

**FERNANDO CARREÑO:**

# “ESTOY ALGO DECEPCIONADO DE LA RESPUESTA DE LOS SOCIOS”

Con ocho meses de funcionamiento, el Centro de Bienestar de la Cámara ofrece a sus socios una serie de beneficios médicos con excelentes condiciones. Pero hay un problema: la convocatoria ha sido muy baja. Fernando Carreño, presidente del Centro, hace un llamado e invita a los socios a analizar los planes de salud y considerar una opción más que conveniente.

Por Daniela Hernández • Fotos Vivi Peláez



## ¿CÓMO SURGE EL TEMA DEL CENTRO DE BIENESTAR?

Nació durante la administración de Otto Kunz. Lo primero fue un estudio, ya que en un comienzo se pretendía hacer una mutualidad, pero finalmente se decidió por algo más aterrizado y surgió el Centro de Bienestar. El motivo principal tiene que ver con las inquietudes de los socios, especialmente los más antiguos, quienes siempre han manifestado que la cámara no les ha devuelto lo que han trabajado por ella.

## ¿CUÁL ES SU EVALUACIÓN EN ESTOS OCHO MESES?

En el tema convenios estoy satisfecho. Los primeros que se firmaron, en función de lo que los socios necesitaban, fueron los médicos, con planes complementarios de salud. El primero fue con el Servicio Médico, que tiene cuatro características que los hacen únicos. Primero: al ingresar no existen preexistencias, se puede entrar con cualquier edad. Segundo: el valor del plan no puede ser reajustado unilateralmente por el servicio médico, tienen que estar de acuerdo con la Cámara de la Construcción. Tercero: el servicio médico destinó \$50 millones por si el plan era deficitario. Si el déficit es mayor, se financia con aportes iguales del Servicio Médico y la Cámara. Cuarto: el servicio médico destinó una cantidad parecida para aquellos socios que en algún minuto no puedan pagar este seguro complementario. Además mientras sean parte socios de la Cámara y miembros del Centro de Bienestar, no pueden ser sacados del beneficio del servicio médico.

## ¿Y CÓMO HA SIDO LA RESPUESTA DE LOS SOCIOS?

Estoy algo decepcionado. En la Cámara hay 2.200 socios y los inscritos en el Centro están muy por debajo de nuestras expectativas y estamos funcionando desde enero de

este año. Lo más curioso es que no sé cómo explicar la baja respuesta, dado que es algo que les interesa y estamos haciendo a nivel nacional, de Arica a Punta Arenas. Estamos buscando beneficios para todos los socios.

#### ¿A QUÉ CREE USTED QUE SE DEBE ESTO?

A lo mejor es bajo porque tal vez no hemos sido capaces de transmitir los beneficios que tienen los socios al inscribirse en el Centro a los socios.

#### ¿CÓMO HA SIDO LA DIFUSIÓN?

Hemos utilizado diversos métodos, e-mail, cartas, stands con información, charlas en las regiones y los comités. El próximo mes nuevamente tendremos un stand con una persona que va a informar a los socios sobre el Centro de Bienestar y los distintos convenios que hemos firmado. La promoción ha sido bastante, ahora queremos que los socios nos indiquen y se acerquen a preguntarnos todas las dudas que tienen respecto a lo que estamos haciendo y qué convenio les gustaría que se hiciera.

#### ¿USTED ESTÁ INSCRITO?

Fui el primero. Los beneficios son muy buenos, con mejores condiciones que en el mercado. Además que previo a la firma de un convenio nosotros analizamos y vemos si es

conveniente. No vamos a firmar algo que nos desfavorezca.

#### ¿CUÁLES SON LOS ÚLTIMOS CONVENIOS DEL CENTRO?

Firmamos uno con la clínica Tabancura que se basa en descuentos sobre prestaciones que hay en la clínica. Con la Mutual de Seguridad también, respecto de los socios y sus cargas familiares, atenciones a lo largo del país con aranceles especiales. También tenemos convenios con Consalud y Desarrollos Educativos. Ahora estamos prontos a firmar un convenio con Megasalud que incluye prestaciones de carácter odontológico, vacunas anti-influenza y convenios preventivos colectivos.

#### ¿HAY MÁS EN CARPETA?

Pensar en convenios de otro tipo mientras no tengamos lo más importante que es el poder de negociación, es más difícil. Si llegamos con cinco mil personas a negociar con las farmacias, tiendas, autos, agencias de viaje, Lan Chile o convenios de cualquier tipo, tenemos mucho más poder de negociación.

#### ¿QUÉ LES DIRÍA A SUS COLEGAS DE LA CÁMARA?

Les hago un llamado para que se inscriban en el Centro de Bienestar, que nos aporten acerca del rumbo que les gustaría que

tomara el Centro, es algo que hacemos entre todos. Por mucho esfuerzo que ponga un grupo de personas, si a los socios no les interesa, no captan o no somos capaces de llegar a ellos, los proyectos fracasan. Pero la Cámara ha sido exitosa en todos los proyectos que ha emprendido y estoy convencido de que es un tema de tiempo.

Les diría que analicen en forma detallada los convenios, se van a dar cuenta de que es muy conveniente.

#### ¿POR QUÉ DEBERÍAN INCORPORARSE AL CENTRO?

Además de todos los beneficios, la directiva de la Cámara está muy preocupada de satisfacer las necesidades de los socios y en ese sentido lo más importante es que sientan que la Cámara desea retribuir el gran sacrificio que han hecho todos para hacer de esta institución lo que es hoy, una institución de gran prestigio. **EC**



INSCRIPCIONES Y MÁS INFORMACIÓN

Teléfono: (2) 376 3378

Fax: (2) 580 5100

Email: vbunster@cchc.cl

Visite la página [www.cchc.cl](http://www.cchc.cl)

## LO QUE LA CORRIENTE TRAJÓ, SE VA POR EL MISMO ATAJO

SISTEMAS DE PROTECCIÓN CONTRA DESCARGAS ATMOSFÉRICAS



NOMBRE DE LA OBRA · MINERA LOS PELAMBRES | UBICACIÓN · SALAMANCA IV REGIÓN  
APLICACIÓN · PARARRAYOS DYNASPHERE SYSTEM 3000

Somos especialistas en sistemas, servicios y productos eléctricos