y al mismo tiempo se ha ido dando mayor capacidad de toma de decisiones a los niveles inferiores. Las Relaciones Humanas van a jugar un papel cada vez más importante en el futuro. Lo que se necesita es capacitar y desarrollar a la gente, darle espacios para que puedan aplicar su creatividad y su conocimiento y eso significa un tipo de dirección muchísimo menos autoritario.

Y por último, la capacidad de manejar riesgos. La construcción tal como lo decía un autor, "**Es la tierra fértil de la Ley de Murphy**", por lo tanto la incertidumbre y el riesgo siempre están presente y una de las capacidades más importantes que una empresa constructora debiera tener, es la capacidad de poder manejar riesgos y controlarlos.

FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD INTERNA DEL SECTOR:

Finalmente, entrando al último punto de mi charla, quiero hablar un poco del fortalecimiento de la capacidad interna. Me quiero referir primero a cuál es la base de la productividad de los países desarrollados. Como ustedes ven, lo único que he hecho a medida vamos avanzando en los temas es ir reforzando los mismos conceptos y las mismas ideas. La base de la productividad de países como Japón, países europeos y Estados Unidos son los cuatro factores que están mencionados ahí. Primero, el mejoramiento de la productividad de la mano de obra es fundamental. La utilización lo más efectiva posible de este recurso que es escaso ya en este momento y que se espera

que sea cada vez más escaso en el futuro. Nuevas tecnologías y una capacidad de investigación y desarrollo. Aquí en Chile, tengo entendido que prácticamente no se realiza investigación y desarrollo en la construcción, no hay ningún esfuerzo significativo al respecto; prácticamente nulo.

El uso efectivo de recursos disponibles y finalmente el mejoramiento de la administración de la construcción, es un elemento también fundamental. Este mejoramiento de la administración de la construcción requiere, como decía antes, del reciclaje permanente de los profesionales. Los profesionales y las personas que están en cargos ejecutivos deben mantenerse al día, para poder estar al tanto de las nuevas oportunidades, ya sea de tecnologías o de otros desarrollos, que existan y que están a disposición en el mundo. También requiere una participación mayor de los profesionales en la administración de la obra. En Chile, por razones de tradición o de forma de trabajo, en especial en la edificación y en obras menores, las obras están en manos de los Jefes de Obras y la participación de los profesionales es bastante limitada. No digo que todas las empresas sean así, pero nuestra experiencia nos ha demostrado eso, por lo tanto se está desperdiciando la capacidad de un profesional, que se supone que ha sido formado para dirigir y administrar el proceso de construcción.

Otro aspecto importante para el fortalecimiento de la capacidad interna es el mejoramiento del desempeño de la empresa y lo primero y que nuevamente se relaciona con la actitud frente al cambio, tiene que ver con la reforma del pensamiento de la administración superior. Nuevamente quiero graficar esto con ejemplos que nosotros hemos vivido personalmente. Cuando hemos tratado de introducir mejoras de productividad en obras de empresas que han contratado estos servicios, muchas veces la intención es muy buena, pero cuando llega el momento de realizarlo o implementarlo, la administración superior no tiene un compromiso real con este mejoramiento de la productividad y si no hay un compromiso de la administración superior, no hay mejoramiento en la productividad y la implementación no tiene ningún sentido. Me parece que frente a todas las fallas se necesita que la administración superior ojalá sea lo más profesional posible, tenga libertad y esté atenta a todos los diferentes aspectos que son relevantes para el funcionamiento de la empresa.

El reforzamiento de la organización para las operaciones del negocio también es fundamental. El uso de técnicas de administración estadística, el guardar el Know How, también es algo que a nosotros nos ha llamado enormemente la atención. Hemos llegado incluso a preguntar a profesionales de empresas: ¿cuáles son los rendimientos que ustedes utilizan? bueno, llaman al ingeniero que tiene una libretita, donde tiene los rendimientos. La empresa no tiene una base de datos de

rendimientos, lo que a nosotros nos parece increíble. Las empresas internacionales que tuve la oportunidad de conocer en Estados Unidos, todas cuentan con bases de datos, donde toda la experiencia que se obtiene en una obra es guardada y utilizada posteriormente cuando se enfrentan otras obras. Ese es el activo más grande que tiene una empresa constructora: su "Know How". Si este Know How está en manos de profesionales, y éstos se van, la empresa lo pierde. Desde ese punto de vista se necesita crear sistemas que permitan recoger esa experiencia, para que la empresa pueda seguir como tal.

La diversificación de negocios y el desarrollo de la función de obtención de información son muy importantes. Una empresa constructora debe tener una gran capacidad de obtener información. Las empresas internacionales se caracterizan por hacer un gran esfuerzo, muy intensivo, de información en cada uno de los países en los cuales tienen interés. Yo sé que aquí se están haciendo esfuerzos por tratar de conseguir una mejor relación con PRO-CHILE, para que provea una información mucho más amplia a aquellas empresas que tienen interés o que han pensado en el futuro intentar un paso hacia el exterior.

Y finalmente el desarrollo de la habilidad de negociación y mediación, lo que se llama las Relaciones Públicas. A uno siempre le llama la atención cuando llega un ejecutivo americano o japonés es que lo primero que hace es sacar su tarjeta de visita y si eso no basta, además trae varios folletos de su empresa donde se muestra toda su capacidad. En Chile siempre hemos sido un poco cohibidos en ese sentido. Debemos demostrar lo que realmente somos, cual es nuestra capacidad. Las Relaciones Públicas, el vender la empresa es algo que tiene que ser permanente y en los países extranjeros, en los países desarrollados eso se hace y no hay ningún tipo de inhibición al respecto. Nosotros tenemos que mejorar justamente esa capacidad, junto con la habilidad de negociación, que es de principal importancia en todo lo que es la negociación de contratos y mediación para resolver problemas en la relación con el mandante.

Finalmente el mejoramiento de la capacidad de construcción. Desde este punto de vista nos interesa la productividad, la excelente calidad, mejoramiento de equipos y maquinarias incorporando nuevas tecnologías, la capacitación de los trabajadores y nuevamente el mejoramiento de la administración.

Finalmente, para terminar, quiero mostrarles algunos de los antecedentes de los estudios hechos por los americanos para desarrollar su industria de la construcción. Cuando detectaron esta pérdida de competitividad, que significó una gran pérdida de participación en el mercado internacional y también una reducción de la participación en el mercado doméstico. El estudio del Business Roundtable, que fue

realizado entre los años 77 y 82, hizo un análisis descarnado de la industria de la construcción en todos sus aspectos, partiendo por un estudio de la estructura de la industria de la construcción, hasta niveles increíblemente detallados. Aquí solamente coloqué las recomendaciones principales.

Quiero preguntar, aquí en Chile ¿quién alguna vez ha tenido idea sobre cuál es la productividad real que tienen nuestras empresas constructoras o las obras de construcción? ni siquiera nosotros, dado que medimos solamente el nivel de actividad y no productividad. Información sobre la mano de obra, ¿cuánta información se dispone, no solamente en términos cuantitativos, sino que también en términos cualitativos?. Mejorar la seguridad, aspecto bastante crítico aquí en Chile, y que nosotros lo hemos podido comprobar, ya que hemos estado presentes en varios accidentes en forma circunstancial. Reducir el uso de sobretiempo. práctica bastante común también aquí en Chile. Se ha demostrado que el sobretiempo es lo más improductivo que existe. Indudablemente que a veces es necesario, pero no puede ser programado y permanente en el tiempo, porque lo único que se hace es finalmente hacer el mismo trabajo que se hacía antes, pero en mayor cantidad de tiempo.

Motivación para mejorar la productividad, usar sistemas modernos de administración, tecnologías de construcción, incorporándolas y desarrollándolas. Crear mejores contratos de construcción; este es un aspecto crítico. Nosotros estamos trabajando fuertemente en esa área y hemos tenido algunas reuniones con empresas, especialmente mandantes, para hablar sobre el problema de contratos y uno de los principales problemas es que no siempre los contratos se toman con la seriedad necesaria Hay que hacer realmente un esfuerzo para mejorar los esquemas de contratación y aquí de alguna manera tenemos que incorporar a los mandantes para que ellos también mejoren el sistema de contratación, para que por lo menos tenga algún sentido de cooperación y no sea un poder absolutamente unilateral. Otros elementos ya mencionados, capacitación a todos los niveles, y finalmente, activar la investigación y desarrollo de tecnología.

Por otro lado como resultado de este estudio, se creó el Instituto de la Industria de la Construcción en Estados Unidos, el que ha sido un ente impulsor del desarrollo de la construcción, uno de los tantos que existe en Estados Unidos, pero en este momento el más importante. Quiero mostrarles cuáles son los objetivos que se plantearon ellos como producto de este estudio. El primero de ellos dice proveer un medio para reunir a todos los participantes de la industria de la construcción, con la meta común de mejorar la efectividad económica de la industria. Estados Unidos, al igual que Chile, es un país donde la construcción es absolutamente fragmentada, cada uno tiene su problema, cada uno tiene su empresa, cada uno

lucha por ganar y por sobrevivir. Dado que no tenemos la mentalidad japonesa de crear esta capacidad de investigación y desarrollo dentro de la propia empresa de construcción, entonces se buscó la forma de que este esfuerzo se pudiera realizar aunando el esfuerzo de todos los sectores que participan en esta industria. Un segundo objetivo, crear el concepto de equipo en la industria de la construcción, teniendo a todos los sectores trabajando juntos para mejorar la posición competitiva de la industria en el mercado global. En el fondo esto no es ni más ni menos que una alianza estratégica de todos aquellos que participamos, de una u otra manera, desde diferentes ámbitos en el desarrollo de la industria de la construcción.

Brevemente, una descripción del Instituto de la Industria de la Construcción. Está conformado bajo esa estructura, y el aspecto quizás más relevante y más novedosos dentro de la estructura de investigación tiene que ver con la participación de los dueños. Los dueños están absolutamente integrados, porque son ellos los que tienen el mayor efecto de cambio e innovación tecnológica en la industria de la construcción. Aquí, en Chile, los dueños normalmente se han interesado poco o nada en participar en los foros en los cuales se trata el problema del desarrollo de la industria de la construcción que a ellos les afecta directamente. Sin embargo, en Estados Unidos se ha detectado que los beneficios que pueden recibir los dueños de una mejor industria de la construcción son considerables. Dentro de estos dueños están incorporadas empresas importantes de Estados Unidos como es el caso de IBM, XEROX, 3M, todas las empresas petroleras, etc. También están todos los principales contratistas de Estados Unidos, más o menos 40 ó 50 contratistas, lo cual de un total de 80, y finalmente todas las Universidades. La gran diferencia de este Instituto es que no está dirigido por las Universidades. En el Instituto de la Industria de la Construcción son los dueños y contratistas los que deciden lo se desarrolla, los que deciden lo que se investiga, los que hacen presentes sus necesidades. Las universidades solamente aportan sus capacidades de investigación, pero no son ellas las que deciden qué es lo que realmente importa.

Este ha resultado bastante exitoso. Ha tenido algunas dificultades en su desarrollo, pero sin embargo ha creado una cantidad de conocimientos, un cuerpo de conocimientos fundamentales para la industria de la construcción.

Finalmente, como conclusión, quisiera destacar cuatro aspectos que son centrales, y que en el fondo reflejan todo lo que he tratado de presentar hoy día. Primero, necesitamos innovarnos, necesitamos mejorar nuestros sistemas, necesitamos mejorar nuestras tecnologías. Un segundo aspecto es la voluntad de todos por hacerlo y por realmente querer ganar,

querer triunfar. Tercero, contar con una dirección motivada y por último, disponer de empleados calificados para llevar a cabo nuestros proyectos.

Yo espero que en Chile tengamos la oportunidad de futuro, y sé que hay gran inquietud al respecto por desarrollar a nuestra industria. Las Universidades también tenemos todo el interés de participar en este proceso de desarrollo y aportar, tal como decía antes, en una alianza estratégica, que permita mejorar la capacidad de nuestra industria y enfrentar con éxito los desafíos que impone un contexto global.

¡Muchas Gracias!

Introducción

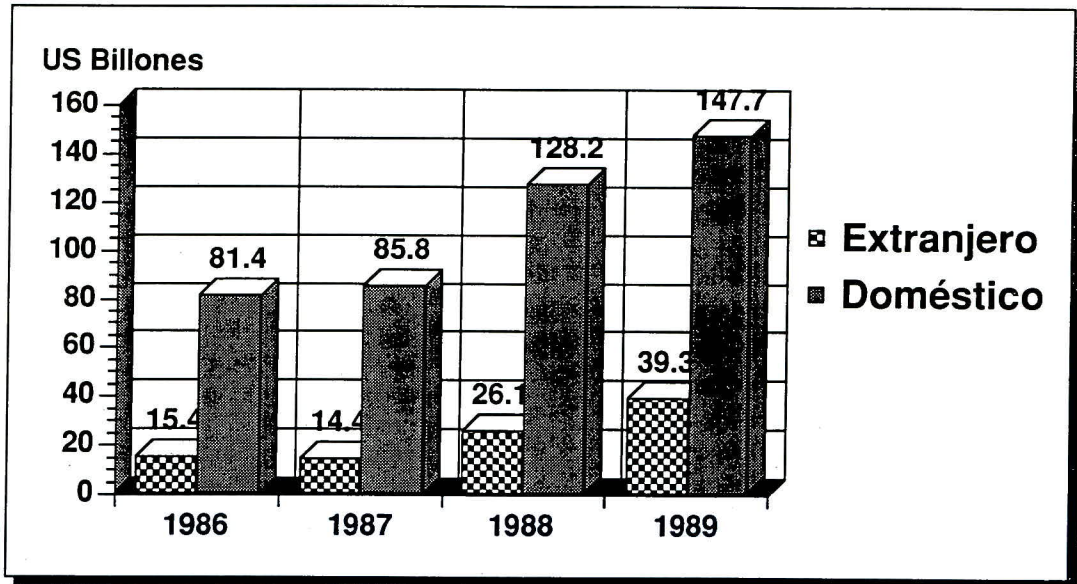
- **Presentar y discutir ideas y conceptos sobre las consecuencias de una economía global**
- **Examinar estrategias aplicables a esta nueva situación**
- **Discutir los factores de la competitividad de la construcción en este contexto**
- **Plantear requerimientos de desarrollo para enfrentar nuevos desafíos**

La dimensión global

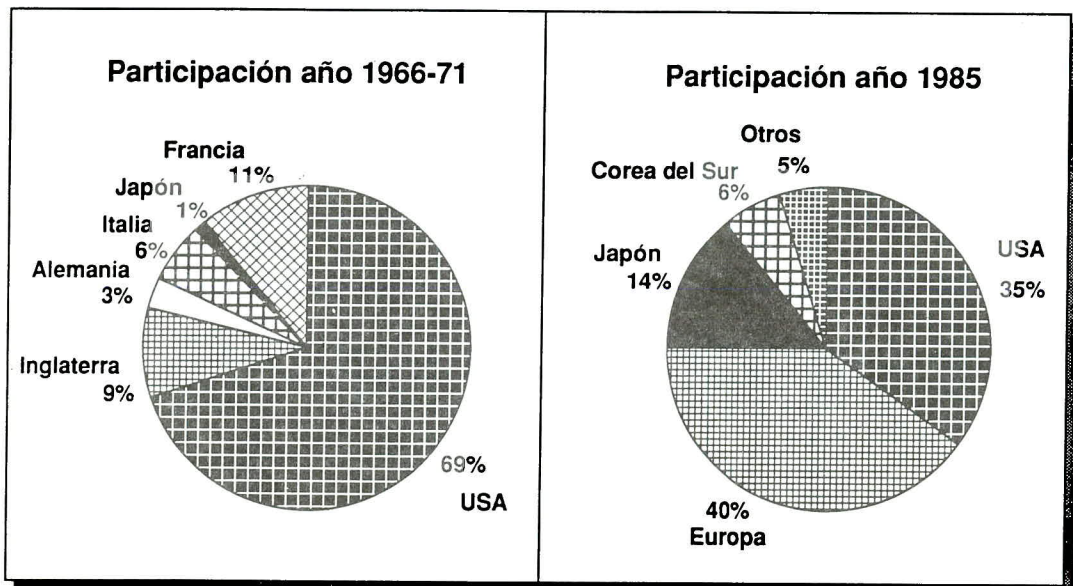
- **Economía intrínsecamente internacional**
- **Desvanecimiento de límites geográficos**
- **Migración global de negocios**
- **No existe mercado doméstico o foráneo; sólo existe un mercado global**
- **Cambio de estrategia y necesidad de desarrollo**
- **Riesgo fundamental: no prepararse para el futuro**



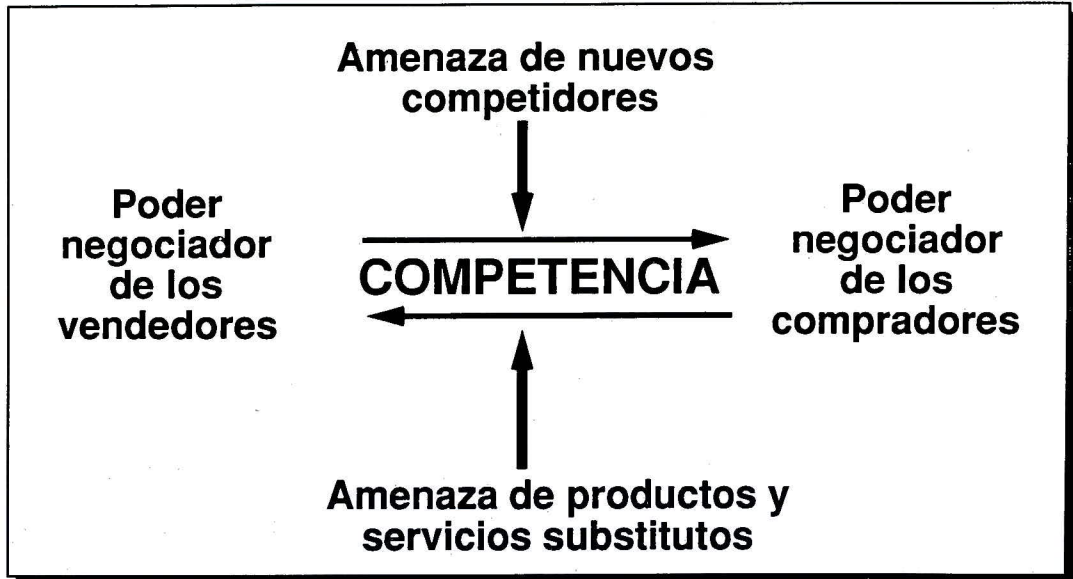
Volumen de los 400 contratistas principales en USA



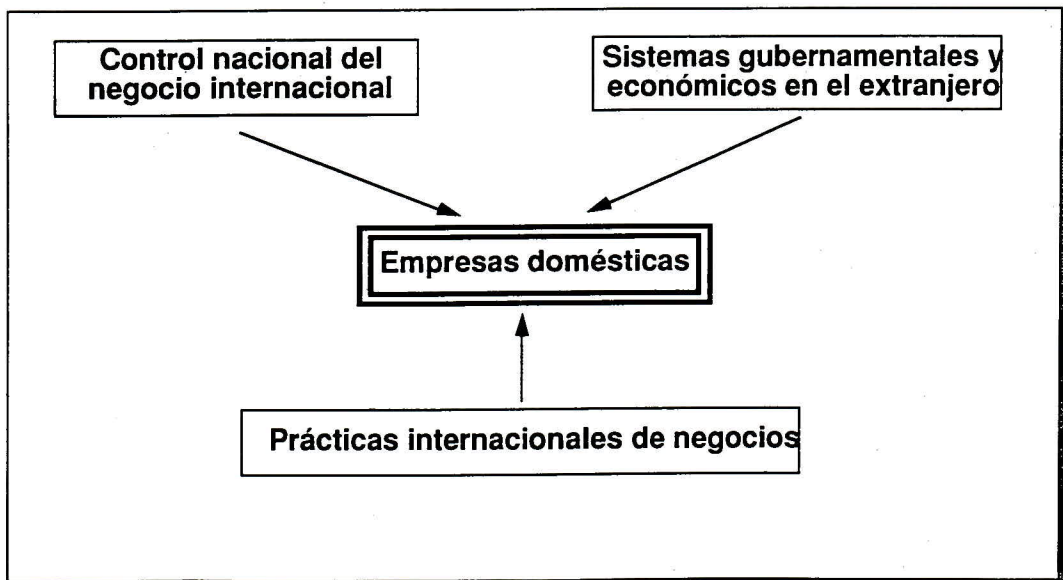
El ejemplo de Estados Unidos



Naturaleza de la competencia



Factores internacionales en el mercado doméstico



Amenaza de productos o servicios sustitutos

- **Concesiones**
- **Sistemas avanzados de diseño y comunicación**
- **Prefabricación, prearmado y modularización**
- **Diseño-construcción y llave en mano**

Amenaza de nuevos competidores

- **Empresas de otros países**
- **Empresas de otros rubros**
- **Empresas de otras áreas dentro de la construcción**

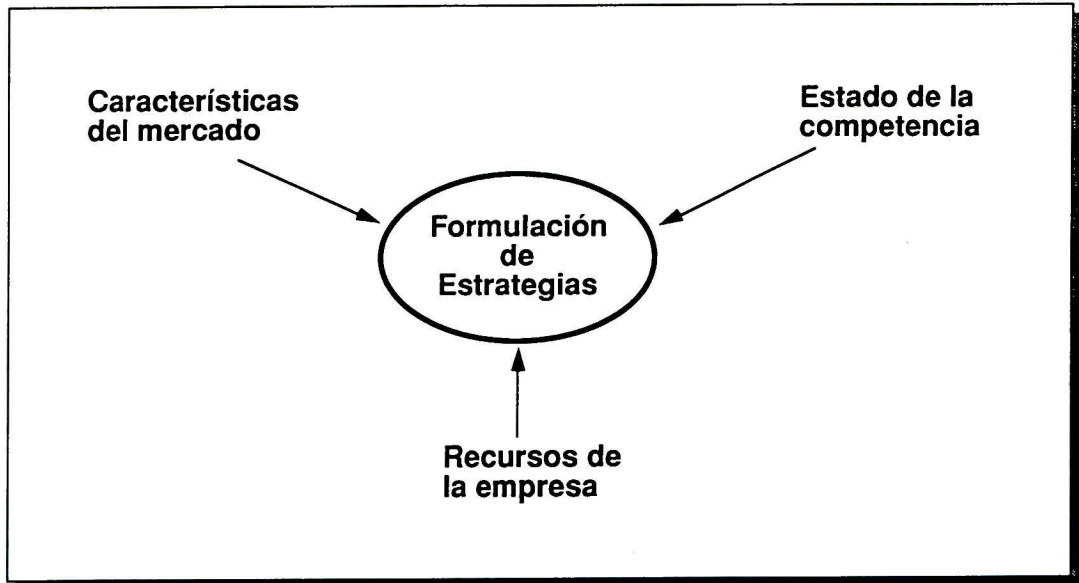
El poder de negociación de los ofertantes/proveedores

- **Financiamiento**
- **Asociaciones con valor tecnológico agregado**
- **Uniones de empresas**
- **Distorsiones**
- **Subsidios gubernamentales**

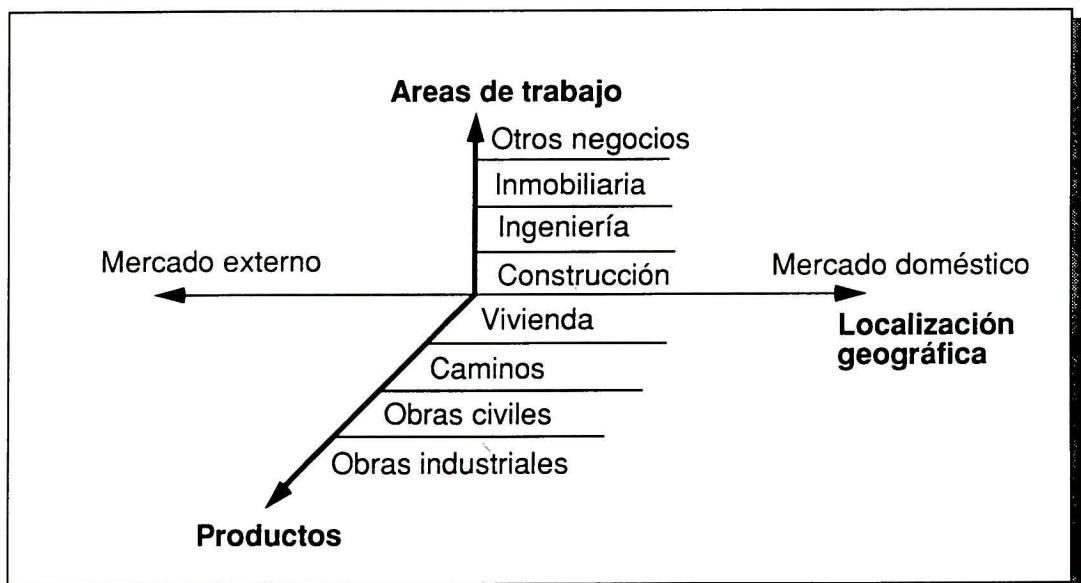
El poder de negociación de los compradores

- **Mayor riesgo y exigencias para el contratista**
- **Alianzas estratégicas**

Formulación de estrategias



Segmentación del mercado



Generalización vs. especialización

- **Generalización junto con especialización por líneas de negocios**
- **Especialización**
 - **Evaluación del tamaño actual y crecimiento futuro del mercado objetivo**
 - **Considerar posibilidad de ingreso en otros mercados**

Diversificación

- **Por mercados**
- **Por producto**
- **Por negocio**

Generalidades

- **Transferencia de conocimiento, tecnología y experiencia en forma mucho más pura que otro tipo de actividades**
- **Para salir es necesario ser fuerte internamente**
- **Necesidad de integrar operaciones domésticas y foráneas**
- **Riesgo es elemento clave de la internacionalización**
- **Desarrollo de estrategia de administración internacional**

Tipos de estrategias

- **Defensiva**
- **Reactiva**
- **Proactiva**

Aspectos estratégicos

- **Primeros en derrotar a otros**
- **Contratar personal local calificado**
- **Comenzar pequeños y crear presencia gradual**
- **Atender necesidades más apremiantes del país**
- **Empresas deben ser muy flexibles**
- **Tiempo, planificación y constancia**

Razones para salir

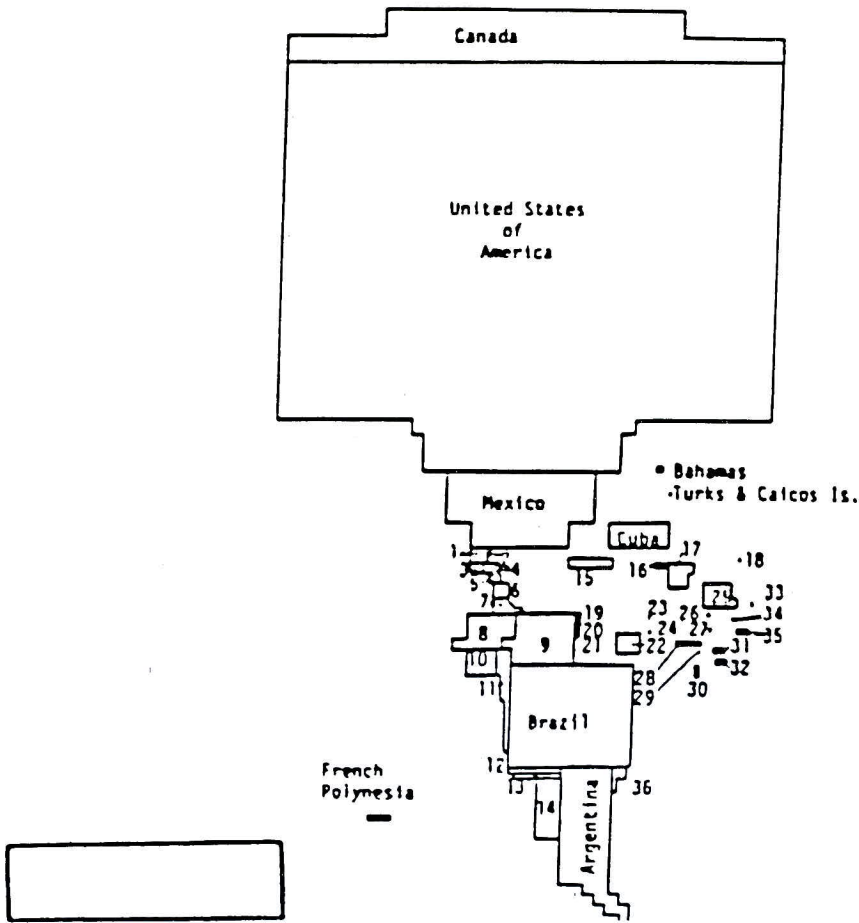
- **Estabilizar volumen de trabajo en el tiempo**
- **Ocupar capacidad ociosa**
- **Aumentar portfolio de clientes**
- **Oportunidades de crecimiento en mercado propio son nulas**
- **Capitalizar experiencia y conocimiento**

Empresas como organizadoras de sistemas de construcción

- Recolección y análisis de información
- Análisis y coordinación del proyecto
- Consultoría y diseño
- Investigación y planificación
- Adquisición de recursos de diferentes fuentes
- Administración de proyectos
- Operación y mantención
- Investigación y desarrollo sobre proyectos en el extranjero

Elementos claves de una estrategia global

Condiciones legales	Condiciones sociales
Derechos de propiedad Derecho laboral Restricciones de repatriación Restricciones de inversión Sistema jurídico Códigos comerciales	Tendencias de la población Esperanza de vida Educación Distribución del ingreso Analfabetismo Religión predominante
Condiciones políticas	Condiciones Económicas
Tipo de gobierno Años del sistema Número de partidos políticos Relaciones internacionales Naturaleza de oposición interna Política industrial Política de comercio Políticas monetaria y fiscal Rol del gobierno en economía	Tasa de crecimiento Producción/PGB Inflación Desempleo Balanza de pagos Estructura industrial Ingreso disponible

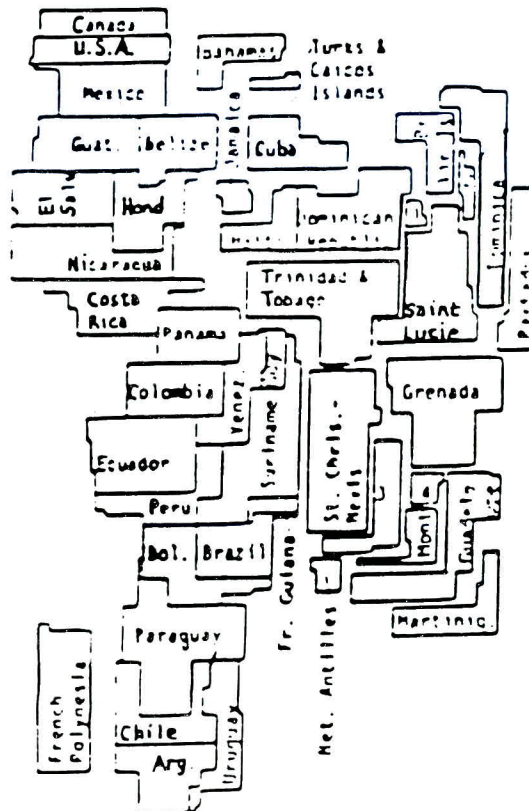


Riesgos de la empresa internacional

- Riesgos propios del país de trabajo
- Riesgos externos al control del contratista
- Riesgos internos, bajo control del contratista

La posición menos competitiva

- Principal cliente es sector público
- Empresas con bajo capital
- Falta de personal calificado



Resistencia al cambio

- **Las consecuencias de no cambiar**
- **Miedo al cambio**
- **Dimensiones de cambio**
 - **Tecnología**
 - **Leyes y regulaciones**
 - **Economía global**
 - **Trabajadores**
- **Empresas extranjeras son catalítico para producir cambio**

Obstáculos para la competitividad

- **Resistencia al cambio**
- **Falta de capacidad de dirección**
- **Atraso tecnológico**
- **Problemas de recursos humanos**
- **Políticas gubernamentales**

Competencia en el futuro

- **Cooperación**
- **Productividad**
- **Convergencia en competitividad y precio**
- **Asociaciones globales**
- **Concepto de venta del equipo**
- **Concepto de servicio**
- **Propiedad menos relevante que capacidad**

Impulsos de cambio en el futuro

- **Cambios en fuerza laboral**
- **Tecnología vs. administración**
- **Mundo integrado, más pequeño**
- **Enfasis en calidad**
- **Proyectos más complejos**
- **Cambio en métodos de los clientes**
- **Disponibilidad de tecnología**

Base de la productividad de países desarrollados

- **Mejoramiento de la productividad de la mano de obra**
- **Nuevas tecnologías/Investigación y desarrollo**
- **Uso efectivo de recursos**
- **Mejoramiento de la administración de la construcción**

Factores de la competitividad en el futuro

- **Diversificación**
- **Alianzas estratégicas**
- **Flexibilidad y adaptación**
- **Innovación y tecnología**
- **Compromiso con calidad**
- **Relaciones humanas**
- **Capacidad de manejar riesgo**

Mejoramiento de la capacidad de construcción

- **Productividad**
- **Aseguramiento de calidad**
- **Mejoramiento de equipos y maquinarias**
- **Capacitación de trabajadores**
- **Mejoramiento de la administración**

Mejoramiento del desempeño de la empresa

- **Reforma del pensamiento de la administración superior**
- **Reforzamiento de la organización para las operaciones del negocio**
- **Uso de técnicas de administración estadística (know-how)**
- **Diversificación de negocios**
- **Desarrollo de la función de obtención de información**
- **Desarrollo de la habilidad de negociación y mediación**

Objetivo

- **Proveer un medio para reunir a todos los participantes de la industria de la construcción, con la meta común de mejorar la efectividad económica de la industria**
- **Crear el concepto de "equipo" en la industria de la construcción, teniendo a todos los actores trabajando juntos, para mejorar la posición competitiva de la industria en el mercado global**

Estudio del Business Roundtable 1977-1982 (USA)

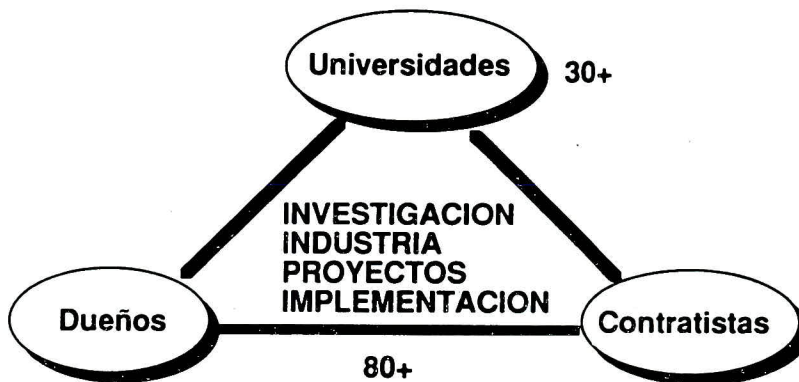
RECOMENDACIONES

- **Medir productividad de la construcción**
- **Información sobre mano de obra**
- **Mejorar seguridad**
- **Reducir uso de sobretiempo**
- **Motivación para mejorar productividad**
- **Sistemas modernos de administración**
- **Tecnología de construcción**
- **Mejores contratos de construcción**
- **Capacitación a todos los niveles**
- **Activar investigación y tecnología**

Conclusiones

- Innovación
- Voluntad
- Dirección motivada
- Empleados calificados

Descripción



Situación y perspectivas de la Inversión Privada: dirigido al conjunto de los empresarios del sector construcción

**EXPOSICION DEL SEÑOR
RAMON ABOITIZ M.**

La inversión tiene un importante rol en la estrategia del desarrollo, como fuente de generación de riqueza y, por lo tanto, aumento del ingreso futuro y creador de empleo. Su estímulo, por lo tanto, es fundamental, éste puede darse mediante la acción directa del Gobierno, a través de la inversión estatal, pero más importante aún es el establecimiento de reglas claras, proveer información oportuna y mantener la estabilidad macroeconómica de manera de incentivar al sector privado al ahorro y la inversión.

En esta oportunidad nos referiremos primero a tres desafíos actuales que impactan la inversión para después analizar específicamente algunos tópicos de la inversión en el sector construcción.

INVERSION Y DESARROLLO: TENDENCIAS ACTUALES

En esta oportunidad se desarrollarán tres características que es necesario incorporar al análisis de la inversión como fuente de crecimiento futuro:

- Una se refiere al crecimiento de los mercados potenciales;
- Otra, a la importancia relativa de los servicios como generadores de desarrollo, y
- La privatización de las empresas estatales.

En primer lugar, una de las variables determinantes en el nivel de inversión es el tamaño del mercado al cual se puede acceder con los productos generados por ésta. En estos últimos años la tendencia del comercio ha sido hacia la desaparición de las fronteras económicas. Cada vez son más frecuentes los acuerdos de comercio entre los países y la creación de bloques, los cuales amplían las dimensiones de los mercados. Las oportunidades de inversión deberían consecuentemente aumentar. Esto implica desafíos importantes tanto para el sector privado como para el Estado, de modo de enfrentar con éxito las nuevas oportunidades.

En lo que se refiere al sector privado, éste debe asumir este nuevo escenario y ya no centrarse en la deseada protección. Sus exigencias deben ir encaminadas a pedir que se negocien leyes no discriminatorias y a dinamizar su gestión para competir sanamente en los nuevos mercados. Esto exige un conocimiento acabado de las legislaciones que los rigen, aquí es recomendable reforzar un esfuerzo coordinado de los sectores público y privado y crear instancias de acuerdo, antes de que el Gobierno acceda a nuevos tratados de comercio. Para que esta coordinación sea eficiente se requiere capacidad de decisión, confianza mutua y flexibilidad.

Por su parte, el Estado debe exigir el mismo tratamiento que se les da a los inversionistas extranjeros en Chile para las actividades de chilenos en terceros países. Tenemos el orgullo de ser una nación con ninguna discriminación para los no residentes que quieran hacer negocios en Chile, al firmar acuerdos no podemos hacer concesiones que nosotros no nos permitimos.

El segundo punto destacable es la creciente importancia de los servicios para otorgar dinamismo, eficiencia y competitividad a los sectores productores de bienes. La mayor disponibilidad y mayor movilidad internacional de los factores productivos, tecnología y de la información ha permitido desagregar las distintas etapas de los procesos productivos dando lugar a una nueva especialización del trabajo y a una nueva conformación de la producción y el comercio mundial. Estos fenómenos han redundado en una "desmaterialización" creciente de la producción y el comercio. Son precisamente los servicios los responsables de este proceso, convirtiéndose en los principales contribuyentes al PGB de casi todos los países, en América Latina el aporte de los servicios al PGB promedió un 56% en 1986. El es particularmente grande en las mayores economías de la región (Argentina, Brasil y México) en la que su contribución bordea el 58% del PGB y alcanzando casi las 3/4 partes del producto en economías como Estados Unidos. Su potencialidad es mucho más significativa aún en términos de su capacidad para adicionar valor agregado.

Lo anterior lleva a ampliar las oportunidades de localización de las unidades productivas en un mundo cada vez más flexible e intercomunicado por el sector servicios que permite que estas se desplacen con mayor fluidez. Son entonces los servicios, especialmente los "nuevos servicios" es decir aquellos que se apoyan en las nuevas tecnologías de la información, los que permiten articular en forma eficiente estas nuevas formas de asignación y gestión de una producción globalizada.

Así, las fronteras sectoriales tradicionales: agricultura e industria extractiva, manufactura y servicios comienzan a esfumarse. Hoy son esencialmente los servicios, los que permiten a las unidades productivas acceder a mayores oportunidades. El resultado neto es que el grueso del valor agregado mundial se genera en los servicios y no ya en los bienes.

Enfrentados a la apertura de los mercados, se debe prestar especial importancia al sector servicios. Internamente se deben destinar recursos para el mejor conocimiento de este sector, sus potencialidades y sus ventajas competitivas. La progresiva evolución hacia la incorporación de los servicios al producto agregado mundial no debería significar que en los países en desarrollo, tuvieran que convertirse en una suerte de gran "maquiladora" de bienes, con los servicios siendo provistos por los países desarrollados. Tal escenario condena a los primeros a una situación de dependencia e inequidad cada vez más profunda.

Con respecto al movimiento de servicios entre países se debe perseguir transparencia, facilitar información respecto de la totalidad de las leyes, reglamentos y directrices administrativas y acuerdos internacionales relativos al sector y permitir la liberalización progresiva, adopción de normas, modalidades y procedimientos conforme al marco multilateral y respetando los objetivos de las políticas nacionales, tratando de otorgar y pedir un trato "no menos favorable" que el que se otorga a los proveedores de servicios nacionales.

El otro punto a destacar es el consenso que se ha producido en todos los niveles de decisión, con respecto a la importancia de la participación del sector privado en muchas áreas que se consideraban exclusivas del Estado, principalmente en el sector servicios: Transporte el caso de ferrocarriles; servicios a las personas, agua, electricidad, etc.; infraestructura y muchas otras.

Debemos reconocer que Chile en algunos casos ha sido pionero en establecer mecanismos eficientes para permitir que el Estado y el sector privado se complementen eficientemente.

La escasez de recursos obliga a seleccionar con sumo cuidado el destino de la inversión pública. Ella debe complementar y no desplazar el esfuerzo privado. El enorme desafío de inversión que enfrenta Chile es necesariamente una tarea conjunta. Dicha cooperación puede darse en una serie de áreas; por ejemplo en infraestructura, que es el mecanismo que se está empezando a implementar, otras áreas en que se puede producir una concertación son:

- Seguir con el desarrollo de empresas mixtas, donde la administración debería quedar preferentemente en manos privadas y la participación del Estado ser transitoria.
- En el financiamiento parcial o total de proyectos privados con ahorro público o ahorro externo controlado por el sector público. Aquí resulta de gran importancia el rol de CORFO y el Banco del Estado como agentes canalizadores de estos créditos de largo plazo.
- En programas compartidos de inversión en capital humano.
- En la investigación y desarrollo y en la exploración de nuevos mercados que resultan fundamentales para el éxito de una estrategia exportadora.

Reconocemos que en estos campos se ha avanzado en el sentido correcto, pero debemos seguir buscando fórmulas para impulsar el desarrollo del sector privado en todas las áreas que este sea más eficiente.

A la luz de lo anterior y en virtud de acontecimientos de envergadura nacional como es la Ley de Concesiones, el sector construcción es mérito de análisis.

La formación bruta de capital fijo del sector construcción representó en 1991 un 53% del total, siendo alrededor de la mitad obras de ingeniería y el resto edificación, por lo tanto la contribución de este sector de servicios a la inversión es significativa y debe cuidarse que se apliquen los incentivos correctos para estimularla.

EL MERCADO DE SERVICIOS DE LA CONSTRUCCION

El sector construcción, se ha considerado para efectos de protección efectiva como un sector no transable. Esta apreciación resulta del todo cuestionable. De hecho los contratos de obras de construcción enfrentan una competencia internacional evidente y más fuerte será esta competencia con la Ley de Concesiones. A mayor abundamiento, los créditos otorgados por organismos internacionales imponen, sanamente, la obligación de llamar a propuestas internacionales. En síntesis, el sector construcción tiene las mismas características que cualquier bien transable.

Desde el punto de vista de las importaciones, la construcción de una obra de infraestructura con un extranjero lleva aparejado el pago de recursos, algunos de los cuales fluyen al exterior y se traducen en una salida de divisas que no tiene ninguna diferencia con las divisas que se requieren para efectuar la importación de un bien tal como un tractor, por ejemplo. Es, en otras palabras, una importación.

Ahora bien, esta característica de bien transable es un tema que ya ha empezado a discutirse a nivel de Rondas Comerciales, tales como la Ronda de Uruguay. Los servicios son altamente regulados por los países desarrollados. Es importante en este contexto destacar que la construcción se diferencia de los demás servicios en la medida que genera un bien físico o tangible. Las transacciones internacionales de esta industria están relacionadas en su mayoría con la construcción pesada e industrial. Esto es explicado fundamentalmente por las ventajas que ofrecen las operaciones a gran escala, especialmente las de aquellas empresas orientadas a las obras públicas y a las grandes obras de infraestructura del sector privado.

**Participación en el Mercado Internacional de la Construcción de
los 250 Contratistas más Destacados (*)**
(En billones americanos de US\$ (**))

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Estados Unidos	48.3 (45)	48.8 (36)	44.9 (36)	29.4 (31)	30.1 (37)	28.2 (35)	22.6 (31)	18.1 (24)	25.9 (27)
Francia	8.1 (7)	12.1 (9)	11.4 (9)	10.0 (11)	5.4 (7)	6.7 (8)	7.1 (10)	8.6 (12)	11.1 (12)
Rep. Federal de Alemania	8.6 (8)	9.9 (7)	9.5 (8)	5.4 (6)	4.8 (7)	5.4 (7)	5.5 (7)	5.9 (8)	8.1 (9)
Italia	6.2 (6)	9.3 (7)	7.8 (6)	7.2 (8)	7.8 (10)	8.7 (11)	7.4 (10)	9.2 (12)	13.3 (14)
Reino Unido	4.9 (5)	8.7 (6)	7.5 (6)	6.4 (7)	5.7 (7)	5.6 (7)	7.0 (9)	7.9 (11)	9.4 (10)
Resto de Europa	9.2 (8)	12.6 (9)	10.3 (8)	9.1 (10)	7.2 (9)	6.2 (8)	6.7 (9)	8.9 (12)	7.3 (8)
Japón	4.1 (4)	8.6 (6)	9.3 (8)	8.7 (9)	7.3 (9)	11.6 (14)	9.4 (13)	9.9 (13)	11.6 (12)
Rep. de Corea	9.5 (9)	13.9 (10)	13.8 (11)	10.4 (11)	6.8 (8)	4.8 (6)	2.6 (4)	2.1 (3)	1.4 (2)
Todos los demás países	9.4 (9)	10.5 (8)	8.6 (7)	7.0 (7)	5.9 (7)	4.4 (5)	5.6 (8)	3.3 (4)	6.0 (6)
TOTAL	108.3	134.4	123.1	93.5	80.5	81.6	73.9	73.9	94.1

Fuente: Engineering News Record, varios números, McGraw-Hill Inc.
 (*): Medida por los nuevos contratos otorgados a los 250 contratistas internacionales más destacados.
 (**): Entre paréntesis figura la participación porcentual.

Los países desarrollados se guardan para sí mismos los contratos más importantes, esta tendencia ha ido acentuándose en el tiempo, Estados Unidos por ejemplo ha disminuido la participación de estas empresas top internacionales en los nuevos contratos desde un 45% en 1980 a un 27% en 1988. Chile a su vez, ha permitido una participación creciente de empresas multinacionales en las obras de infraestructura privadas.

Es evidente que los contratos de infraestructura, son un bien transable. Por definición un no transable no enfrenta competencia externa y es más o menos indiferente al tipo de cambio y aranceles. Todos los bienes, de la economía sujetos de importación tienen un arancel del 11%, lo que significa que estos sectores tienen una protección efectiva o real positiva. Sin embargo, cuando el bien o servicio es transable y sus insumos tienen un arancel positivo (arancel que disminuye el tipo de cambio) y si este bien transable tiene un arancel cero, su protección efectiva es negativa.

En otras palabras el sector construcción nacional en sus contratos de obras de infraestructura estaría pagando al resto de los sectores de la economía parte de su valor agregado. Es decir, con menor retribución a su trabajo y a su capital. Luego existe una distorsión entre este transable y el resto de los transables de la economía. El grado de desprotección es inversamente proporcional al porcentaje de valor agregado de esta actividad y directamente proporcional al nivel arancelario que afecta a sus insumos, de suerte que las obras más sofisticadas y con mayor utilización, proporcional al monto del contrato, de bienes e insumos transables tendrán un mayor grado de desprotección efectiva que aquellas más simples y más intensivas en utilización de mano de obra y bienes nacionales no transables.

¿Cuál es la solución?, en primer lugar lo que cabe preguntarse es si la Autoridad desea y encuentra conveniente otorgar un grado de protección efectiva similar a todos los bienes y transables. Si la respuesta es positiva, la solución es aplicar a la diferencia entre el valor del contrato menos todos los gastos de insumos, nacionales o extranjeros y menos la depreciación de los bienes de capital un derecho arancelario del 11% para los contratos efectuados por No residentes. Es decir, gravar el Valor Agregado Internacional en exactamente el arancel aduanero. Así el Valor Agregado Doméstico queda respecto del internacional, con una protección efectiva del 11%. Si la autoridad deseara entonces proteger en igual grado a todos los sectores transables éste debería ser el método empleado.

Con respecto a los países desarrollados se ha constatado que a través de innumerables regulaciones no han hecho otra cosa que imponer barreras para-arancelarias con evidentes efectos distorsionadores. Si la Autoridad decide eliminar esta distorsión, y por lo tanto imponer un arancel del 11% al Valor Agregado de Contratos de Obras de Infraestructura no estaría en disconformidad con lo que son las corrientes de pensamiento respecto de obras de infraestructura y licitaciones internacionales que se efectúan en países desarrollados. No utilizar barreras para-arancelarias y tener un arancel es algo bastante más transparente, fácil de entender y aplicar.

Ahora mirado desde el punto de vista de Chile como exportador de servicios de la construcción, es también necesario destacar que el adjudicarse una obra en el exterior significan ingresos de divisas para el país al igual que si se exportara fruta, cobre o cualquier otro bien. Por lo tanto, deben otorgárseles a los contratistas nacionales que participan en licitaciones externas los mismos beneficios que a los exportadores de bienes. Desarrollar e impulsar esta posibilidad es tarea de los empresarios de la construcción y del Gobierno, mediante el apoyo a iniciativas concretas.

Algunos elementos que obstaculizan el desarrollo de las exportaciones de servicios son los siguientes:

- Debido a la Normativa bancaria nacional existen restricciones que impiden dar boletas de garantía bancaria para obras de envergadura en otros países.
- A nivel de países latinoamericanos existen los convenios bilaterales de los Bancos Centrales para el comercio internacional de bienes, pero no para el comercio de servicios.
- Existe escasa infraestructura institucional para promover las exportaciones de servicios.
- Hay una falta de reconocimiento por parte de las organizaciones internacionales de financiamiento, de la experiencia de las empresas nacionales en Chile.

Frente a estas dificultades específicas se deberían crear grupos de investigación conjunta, empresarios Gobierno, para solucionar en parte éstas deficiencias y permitir las exportaciones de servicios con mayor información y menores riesgos.

Pasemos ahora a un tema nuevo y de actualidad para el sector construcción, la Ley de Concesiones de Obras Públicas.

He aquí un claro ejemplo de complementariedad positiva entre el sector público y el sector privado. De solución eficiente del déficit de infraestructura de algunos sectores. Esta iniciativa incrementa la inversión no sólo en el monto de las obras, sino que genera externalidades positivas en los demás

sectores productivos.

Las obras públicas generalmente han sido administradas, financiadas por o a través de y, algunas veces, ejecutadas por el Estado.

El sistema de concesiones permite la "delegación", por parte del Estado, del diseño, construcción, operación y conservación de infraestructura pública a una empresa privada, nacional o extranjera, mediante un contrato equitativo que regirá la relación Concesionario Estado.

La empresa concesionaria, con financiamiento propio, construirá la obra y se hará cargo de ella, prestando el servicio por una determinada cantidad de años, durante los cuales cobrará una tarifa, peaje u otros conceptos a quien hace el uso del mismo. Estos ingresos le permitirán financiar la inversión y obtener una rentabilidad adecuada. Al cabo del tiempo estipulado, la obra retorna al Estado en buen estado de conservación.

Este mecanismo puede ser implementado en cualquier tipo de proyecto que cumpla con la condición de ser una unidad de negocio definida, que preste servicio a usuarios identificables a los cuales se les pueda cobrar por el servicio prestado. En la Ley de Concesiones está considerado el aporte estatal en casos que la rentabilidad social del proyecto difiera de la rentabilidad privada.

Esta ley implica un cambio profundo en la forma de resolver los problemas de infraestructura y como todo gran cambio requiere prestarle atención a los detalles para que esta excelente iniciativa pueda materializarse con el éxito que todos deseamos. En este sentido se requiere absoluta claridad e información con respecto a algunos temas, es de absoluta importancia que se cumplan entre otras los siguientes pasos:

El financiamiento de estas obras en muchos de los casos será de gran envergadura, en esta tarea es fundamental contar con los recursos de los grandes ahorrantes institucionales como las Administradoras de Fondos de Pensiones, sabemos que existe una ley en estudio y esperamos que dé frutos luego.

Con respecto al sistema tarifario se requiere que sea informado para poder efectuar una evaluación apropiada y que cautele los intereses de todas las partes involucradas. Además se requiere que este sistema sea estable y que no sea administrativamente modificable, además si el sistema tarifario va en el contrato este debería tener la forma de una ley.

Antes de terminar quiero hacer un llamado a los empresarios para enfrentar seriamente este desafío, el éxito de las primeras experiencias llevará a consolidar este sistema que sólo implica beneficios.

Finalmente, estoy consciente de que algunos de los temas que aquí se han planteado tienen muchas otras dimensiones y, por lo tanto, habrá mucho más que decir, este es recién el comienzo de una gran transformación en nuestras actividades, la apertura de los mercados externos y la privatización de las obras de infraestructura nos llevan a plantearnos de otra forma. Asumiendo nuevos riesgos pero por lo mismo con posibilidades de crecer. Agradezco a la Cámara Chilena de la Construcción de permitirme aportar en algo en este proceso de cambio.

Muchas gracias.



Discurso de Clausura del Presidente

DON ALFREDO SCHMIDT MONTES

en Cena de Gala del Consejo Nacional Nº 112

Santiago, 9 de mayo de 1992

Hemos querido finalizar nuestro Consejo Nacional Nº 112 en familia, y sin invitados oficiales, con esta grata Cena de Camaradería, que deseamos nuestros Consejeros y sus esposas disfruten plenamente, para lo cual trataré de hacer este discurso de clausura lo más breve posible.

Transcurridos los primeros cuatro meses de 1992, existe la percepción compartida por la mayor parte de los habitantes de nuestro país, de que la economía nacional se está desarrollando vigorosamente, que existen equilibrios macroeconómicos, y que nuestro sector se encuentra creciendo a tasas importantes, siendo considerado uno de los sectores líderes del desarrollo actual.

Subsisten por cierto, importantes problemas por enfrentar y resolver. Entre ellos deseo destacar la persistente caída en el valor del dólar, que produce un deterioro en el importante sector exportador de bienes y servicios, el insuficiente desarrollo de la infraestructura pública que requiere el crecimiento del país, y la importante declinación observada el año pasado, situación que ahora comienza a revertirse, en la formación de infraestructura productiva privada, indispensable para la creación de nuevos empleos y para mejorar la calidad de los mismos.

Dentro del contexto antes señalado, en el presente Consejo Nacional, que estatutariamente debe fijar las políticas de la Institución para los próximos meses, hemos querido levantar la mirada y analizar nuestros desafíos y responsabilidades en los próximos años, de modo de obtener los lineamientos necesarios para orientar la acción institucional en un plazo más largo.

Para ayudarnos en esta ambiciosa y difícil tarea, hemos oído en el día de ayer las versadas exposiciones del Presidente de Fundación Chile, don Iván Lavados, quien nos ha expuesto sobre la tecnología y calidad que debemos incorporar a nuestros productos y servicios; del profesor de la Escuela de Ingeniería de la Universidad Católica, don Alfredo Serpell, quien nos ha indicado cómo podemos aumentar nuestra eficiencia y competitividad en un mercado globalizado, que no hace diferencias entre la actividad en el país y el extranjero; y, finalmente, del empresario y Presidente del Grupo de Empresas Sigdo Koppers, tan ligado a nuestra Cámara, don Ramón Aboitiz, quien nos ha expuesto sus ideas acerca de la posible evolución de la inversión en nuestro país; todo ello enmarcado en la presente coyuntura económica, claramente explicada por el Ministro de Hacienda don Alejandro Foxley.

A continuación, intentaré reseñar brevemente las principales conclusiones a que han llegado los Grupos de Trabajo, las cuales, luego de un interesante y completo debate, han sido aprobadas en la sesión de Clausura del Consejo Nacional Nº 112.

En primer lugar, ha quedado en claro que tenemos la urgente e imperiosa necesidad de aumentar la eficiencia y competitividad de nuestras empresas. Para ello debemos mejorar sustancialmente la calidad de nuestros productos y servicios. Junto con desmentir terminantemente la irresponsable y absurda afirmación que ha circulado, en el sentido de que existirían en el país 800.000 viviendas con graves fallas de construcción, pues ello implicaría que la totalidad de las viviendas construidas entre los años 1977 y 1991 están en esta situación, no podemos dejar de reconocer que muchas veces nuestras obras presentan defectos, que son posibles de superar con mayor preocupación. No existe un costo significativamente mayor para lograr que las esquinas estén correctamente a escuadra, los paramentos verticales a plomo, los horizontales debidamente nivelados y los materiales bien colocados y afianzados.

Con el mismo objetivo de aumentar eficiencia y calidad, y considerando que el factor trabajo, tiende a ser cada día más escaso y mejor remunerado, es necesario introducir nuevas tecnologías. Hoy ya no se escuchan aquellas predicciones catastrofistas de hace 60 u 80 años, que decían que nuestro planeta no sería capaz de producir los alimentos necesarios demandados por el crecimiento de la población, por cuanto el sector agrícola, tanto a nivel mundial como nacional, ha sido capaz de aumentar la productividad a límites no imaginados a través del proceso de introducción de tecnologías que se denominó la "Revolución Verde".

Me pregunto si hay alguna razón para que los constructores no podamos ser capaces de producir la "Revolución Gris", que significaría generar muchas más viviendas, caminos, puentes, represas y centrales eléctricas utilizando menos materiales y menos obra de mano. Estimo que ello es perfectamente posible con la introducción de mayor creatividad y nuevas tecnologías.

Para alcanzar estos objetivos, son indispensables el perfeccionamiento y la capacitación, tanto nuestra, como empresarios y directivos de empresas, como la de los profesionales, técnicos, administrativos y trabajadores en general de las empresas del sector. Nuestra Cámara colabora en esta importante tarea con sus Corporaciones de Capacitación, Educacional y Deportiva, y con su Fundación de Asistencia Social. Pero, poco pueden hacer estas Instituciones si no existe el convencimiento y el compromiso decidido de todos los empresarios, para trabajar firmemente en la dirección indicada.

Otro aspecto de importancia es obtener un alto, sostenido y equilibrado crecimiento económico, en los distintos sectores de la actividad nacional. Para ello son necesarios aumentos de la inversión, y por lo tanto del ahorro, a tasas aún mayores que las previstas para este año.

Es un hecho que el ahorro y la inversión más importantes provienen del sector privado, más bien de las empresas privadas, tanto nacionales como extranjeras. Le sigue en significación el ahorro del sector público y, con menor magnitud en cuanto a cantidad, pero no por ello de menos importancia, el ahorro de las personas.

En lo que se refiere al ahorro de los sectores privado y público, tenemos una gran responsabilidad, tanto los empresarios como el Gobierno. También en el ahorro de las personas debemos hacer nuestro aporte y dar un ejemplo de sobriedad. El hábito de ahorro de las personas no se encuentra entre las virtudes más destacadas de los chilenos, ya que somos más proclives al consumo. Sin embargo, si podemos fomentar una actitud de mayor austeridad y ahorro con el ejemplo, la educación y el mejoramiento del estándar de vida de nuestros conciudadanos, es probable que logremos transmitirla a las empresas y al Estado.

Creo, sin embargo, que con toda la importancia que tiene el crecimiento económico, debemos recordar que él no basta para el desarrollo armónico y sostenido del país, si no va acompañado del crecimiento social y cultural de todos sus habitantes. En estos aspectos, nuestra Cámara desarrolla una importante y reconocida labor a través de sus Entidades que integran la Red Social Privada más grande en nuestro país, pero debemos perfeccionar e incrementar dicha labor y hacer los mayores esfuerzos

para que esta acción se extienda y sea desarrollada también hacia y por otros sectores de la actividad nacional.

RESPONSABILIDADES Y DESAFIOS

En la hora actual no hay duda que los dirigentes empresariales tenemos una gran responsabilidad, no sólo porque hemos recibido educación, cultura y disponemos de recursos materiales e intelectuales, sino también porque todos los sectores esperan mucho de nosotros.

En primer lugar tenemos un gran desafío gremial. Nuestra Cámara y su Red Social, que valiosos hombres del gremio fueron capaces de crear durante los 40 años anteriores a esta fecha, ha alcanzado tal tamaño y prestigio, que nos compromete y obliga, a entregarla en condiciones cada vez mejores a quienes nos sucedan en nuestra actividad gremial.

En los aspectos sociales y culturales, campo que hasta hace algunos años se consideraba reservado a la acción del Estado, hemos demostrado que se puede hacer una eficaz y eficiente gestión privada. Nuestro gran desafío es demostrar que esta acción se puede incrementar, extender hacia otras áreas, y lograr la colaboración eficaz en esta tarea de todos los empresarios y trabajadores, con el apoyo y respaldo del Estado. Un ejemplo de lo anterior es el Servicio Médico y Dental para trabajadores de bajos ingresos, que opera satisfactoriamente desde hace algunos años, y cuya cobertura podría multiplicarse significativamente en el futuro.

Por último, deseo mencionar el desafío del crecimiento, que es nuestra responsabilidad básica como empresarios, y más aún si nos desempeñamos en una actividad tan dinámica y de influencia en otros sectores como es la construcción. En este sentido, tenemos la obligación ineludible de emplear el máximo de nuestra capacidad creadora para entregar a nuestros hijos un país más grande, eficiente y desarrollado en la más amplia acepción de la palabra.

Nuestras responsabilidades son muy variadas y ante muchos sectores:

Primero, ante nuestros colaboradores, a quienes debemos demostrarles que somos líderes de un sector moderno e innovador, que en forma justa es capaz de mejorar sus condiciones no sólo de orden económico, sino que también de carácter social y cultural, y de aplicar la justicia en las relaciones laborales.

Igualmente ante todos los empresarios relacionados con el sector, a quienes deseamos demostrar que los socios de la Cámara Chilena de la Construcción, podemos constituir un ejemplo de un accionar técnico y humano, el cual, no sólo hay que imitar, sino también al cual hay que sumarse, y, finalmente, ante todo el país para demostrar que el prestigio que hemos alcanzado, no ha sido producto del azar o del trabajo de unos pocos, sino del espíritu de los hombres de nuestro gremio.

En cuanto a plazos y metas, estimo que queda una importante labor por realizar. Debemos definir metas de corto, mediano y largo plazo, priorizarlas y trabajar en ellas desde ahora sin desmayo y poniendo lo mejor de nuestras energías.

Deseo terminar estas palabras formulando un ferviente llamado a nuestros Directivos, Consejeros y a todos nuestros socios, para asumir con entusiasmo estas responsabilidades y desafíos, que a su vez generan grandes oportunidades. Los llamo a ejercer la gran capacidad creadora, que han demostrado poseer los empresarios de la construcción, para que, con eficiencia y con gran confianza en nosotros mismos, en nuestro gremio y en nuestro país, podamos alcanzar el desarrollo que todos deseamos. Desde ya, les ofrezco el mayor apoyo y todo el trabajo de nuestra Cámara Chilena de la Construcción, para liderar la acción del sector en esta hermosa tarea.

Muchas gracias.

G R U P O N° 1

"EL SECTOR CONSTRUCCION EN UN ESCENARIO
DE ECONOMIA GLOBALIZADA"

1) "INCENTIVOS A LA INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA Y
RECIPROCIDAD DE TRATO".

Considerando:

- a) Que el rol del empresariado nacional ha sido fundamental en el desarrollo económico chileno.
- b) Que la política económica de apertura de los mercados ha permitido que muchos sectores productivos amplíen sus actividades proyectándose al extranjero.
- c) Que el mercado de la construcción en Chile se ha globalizado, sin que los Servicios de Construcción chilena que comprenden la construcción en el exterior, la exportación de servicios de consultoría, ingeniería y arquitectura, se hayan internacionalizado al mismo ritmo.
- d) Que es necesario presentar los beneficios de internacionalizar la construcción e incentivar al empresariado del sector.
- e) Que en el éxito de la exportación de servicios mostrado por otros países hay una clara estrategia-país que supone contar con seguros de riesgo país, financiamiento de largo plazo, garantías a tasas competitivas, apoyo de la red comercial de las embajadas y un sistema tributario favorable que evite la doble tributación y establezca incentivos tributarios.
- f) Que la competencia equitativa en los mercados es factor esencial para una óptima asignación de los recursos del país.
- g) Que las condiciones de competencia equitativa en nuestro país con empresas extranjeras, exige igual condición para las nacionales en mercados de otros países y que las prácticas no leales producen un daño permanente a la capacidad empresarial del país.
- h) Que la Cámara Chilena de la Construcción ha tenido un trato igualitario frente a las empresas extranjeras evitando trabas para su incorporación a la entidad.

Se acuerda:

- 1.- Solicitar al Directorio que promueva ante las autoridades las modificaciones legales y reglamentarias necesarias para

facilitar la participación de empresas constructoras nacionales en el exterior evitando, por ejemplo, la doble tributación y solicitar la aplicación al sector construcción de los incentivos que tienen otros sectores con actividades exportadoras incipientes.

- 2.- Recomendar al Directorio insista ante las autoridades de Gobierno que al firmar convenios bilaterales o multilaterales exijan la reciprocidad en el trato a las empresas chilenas que actúen en esos países.
- 3.- Que el Directorio promueva acuerdos con las Cámaras y Asociaciones del rubro de los distintos países y, en especial, con la Federación Interamericana de la Industria de la Construcción, que considere el ingreso de las empresas chilenas en las mismas condiciones que las establecidas por nuestra Cámara.

II) "PROMOCION DE SERVICIOS DE LA CONSTRUCCION EN EL EXTERIOR"

Considerando:

- a) Que es necesario mostrar el desarrollo de la construcción y tecnología aplicada en Chile.
- b) Que la búsqueda de oportunidades específicas en el extranjero requiere de la presencia de los empresarios en los mercados donde están esas oportunidades.
- c) Que para promover en el exterior la actividad de la construcción, es necesario algún material de apoyo que explicita calidad de la construcción chilena.
- d) Que es necesario avanzar en la realización de actividades concretas que ayuden a internacionalizar el sector construcción, contanto desde luego con el apoyo de PROCHILE para incorporar a las empresas constructoras dentro de las actividades promocionales en el extranjero.
- e) Que la actuación conjunta de las empresas ha demostrado ofrecer mejores alternativas de contacto y cierre de negocios.

Se acuerda:

- 1.- Recomendar al Directorio que estudie la posibilidad de elaborar documentos que sirvan de presentación y muestren la oferta exportable de Servicios de Construcción chilenos con la participación de las instituciones especializadas que correspondan.
- 2.- Sugerir al Directorio la realización de misiones empresariales del sector servicios de construcción en coordinación con PROCHILE, con el apoyo de las instituciones que estime pertinente, a los países que los empresarios consideren interesantes de abordar.

G R U P O N° 2

"TECNOLOGIA Y CALIDAD EN LA CONSTRUCCION"

I) "CALIDAD EN LA CONSTRUCCION"

Considerando:

- a) El grado de desarrollo que ha alcanzado el país que se refleja, entre otros aspectos, en el nivel alcanzado por la Industria de la Construcción.
- b) Que la calidad del producto final es el resultado de la sumatoria de la calidad del proyecto, de los materiales utilizados y de su ejecución.

Se acuerda:

- 1.- Recomendar al Directorio estudiar todas las materias que permitan desarrollar acciones y medidas para mejorar la calidad en la construcción.

II) "DESARROLLO TECNOLOGICO"

Vistos:

- Lo planteado por el Comité de Contratistas Generales.
- Lo debatido por este Grupo de Trabajo.

Considerando:

- a) Que la construcción nacional no puede quedar al margen del proceso dinámico que en materia de calidad y desarrollo tecnológico viven los diferentes sectores económicos del país (estimulados adicionalmente por la globalización de los mercados) y que es, por lo tanto, necesario incentivar el desarrollo tecnológico en el área de la construcción.

Se acuerda:

- 1.- Solicitar al Directorio proponer a los organismos públicos dar cabida y respaldo a propuestas que consideren la incorporación de Innovaciones Tecnológicas, resguardando los intereses del proponente creador de dichas alternativas.

III) "PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD"

Considerando:

- a) Que es necesario mejorar la competitividad para enfrentar la creciente participación de empresas con capital extranjero en el mercado interno y actuar con éxito en el proceso de internacionalización.
- b) Que lo anterior requiere una dirección superior especialmente capacitada en negocios internacionales.
- c) Que la gestión eficiente, tanto de gerencia como de profesionales y mandos operativos, requiere de una capacitación adecuada para aumentar la productividad de la empresa.
- d) Que la decisión de participar en negocios internacionales debe ser impulsada por los socios de las empresas y por la alta gerencia, dado que los resultados en esta área son alcanzados generalmente a mediano o largo plazo.

Se acuerda:

- 1.- Recomendar al Directorio continúe realizando investigaciones, charlas y seminarios de capacitación empresarial que promuevan el aumento de la productividad y una especialización en el manejo de los negocios internacionales.

G R U P O N° 3

"I N V E R S I O N"

I) "AHORRO E INVERSION"

Vistos:

- Los informes presentados en el grupo de trabajo que fueron publicados en el libro de Antecedentes del Consejo, y
- El Acuerdo N° 2.1 del Consejo Nacional N° 111.

Considerando:

- a) Que es necesario alcanzar un ritmo de crecimiento adecuado y sostenido de la economía que permita, dentro de un plazo razonable, conseguir la calidad de vida, el bienestar y el desarrollo social a que todos los chilenos aspiramos.
- b) Que el aumento de la inversión representa una tarea y un esfuerzo conjunto de los sectores Público y Privado.
- c) Que la inversión privada, indispensable para sostener un crecimiento económico en el mediano y largo plazo, tiene una relación directa con las leyes y normas tributarias y cambiarias del país, y con la estabilidad de éstas en el tiempo.
- d) Que la premisa en que se basó la transitoriedad del incremento de las tasas de tributación, dispuesto por la Reforma Tributaria de junio de 1990, consideró que el crecimiento económico proyectado permitiría suplir, a partir de 1994, los mayores ingresos generados por la Reforma, proyección que se está cumpliendo con holgura.
- e) Que los convenios de libre comercio con Estados Unidos y México atraerán importantes inversiones al país, debido a: que facilitan el acceso a un gran mercado; la buena imagen externa alcanzada por Chile desde un punto de vista técnico y administrativo, y a sus varias ventajas competitivas, todo lo cual lo puede transformar en uno de los polos de desarrollo de la región.

Se acuerda:

- 1.- Reafirmar la importancia crucial que tienen para el país aumentar la inversión y lograr un adecuado avance tecnológico, de modo que se duplique el PGB en un período aproximado de 10 años.

- 2.- Solicitar al Directorio hacer presente a las autoridades que se debe reafirmar el papel del sector privado como asignador eficiente de recursos destinados a la inversión y que, por ello, la Institución propicia la continuación del esfuerzo privatizador, así como la existencia de tasas impositivas bajas que fomenten la reinversión de utilidades.
- 3.- Solicitar al Directorio hacer presente a las autoridades que es opinión de la Institución, que el cumplimiento integral de los términos convenidos en la Reforma Tributaria constituye un requisito importante para mantener un clima de confianza favorable al desarrollo de la actividad empresarial y productiva.
- 4.- Solicitar al Directorio hacer presente a las autoridades que, para mantener e incentivar la inversión en proyectos destinados a la producción de bienes exportables, es necesario establecer políticas claras y de largo plazo respecto al tipo de cambio.
- 5.- Solicitar al Directorio exponga al Supremo Gobierno el resuelto respaldo de la Institución a todas las gestiones tendientes a materializar en el corto plazo y con la debida participación del sector privado los Tratados de Libre Comercio con USA y México.

II) "REGULACIONES TARIFARIAS Y CONCESIONES"

Vistos:

- El acuerdo N° 2.2 sobre Concesiones del Consejo Nacional N° 111 realizado en Valdivia.
- La tramitación final de los cuerpos legales sobre Concesiones de Obras Públicas y Obras Sanitarias y el inicio del proceso de licitación de las Concesiones de "Agua Potable de Tongoy" y el "Túnel El Melón".

Considerando:

- a) Que, como complemento a la inversión pública en infraestructura, se considera indispensable fomentar una creciente participación del sector privado en el desarrollo, construcción y operación de las obras de infraestructura pública que el país necesita.
- b) Que la voluntad política manifestada por las autoridades de Gobierno se ha reflejado en acciones concretas, pero insuficientes aún para cubrir las necesidades existentes.

Se acuerda:

- 1.- Recomendar al Directorio buscar la forma de incentivar al sector privado para que participe en el sistema de concesiones de obras públicas.
- 2.- Solicitar al Directorio requiera a las autoridades pertinentes la necesidad de:

- a) Que al iniciar la aplicación del sistema de concesiones, tan novedoso como necesario, es importante que la autoridad refuerce su compromiso de procurar el pleno éxito del sistema;
 - b) Que se privilegie en esta etapa la selección de proyectos de rentabilidad atractiva para el sector privado, específicamente aquellos proyectos señalados en el Reglamento como de iniciativa Fiscal;
 - c) Que se continúe perfeccionando la normativa de concesiones a base del resultado de las primeras licitaciones;
 - d) Que el Estado busque el mecanismo que asegure la mantención de las condiciones de competencia y de los compromisos que asuma en los contratos de concesión.
- 3.- Solicitar al Directorio que se fomente entre los empresarios de la construcción la gestación de proyectos de iniciativa privada, tanto de carácter nacional como regional, aprovechando las ventajas asociadas a la generación de ideas que establece la ley.

III) "INVERSION EN INFRAESTRUCTURA PUBLICA"

Vistos:

- El estudio de la Cámara Chilena de la Construcción del año 1989, que cuantifica las necesidades anuales de inversión en infraestructura pública. (del orden de US\$ 900 millones anuales)
- El proceso de descentralización administrativa que se desarrolla en el país.
- El informe de la Delegación Regional de Concepción.

Considerando:

- a) Que los actuales niveles de inversión son insuficientes, dado que el incremento sostenido de la producción nacional requiere de una creciente y mejor infraestructura pública;
- b) Que el Programa Nacional de Infraestructura Pública US\$ 2.350 millones, propuesto por el Gobierno para el período 1991-1994, según los antecedentes disponibles, alcanzaría a fines de 1992 sólo un 37% de avance;
- c) Que las renovaciones de inscripciones en el Registro de Contratistas del Ministerio de Obras Públicas, actualmente sólo pueden realizarse en las oficinas centrales de Santiago.

Se acuerda:

1.- Solicitar al Directorio que haga presente a las autoridades:

- a) Que el Programa Nacional de Inversión en Infraestructura Pública debe reforzarse a base de la demanda esperada por el crecimiento del PGB;

- b) Que a la fecha hay atrasos en la aplicación de este programa.
- 2.- Solicitar al Directorio plantear a las autoridades la necesidad de mejorar la gestión del Ministerio de Obras Públicas en la planificación de la infraestructura básica, en la materialización de la inversión programada y en el proceso de descentralización administrativa.
- 3.- Solicitar al Directorio promover las modificaciones necesarias de la normativa vigente para permitir que las renovaciones de las inscripciones en el Registro de Contratistas del MOP puedan realizarse en las Secretarías Regionales Ministeriales respectivas.

IV) "INFRAESTRUCTURA SANITARIA"

Vistos:

Los acuerdos de los Consejos Nacionales N° 107 y 111, el Convenio Cámara-CORFO, el informe de la Delegación Regional de Antofagasta y las publicaciones de prensa y televisión.

Considerando:

- a) Que las Empresas Sanitarias del Estado no están cubriendo adecuadamente las demandas del mercado y en algunos casos ni siquiera están satisfaciendo las necesidades mínimas en la Región respectiva.
- b) La aplicación irregular del sistema de aportes reembolsables y de tarifas a que da derecho el DFL 70 de 1988, por parte de algunas Empresas Estatales del sector.
- c) El escaso progreso logrado en la mayoría de las Comisiones formadas entre la Cámara y CORFO desde la firma del Convenio, en orden a satisfacer las inquietudes que lo sustentaron.
- d) El gran interés del sector privado en participar en las empresas del sector como inversionistas, asociados, concesionarios o gestores.
- e) Los crecientes requerimientos de la población por mejores niveles de vida y progreso que hacen imprescindible la realización de nuevas obras sanitarias y plantas de tratamiento de aguas servidas.
- f) El compromiso que la Cámara Chilena de la Construcción tiene con la creación y mantención de un medio ambiente libre de contaminación.
- g) Que la inversión necesaria estimada no es inferior a US\$ 1.500 millones para lo que resta de la década.

Se acuerda:

- 1.- Solicitar al Directorio que gestione ante el Gobierno el nombramiento de una Comisión especial, con participación

de la Cámara Chilena de la Construcción, orientada a lograr que se complete el proceso de privatización de las Empresas de Servicios Sanitarios.

- 2.- Hacer presente a las autoridades que, con el objeto de acelerar el proceso de privatización, es necesario poner en marcha el régimen tarifario, el subsidio a los consumidores de bajos ingresos y los mecanismos de aportes reembolsables, establecidos todos en los cuerpos legales vigentes.

GRUPO N° 4

"INQUIETUDES GREMIALES"

I.- "IMAGEN DEL EMPRESARIO E IMAGEN DE LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS"

Vistos:

- El acuerdo adoptado en el Consejo Nacional N° 111 sobre la imagen empresarial.
- Las expresiones críticas formuladas a las empresas constructoras a través de los medios de comunicación y que menoscaban la imagen de los empresarios de la construcción.

Considerando:

- a) Que no ha sido posible hasta la fecha reiniciar la campaña "Empresarios por el Desarrollo" según se solicitara en el citado Acuerdo sobre la imagen empresarial.
- b) Que las empresas socias de la Cámara son resueltas partidarias de mantener elevados niveles de calidad tanto en la elaboración de materiales como en su correcta incorporación a las obras de edificación.
- c) Que las empresas socias de la Cámara han manifestado su decidida voluntad de colaborar en el propósito de la comunidad de contar con un mejor medio ambiente.
- d) Que las empresas socias de la Cámara Chilena de la Construcción permanentemente adoptan todas las medidas prácticas tendientes a minimizar las molestias que las obras de construcción provocan a la comunidad.

Se acuerda:

- 1.- Reiterar el Acuerdo adoptado en el Consejo Nacional N° 111, en cuanto a una acción coordinada y conjunta de la Red Social de la Cámara para destacar el aporte insustituible de los empresarios y la empresa privada al desarrollo del país.
- 2.- Solicitar al Directorio que destaque suficientemente la circunstancia de que las empresas constructoras ejecutan su labor con estricto apego a las normas legales vigentes en los respectivos planos reguladores, y que por lo tanto, las situaciones denunciadas por los medios de comunicación se originan precisamente en los inadecuados, confusos e inconexos entre sí que resultan la mayoría de dichos planos.

II) "CRITERIOS PUBLICOS UNIFORMES"

Vistos:

- El informe del Comité de Contratistas de Obras Públicas.
- El informe del Comité de Vivienda Pública.

Considerando:

La discordancia existente entre los criterios a nivel regional y nacional que se aplican por parte de las distintas autoridades y organismos del sector en los procesos de adjudicación de propuestas y licitaciones.

Se acuerda:

Solicitar al Directorio de la Cámara Chilena de la Construcción haga presente a las autoridades correspondientes la necesidad y urgencia de contar con criterios uniformes a nivel nacional en la aplicación de las normas reglamentarias, de tal forma de evitar arbitrariedades interpretativas en los procesos de licitación.

III) "COMPETENCIA DE EMPRESAS ESTATALES"

Vistos:

El informe del Comité de Contratistas Generales.

Considerando:

Que diversas empresas estatales o autónomas del Estado como, ASMAR, FAMAE, CODELCO, el Cuerpo Militar del Trabajo y otras, desarrollan actividades en franca competencia con el Sector Privado, haciendo uso de las ventajas inherentes a sus calidades.

Se acuerda:

Solicitar al Directorio exponga a las máximas autoridades de Gobierno la necesidad imperativa de circunscribir las actividades de las citadas empresas a los fines específicos que les son propios.

IV) "SEGURIDAD SOCIAL PARA EMPRESARIOS"

Vistos:

El informe del Comité de Contratistas Generales.

Considerando:

- a) Que los empresarios también son trabajadores sometidos al riesgo de accidentes del trabajo.

- b) Que la Ley 16.744 sobre Seguro Social contra accidentes del trabajo y enfermedades profesionales, y la jurisprudencia asociada a ella, impide que los empresarios puedan acogerse a sus beneficios.
- c) Que los empresarios no son considerados trabajadores independientes para los efectos de su afiliación en los sistemas de pensiones y de salud previsional, y por tanto, sus respectivas cotizaciones se deducen de su renta tributable.

Se acuerda:

Solicitar al Directorio de la Cámara requiera a las autoridades pertinentes la modificación de la Ley 16.744, de modo que los empresarios y ejecutivos de las empresas puedan acogerse a las normas sobre seguro de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales.

GRUPO N° 5

"INQUIETUDES REGIONALES"

I.- "TERRENOS PARA VIVIENDA PUBLICA"

Considerando:

- a) Que en determinadas Regiones el SERVIU cuenta con terrenos de alto valor comercial.
- b) Que dichos terrenos se asignan para la construcción de viviendas sociales, produciéndose un doble subsidio.

Se acuerda:

Solicitar al Directorio de la Cámara, que a objeto de evitar las distorsiones de precios de terrenos destinados a la construcción de viviendas económicas, represente al Ministerio de Vivienda y Urbanismo su preocupación sobre el particular, expresándole que la determinación de los valores de dichos terrenos debe ajustarse al mercado, tanto en el proceso de adjudicación como en la asignación de terrenos a las licitaciones.

II) "PERMISOS Y RECEPCIONES MUNICIPALES"

Considerando:

- a) El problema suscitado recientemente en Viña del Mar por las diferencias de interpretación de la Ordenanza Local de Urbanismo y Construcción entre el Secretario Regional Ministerial de Vivienda de la V Región y el Director de Obras Municipales de Viña del Mar.
- b) Que estas diferencias pudieran eventualmente repetirse en otras Regiones del país.
- c) La necesidad de contar con la debida seguridad para el inversionista una vez otorgado el correspondiente permiso de construcción y/o el certificado de recepción final.

Se acuerda:

Encomendar al Directorio solicite a la autoridad competente la revisión de la normativa vigente que permite a los Secretarios Regionales Ministeriales paralizar y/o demoler las construcciones iniciadas y/o terminadas con

permisos válidamente emitidos por las Direcciones de Obras afectando derechos adquiridos, sin perjuicio de los derechos de terceros, los que deberán hacerse valer ante las autoridades competentes.

III) "RENOVACION URBANA"

Considerando:

- a) El deterioro urbano ocurrido en algunas ciudades del país.
- b) La necesidad de contar con soluciones habitacionales cuidando la desmesurada expansión de las ciudades, a objeto de aprovechar la infraestructura existente.

Se acuerda:

Solicitar al Directorio apoye las gestiones de las Delegaciones Regionales y de la Sede Central relativas a su participación en los planes que permitan crear las condiciones necesarias para una remodelación urbana, tomando en consideración el informe elaborado por la Comisión de Urbanismo de la Cámara.

IV) "TERRENOS PROVENIENTES DE OPERACIONES SITIO"

Considerando:

- a) Que el D.S. N° 95 ha significado la irrupción masiva al Sistema de Subsidio Unificado de postulantes con sitio propio provenientes de las ex "Operaciones Sitio", lo que ha producido una fuerte distorsión en los puntajes dejando fuera a los postulantes con libreta propia.
- b) Que la Ley contempla el no otorgamiento de subsidios a quienes ya lo han recibido.

Se acuerda:

- 1.- Solicitar al Directorio proponga al Ministerio de Vivienda y Urbanismo modificar el D.S. N° 95 del año de manera que éste tenga un tratamiento y financiamiento separado del Sistema de Subsidio Nacional Unificado, pudiendo asimilarse al programa de Viviendas Progresivas en segunda etapa.
- 2.- Solicitar al Directorio proponga a la autoridad correspondiente la reposición provisoria de las condiciones iniciales de postulación con sitio propio, esto es, asignarle puntaje de acuerdo al avalúo del terreno y no la fecha de inscripción en el Conservador de Bienes Raíces ni la inscripción en el Sistema.

V) "PROYECTO DE LEY SOBRE GOBIERNO Y ADMINISTRACION REGIONAL"

Considerando:

- a) La participación que han logrado los sectores productivos en la asignación de recursos en las Regiones.
- b) Que actualmente se encuentra en tramitación un Proyecto de Ley sobre Administración y Gobierno Regional que modifica esta participación.
- c) Lo expresado en el documento "Apreciaciones del COREDE IX Región sobre el Proyecto de Ley sobre Gobierno y Administración Regional".

Se acuerda:

Encomendar al Directorio que plantee a la autoridad respectiva la conveniencia de que el proyecto de Ley sobre Gobierno y Administración Regional mantenga la activa participación de los sectores productivos en los organismos pertinentes a nivel regional y provincial, de modo de propender a una efectiva descentralización del país.

G R U P O N° 6

"COYUNTURA Y PERSPECTIVAS ECONOMICAS"

I.- "AHORRO E INVERSION"

Vistos:

Que la país presenta un ritmo de crecimiento económico sano y vigoroso.

Considerando:

- a) Que existe un amplio consenso respecto de que, para que este crecimiento sea sostenible en el tiempo, es necesario incrementar el ahorro nacional público y privado, en atención a los indudables beneficios que ello tiene sobre variables claves como la tasa de interés, el tipo de cambio, el control de la inflación, la inversión nacional, y consecuentemente sobre los niveles de empleo.
- b) Que para incrementar los niveles de ahorro e inversión privados es necesario mantener un clima favorable al desarrollo de la actividad empresarial y productiva.
- c) Que la premisa en que se basó la transitoriedad del incremento de las tasas de tributación, dispuestos por la Reforma Tributaria de Junio de 1990, consideró que el crecimiento económico proyectado permitiría suplir, a partir de 1994, los mayores recursos tributarios generados por la Reforma, proyección que se está cumpliendo con holgura.

Se acuerda solicitar al Directorio:

- 1.- Expresar a las autoridades de Gobierno la necesidad de avanzar en la consolidación del principio de subsidiariedad del Estado, abriendo nuevos espacios a la inversión privada, a través de la privatización de empresas públicas, que, más allá de la transferencia misma de recursos del Estado, permite el desarrollo de inversiones adicionales, como tan exitosamente se han verificado -en volúmenes cuantiosos- en algunas áreas y servicios públicos ya privatizados.
- 2.- Destacar que los recursos adicionales provenientes de las privatizaciones de empresas públicas permitirían al Estado mejorar su posición en la batalla de la reducción de la inflación.
- 3.- Resaltar la importancia del cumplimiento de los compromisos que adopten las autoridades, tanto en aspectos legales como tributarios, para mantener un clima de confianza favorable al desarrollo de la actividad productiva y empresarial, y una imagen de credibilidad de las autoridades de Gobierno y de los sectores políticos.

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION

CONSEJO NACIONAL N° 112

Santiago , 7 al 9 de Mayo de 1992

**RESULTADO DE LA
ENCUESTA A LOS CONSEJEROS**

DISTRIBUCION PORCENTUAL

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION
CONSEJO NACIONAL N° 112
 Santiago, 7 al 9 de Mayo de 1992

RESULTADOS
ENCUESTA DE EXPECTATIVAS MICROECONOMICAS
 (Distribución Porcentual)

HOJA 1

EXPECTATIVAS MICROECONOMICAS

VARIABLES	NIVEL ESPERADO PARA 1992 EN RELACION A 1991								
	Mayor				IGUAL	Menor			
	TOTAL	Más de 10%	10% a 5%	5% a 0%		0% a 5%	5% a 10%	Más de 10%	TOTAL

A NIVEL SECTORIAL

Demanda de Viviendas	> 3000 UF	79.2	32.5	20.8	26.0	11.7	6.5	1.3	1.3	9.1
	800-3000	83.3	20.8	30.6	31.9	11.1	1.4	2.8	1.4	5.6
	< 800 UF	81.7	19.7	39.4	22.5	14.1	2.8	0.0	1.4	4.2
	del MINVU	83.9	17.9	33.9	32.1	8.9	5.4	0.0	1.8	7.1
Licitaciones MOP	Monto	62.3	15.9	17.4	29.0	20.3	7.2	7.2	2.9	17.4
	Número	62.5	18.8	12.5	31.3	18.8	9.4	3.1	6.3	18.8
Licit. Infra-estructura	Monto	56.1	9.1	16.7	30.3	21.2	6.1	10.6	6.1	22.7
	Número	56.9	9.2	15.4	32.3	18.5	10.8	9.2	4.6	24.6
Precio de los Contratos	OO.PP.	52.3	3.1	12.3	36.9	24.6	13.8	4.6	4.6	23.1
	Vivienda	60.9	4.3	17.4	39.1	31.9	5.8	0.0	1.4	7.2
Materiales Construc.	Infraest.	56.9	6.2	15.4	35.4	26.2	10.8	3.1	3.1	16.9
	Venta	82.9	30.3	25.0	27.6	13.2	2.6	1.3	0.0	3.9
	Precios	83.1	13.0	23.4	46.8	13.0	3.9	0.0	0.0	3.9

A NIVEL DE SU EMPRESA

Ventas de su Empresa		72.1	27.9	29.4	14.7	13.2	5.9	1.5	7.4	14.7
Empleo Mano de Obra		62.2	13.5	28.4	20.3	21.6	6.8	1.4	8.1	16.2
Remuneraciones Reales	Ejecutivos	78.0	14.6	36.6	26.8	22.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	Administ.	77.5	12.5	32.5	32.5	22.5	0.0	0.0	0.0	0.0
	Operarios	83.5	20.3	40.5	22.8	12.7	2.5	1.3	0.0	3.8
Inversión en Activos	Inmobiliaria	74.1	29.6	18.5	25.9	24.1	0.0	-0.0	1.9	1.9
	Rentabil.	55.6	20.8	20.8	13.9	34.7	5.6	0.0	4.2	9.7
	Endeudam.	42.4	6.1	16.7	19.7	40.9	10.6	3.0	3.0	16.7

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION
CONSEJO NACIONAL N° 112
 Santiago, 7 al 9 de Mayo de 1992

RESULTADOS
ENCUESTA DE EXPECTATIVAS MACROECONOMICAS
 (Distribución Porcentual)

HOJA 2

POLITICA ECONOMICA			
Expresar su pronóstico basado en su experiencia y los antecedentes de que dispone.	No se Producirán Cambios	Se Producirán Cambios	
		Menores	Sustanciales
1.- OBJETIVOS DE LA POLITICA ECONOMICA	70.2	28.7	1.1
2.- POLITICA CAMBIARIA	48.9	47.9	3.2
3.- POLITICA ARANCELARIA Y PARA-ARANCELARIA	57.1	38.5	4.4
4.- POLITICA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES	61.3	32.3	6.5
5.- POLITICA DE REMUNERACIONES	52.1	46.8	1.1
6.- POLITICA DE EMPLEO	68.1	27.7	4.3
7.- POLITICA MONETARIA	55.3	40.4	4.3
8.- POLITICA DE TASAS DE INTERES	40.9	54.8	4.3
9.- POLITICA TRIBUTARIA	56.4	41.5	2.1
10.- POLITICA DE GASTO FISCAL	47.9	46.8	5.3

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION
CONSEJO NACIONAL N° 112

Santiago, 7 al 9 de Mayo de 1992

RESULTADOS
ENCUESTA DE EXPECTATIVAS MACROECONOMICAS
(Distribución Porcentual)

HOJA 3

SITUACION ECONOMICA INTERNACIONAL

	1989	1990	1991	11 TASAS DE INTERES INTERNACIONALES (LIBO a 180 días)	NIVEL ESPERADO					
					Menos de 4.0%	4.0% a 5.0%	5.0% a 6.0%	6.0% a 7.0%	Más de 7.0%	
a Jun.	9.3	8.4	6.4		a Jun 92	9.3	37.2	32.6	19.8	1.2
a Dic.	8.3	7.8	4.6		a Dic 92	8.0	25.3	44.8	16.1	5.7

SITUACION ECONOMICA INTERNA

	1989	1990	1991	12 INFLACION (IPC) (Tasa acumulada en 12 meses al final de cada período)	NIVEL ESPERADO					
					Menos de 13%	15% a 15%	15% a 17%	17% a 19%	Más de 19%	
a Jun.	16.2	24.8	23.8		a Jun 92	18.7	16.5	48.4	14.3	2.2
a Dic.	21.4	27.3	18.7		a Dic 92	5.4	52.2	33.7	4.3	4.3

	1989	1990	1991	13 COSTO CREDITO BANCA- RIO MONEDA NACIONAL (Tasa interés efectiva Colocaciones UF 30-365 días)	TASA REAL ESPERADA					
					Menos de 7%	7% a 9%	9% a 11%	11% a 13%	Más de 13%	
a Jun.	8.8	14.0	8.8		a Jun 92	14.8	75.0	10.2	0.0	0.0
a Dic.	11.7	9.2	7.7		a Dic 92	7.9	77.5	13.5	1.1	0.0

	1989	1990	1991	14 REMUNERACIONES REALES (Tasa de variación en 12 meses)	VARIACION ESPERADA					
					Menos de 0%	0% a 2%	2% a 4%	4% a 6%	Más de 6%	
a Jun.	0.9	1.7	4.1		a Jun 92	1.1	30.8	60.4	4.4	3.3
a Dic.	3.2	5.0	2.7		a Dic 92	1.1	21.1	61.1	13.3	3.3

CONTINUA

**CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION
CONSEJO NACIONAL N° 112**

Santiago, 7 al 9 de Mayo de 1992

**RESULTADOS
ENCUESTA DE EXPECTATIVAS MACROECONOMICAS
(Distribución Porcentual)**

CONTINUACION

HOJA 4

	1989	1990	1991	15(a) VALOR DEL DOLAR MERCADO OFICIAL (DOLAR OBSERVADO) (en pesos corrientes)	NIVEL ESPERADO				
					Menos de 350	350 a 380	380 a 410	410 a 440	Más de 440
a Jun.	261.7	296.8	344.9	a Jun 92	25.0	72.7	2.3	0.0	0.0
a Dic.	294.5	335.0	371.9	a Dic 92	12.4	75.3	12.4	0.0	0.0

	1989	1990	1991	15(b) VALOR DEL DOLAR MERCADO PARALELO (en porcentaje por sobre el Mercado Oficial)	DIFERENCIAL ESPERADO				
					Menos de 0%	0% a 5%	5% a 10%	10% a 15%	Más de 15%
a Jun.	10.0	2.5	-0.1	a Jun 92	18.2	80.7	1.1	0.0	0.0
a Dic.	9.9	0.4	0.3	a Dic 92	14.6	79.8	5.6	0.0	0.0

	1989	1990	1991	16 CRECIMIENTO DEL PGB (Variación respecto de igual semestre año anterior)	CRECIMIENTO ESPERADO				
					Menos de 2%	2% a 4%	4% a 6%	6% a 8%	Más de 8%
Prom. 1er.sem.	10.9	3.0	4.0	1er.sem. 1992	0.0	11.0	33.0	41.8	14.3
Prom. 2do.sem.	9.0	1.2	8.1	2do.sem. 1992	0.0	7.8	33.3	52.2	6.7

	1989	1990	1991	17 CRECIMIENTO DEL GASTO INTERNO (CONSUMO+INVERSION) (Variación real Anual)	VARIACION ESPERADA				
					Menos de 0%	0% a 3%	3% a 6%	6% a 9%	Más de 9%
Año	12.7	0.1	4.5	Año 1992	0.0	23.8	59.5	15.5	1.2

	1989	1990	1991	18 TASA DE DESEMPLEO NACIONAL (al final de cada periodo)	TASA DESEMPLEO ESPERADA				
					Menos de 4%	4% a 5%	5% a 6%	6% a 7%	Más de 7%
a Jun.	7.0	6.5	6.8	a Jun 92	2.2	41.3	51.1	5.4	0.0
a Dic.	5.3	5.7	5.3	a Dic 92	4.4	48.4	44.0	2.2	1.1

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION
 CONSEJO NACIONAL N° 112
 Santiago, 7 al 9 de Mayo de 1992

RESULTADOS
ENCUESTA DE EXPECTATIVAS MACROECONOMICAS
 (Distribución Porcentual)

HOJA 5

APRECIACIONES GENERALES

Señale sus seis principales inquietudes personales en relación con la Lista
 que se detalla a continuación. **(Numere sus prioridades de 1 a 6)**

	LE ASIGNAN PRIORIDAD						TOTAL
	1a.	2a.	3a.	4a.	5a.	6a.	
- BUROCRACIA Y DISCRECIONALIDAD FUNCIONARIA	20.2	17.9	9.5	13.1	13.1	6.0	79.8
- COMPETENCIA EMPRESAS EXTRANJERAS	8.3	4.8	4.8	6.0	3.6	9.5	36.9
- COSTO DE LA MANO DE OBRA	6.0	14.3	10.7	11.9	8.3	6.0	57.1
- DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA	23.8	22.6	9.5	13.1	4.8	6.0	79.8
- EQUIPAMIENTO DE LAS EMPRESAS	0.0	4.8	7.1	6.0	11.9	3.6	33.3
- FALTA DE MERCADO	3.6	4.8	4.8	1.2	6.0	9.5	29.8
- FINANCIAMIENTO DE LA DEMANDA	3.6	7.1	11.9	7.1	3.6	3.6	36.9
- INCERTIDUMBRE MACROECONOMICA	1.2	0.0	4.8	2.4	6.0	3.6	17.9
- INVERSION PUBLICA	13.1	4.8	4.8	9.5	6.0	9.5	47.6
- NORMAS DE LICITACION Y CONTRATACION	2.4	6.0	13.1	11.9	11.9	9.5	54.8
- OFERTA DE MATERIALES	2.4	2.4	2.4	7.1	3.6	3.6	21.4
- PAGO DE CONTRATOS	0.0	1.2	3.6	2.4	4.8	6.0	17.9
- TASAS DE INTERES	7.1	6.0	9.5	4.8	10.7	10.7	48.8
- OTRAS	8.3	2.4	1.2	0.0	1.2	1.2	14.3

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION
CONSEJO NACIONAL N° 112
 Santiago, 7 al 9 de Mayo de 1992

RESULTADOS DE LA
ENCUESTA DE EXPECTATIVAS MICROECONOMICAS
 (Y COMPARACION CON LA ENCUESTA DEL CONSEJO NACIONAL N° 111)

EXPECTATIVAS MICROECONOMICAS

VARIABLES	CRECIMIENTO PROYECTADO PARA 1992	
	ENCUESTA	ENCUESTA
	de Nov.de 1991	de Mayo de 1992
	CONSEJO NACIONAL N° 111 Valdivia	CONSEJO NACIONAL N° 112 Santiago

A NIVEL SECTORIAL

Demanda de Viviendas	> 3000 UF	2.1%	5.8%
	800-3000	2.1%	5.3%
Licitaciones MOP	< 800 UF	5.2%	5.7%
	del MINVU	6.2%	5.2%
Licit. Infra-estructura	Monto	2.9%	2.9%
	Número	4.9%	2.8%
Precio de los Contratos	Monto	0.5%	1.4%
	Número	1.2%	1.6%
Precio de los Materiales Construc.	OO.PP.	1.4%	1.0%
	Vivienda	1.2%	2.5%
Precios	Infraest.	0.0%	1.9%
	Venta	2.2%	6.2%
	Precios	2.4%	4.2%

A NIVEL DE SU EMPRESA

Ventas de su Empresa		2.9%	4.9%
Empleo Mano de Obra		2.1%	3.0%
Remuneraciones Reales	Ejecutivos	2.8%	5.2%
	Administ.	2.6%	4.8%
	Operarios	3.1%	6.0%
Inversión Inmobiliaria		3.3%	5.5%
Inversión en Activos	Rentabil.	1.7%	3.9%
	Endeudam.	1.3%	1.6%

CAMARA CHILENA DE LA CONSTRUCCION
CONSEJO NACIONAL N° 112
 Santiago, 7 al 9 de Mayo de 1992

RESULTADOS DE LA
ENCUESTA DE EXPECTATIVAS MACROECONOMICAS
 (Y COMPARACION CON LA ENCUESTA DEL CONSEJO NACIONAL N° 111)

		PROYECCIONES EN ENCUESTA DEL CONSEJO NACIONAL N°		
		111	112	
		VALORES PROYECTADOS PARA		
		Junio de 1992	Dic. de 1992	
PGB	Variación Anual	4.3%	6.2%	5.2%
INFLACION	Variación en 12 meses	19.1%	15.1%	14.9%
TASA DESEMPLEO		7.0%	5.1%	5.0%
REMUNERACIONES REALES	Var.12 meses	2.6%	2.6%	2.9%
TASA INTERES DOMESTICA		8.9%	7.9%	8.2%
TASA INTERES INTERNACIONAL		7.0%	5.2%	5.4%
TIPO DE CAMBIO		\$374.6	\$358.2	\$365.0



CNAC
CCHC
1992
RXIII
V2
C2

AUTOR Cámara Chilena de...

TITULO Consejo Nacional N° 112

N° TOP. 07997