



“Creo que la Cámara es una excelente entidad. Dentro de las asociaciones gremiales debe ser la más reconocida. Es muy ordenada, responsable con las acciones que toma, por lo tanto, uno se siente parte y la quiere”.

JOSÉ MANUEL SANHUEZA:

“**SIN PROVEEDORES NO HAY CONSTRUCCIÓN**”

El presidente del Comité de Proveedores busca captar más socios, y entregarles mayores y mejores actividades e información a sus miembros. “Me siento muy motivado para seguir colaborando”, dice después de seis meses de gestión. POR **JORGE VELASCO C.** ||| FOTOS **VIVI PELÁEZ**

José Manuel Sanhueza es ingeniero y gerente general de la empresa proveedora de Acero Mauricio Hochschild S.A.I.C. Lleva tres años como consejero nacional de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) y desde octubre de 2008 ejerce como presidente del Comité de Proveedores. “Buscamos atraer más personas y empresas. Que éstas sientan que el Comité de Proveedores es realmente una instancia que les ayuda en sus negocios”, dice al tiempo que reconoce que su gran desafío es lograr empararlo de una dinámica distinta. Con ello, en definitiva, pretende demostrar a los miembros del Comité, como a todos los socios de la Cámara, que los proveedores son una parte esencial en la cadena de la construcción.

¿En qué consiste el Comité de Proveedores?

Se trata de un grupo de personas y empresas muy reconocidas en el mercado, dedicadas a proveer de materiales de construcción a las constructoras en general, desde la obra gruesa con todo lo que es el

acero, pasando por los requerimientos intermedios y, finalmente, entregando todos los insumos necesarios para las terminaciones. El Comité lo conforman 108 empresas socias con 157 participantes. Pero en las asambleas mensuales asisten normalmente entre 30 y 40 personas. Un gran desafío es lograr que participen activamente una mayor cantidad de socios.

¿Cuál es el objetivo del Comité?

Nos mueve el tener una instancia de información. En general, la Cámara tiene una Gerencia de Estudios que es reconocida a nivel nacional. Hay índices que se manejan que son probados, muestras muy representativas y que efectivamente marcan tendencia en el tiempo. Por ello, hay que estar en la coyuntura para poder manejar mejor la información y que les sirva a las empresas en la toma de decisiones.

Además, en cada una de nuestras reuniones hablamos y le damos la palabra a las empresas para que cuenten lo que están mostrando sus propios indicadores internos,

cómo ven el futuro y cómo les está afectando la crisis. Vamos obteniendo información y experiencias de benchmarking, que nos sirve para medir el escenario presente en los cuales se mueven los mercados de los diferentes proveedores.

Otra cosa importante es que ésta es una instancia de relación comercial. Hay muchos socios que están netamente por este tema y, por ello, es una instancia de relaciones públicas, de relaciones humanas, de conocerse más con los clientes y otros proveedores.

¿Cuáles son las principales labores que realiza este Comité?

Tenemos un grupo de trabajo llamado Valoración del Comité, que busca crear instancias para darle más realce dentro del quehacer gremial. Además, está el grupo de trabajo Relación Presencial, que prepara cada sesión ampliada con nuestros socios y busca la manera de atraer a más personas y empresas y darles el mejor servicio que podamos: traerles buenos e interesantes invitados a las asambleas, tratar índices de actividad que les

“Tenemos varios desafíos. Uno que nos impusimos hace un tiempo es captar nuevos socios: tenemos que hacer crecer nuestro Comité. Creo que hay un buen grupo de proveedores que están relacionados con el área de la construcción y que tenemos que atraerlos”.



puedan favorecer la gestión en sus negocios, tener una buena relación con el resto de los Comités y con la Mesa Directiva Nacional de la Cámara, para así poder mantenerlos informados de lo que se está haciendo en los distintos ámbitos de negocios en los cuales participamos.

Además, tenemos una reunión mensual de consejeros del Comité. Todos los Comités Gremiales tienen sus consejeros, que funcionan una vez al mes. En esta reunión siempre se tratan las principales inquietudes que afectan a los socios, se analizan y se buscan las mejores propuestas para enfrentar cada tema. También hay una reunión al mes de los presidentes de Comités del Área Suministro y directores con el presidente de la Cámara, instancia en que cada Comité puede presentar sus inquietudes y destacar las principales actividades realizadas por cada uno de ellos. De todo eso se va obteniendo información, la cual se entrega posteriormente en la sesión ampliada.

Además, se suman otras instancias de participación. Por ejemplo, estamos preparando visitas a obras, que son de interés para los socios. Ésa es una instancia de participación, no sólo desde el punto de vista comercial, sino también técnico.

¿Cuál diría usted que son los principales desa-

fíos que tienen como Comité?

Tenemos varios desafíos. Uno que nos impusimos hace un tiempo es captar nuevos socios: tenemos que hacer crecer nuestro Comité. Creo que hay un buen grupo de proveedores que están relacionados con el área de la construcción y que tenemos que atraerlos. Hemos logrado captar algunos, no los que quisiéramos, pero pienso que podemos hacer algo más.

Un segundo desafío es ser un real aporte a los intereses no sólo de nuestros socios, sino de la Cámara en general. Somos un Comité importante en el proceso constructivo de las obras, porque estamos convencidos de que sin proveedores no hay construcción.

¿Qué ha sido atractivo de ser presidente del Comité?

En un minuto yo no me sentía muy participativo del área de la construcción, porque nuestro negocio lo habíamos llevado hacia el área industrial. Hoy participamos de ambas áreas y, como la empresa participaba de la Cámara, empecé a integrarme más en la actividad gremial. Poco a poco, por las mismas relaciones con los otros socios, me comencé a involucrar más. Estoy muy contento de haberlo hecho. Creo que la Cámara es una excelente entidad. Dentro de las asociaciones gremiales debe ser la más reconocida. Es

muy ordenada, responsable con las acciones que toma, por lo tanto, uno se siente parte y la quiere. Yo me siento muy motivado de seguir colaborando.

¿Cómo ven la crisis?

El escenario es bastante malo en comparación con meses pasados. Lamentablemente, esta crisis no tiene un punto de inflexión conocido. Ésta es una crisis con forma de U, que sigue y no sabemos cuándo va a terminar y lo peor es que se puede transformar en una L, es decir, topar fondo y mantenerse ahí, no sabemos por cuánto tiempo. Hoy día nadie se atreve a jugársela para vaticinar cómo se nos vendrá el futuro. Tú trabajas con presupuestos y hay que tener una bola de cristal para poder trabajar con ellos. En lo personal, creo que vamos a tener un año 2009 muy complicado y, probablemente, con algún atisbo de recuperación en el último trimestre. La crisis está en la parte baja, pero todavía nos queda topar fondo en junio y julio. Los meses en nuestro negocio son muy estacionales y hay muchos meses de inventario de casas y departamentos que no motivan a ningún constructor / inmobiliario a comenzar con nuevos proyectos. Entonces, los que vivimos de proveer a la construcción, vemos bastante negro el panorama en los próximos seis meses. **EC**