

Situación general:

Informe de la AIC. Hay dificultades económicas-financieras. Ventajas: la situación económica mundial, afecta poco al Cono Sur, probablemente por la bonanza del precio del cobre hace 2 años. Ejemplo: mientras las bolsas al nivel mundial caen 6 puntos, Chile solo 3. Pero esta proporción, se guarda cuando se trata de incrementos, si sube en el mundo 2, en Chile solo sube 1.

Se ha iniciado una inercia de la consultoría, esta va alejada de la realidad nacional, aunque hubo una parálisis en los grandes proyectos, la mayoría se han reiniciado, es decir, la crisis mundial no golpeará tanto la inversión en obras. Por otro lado, Chile ha ido perdiendo un poco de competitividad, no en el sector de consultoría, sino como país. Ejemplo: proceso inflacionario ha incrementado entre el 8-9%, acumulado de 12 meses, está en el 9,9%. El desempleo ha llegado al 8%, coincidente con el cambio de gobierno Bachelet. La actividad económica relacionada con minería ha disminuido y repercute en el extranjero.

Actividades internas AIC:

Las empresas de la AIC tienen Certificación interna (24 empresas de 69). Realizada la Asamblea General con la elección de Jorge Araya, Presidente de la Asociación.

Estrategia para fortalecer capacidades gerenciales: AIC promueve un programa: *Almuerzo del Gerente*. Esta idea, busca promover el acompañamiento y retroalimentación entre altos gerentes. A nivel mundial las empresas son de estructura piramidal, el gerente está aislado, mientras que los subgerentes son varios, y pueden acompañarse y ayudarse. Por lo tanto, la idea es unir las cabezas de las pirámides para compartir ideas, tratar de temas comunes entre gerentes generales; tiene un componente académico de común acuerdo. Las reuniones son entre 20 y 25 personas. Un tema propuesto, fue la valorización de las tarifas en consultoría, para que se aceptara la consideración de los precios piso para la consultoría. Como conclusión, los consultores, no proyectan el valor de su trabajo en las propuestas. Deben pasar de vender un grupo de papeles a un producto de calidad.

Revisión de la Gestión de la AIC.

Una importante revisión realizada llevó a una redefinición de la AIC. Se inició con los miembros de la AIC, luego con los funcionarios de la AIC, las empresas que se retiraron de la AIC, y finalmente las empresas que aún no han querido afiliarse a la AIC. Tres factores en contra: poca presencia, a nivel de gobierno y de opinión pública, la opinión de la Asociación no es consultada y los socios sienten que es mucho lo que pagan para lo poco que reciben.

El resultado de este plan estratégico:

Cambio de estructura organizacional.

- No hay directorio, sino consejo.
- No hay directorio, sino consejo.
- Presidente. No puede ser de las empresas, tiene que ser un externo. Personaje público.
- Gerente general. Es el ejecutor de las cosas importantes.
- Subgerencia de estudios.
- Subgerencia de servicios a los asociados.
- La AIC, no puede estar esperando que el dinero salga de las cuotas. Entonces a través de vender publicidad y recursos de los proveedores, disminuye la cuota de los socios y reciben más ventajas.