

45 años

CORPORACIÓN
SERBIMA

BIENESTAR PARA LOS TRABAJADORES DE LA EDUCACIÓN



MEMORIA
2012



CORPORACIÓN DE BIENESTAR SERBIMA

MEMORIA y BALANCE Ejercicio 2012



Ley N° 1955671998
Decreto Ministerio de Justicia N° 5472000

Contenidos

- 1.- Cuenta del Presidente**
- 2.- Estructura Corporativa**
- 3.- Asamblea 2012**
- 4.- Actividades**

Actividades Recreativas

Paseo a Olmué

Paseo de fin de año

Cocktail de fin de año

Actividades de Salud

Adulto Mayor

Socios en General

Gestión

Actividades Educativas

Actividades Culturales

- 5.- Gestión operacional**
- 6.- Contabilidad y finanzas**



MEMORIA DIRECTORIO SERBIMA 2012.

Estimados socios y estimadas socias del SERBIMA:

Al término de nuestro periodo, hacemos llegar a Uds., en nombre del Directorio de la Corporación de Bienestar SERBIMA, nuestro más afectuoso y fraternal saludo, celebrando la presencia de todos y todas Uds., en esta Asamblea representativa de los socios de nuestra Corporación.

Corresponde cada año y de acuerdo a nuestros estatutos, rendir cuenta e informar a Uds. sobre la marcha y el estado de nuestra Corporación de Bienestar.

La consolidación de un nuevo modelo de gestión de desarrollo estratégico del SERBIMA, 2010-2013.

El objetivo fundamental de este modelo de gestión, conforme a los lineamientos estratégicos del Directorio, es lograr un desarrollo efectivo y sustentable del SERBIMA, que haga posible su crecimiento y proyección tanto en el número de socios como en la generación permanente de nuevos ingresos, que permitan financiar y entregar más y mejores beneficios integrales de bienestar para los trabajadores de la educación.

Lo más importante es señalar que se ha avanzado en la materialización de las condiciones organizacionales y los equipos de trabajo, para implementar el nuevo modelo de desarrollo estratégico, de manera focalizada y gradualmente, conforme a las políticas de sustentabilidad económica, rentabilidad y satisfacción social en los que se basa.

En lo esencial, **el modelo de gestión y desarrollo estratégico del Serbima, tiene como objetivo otorgar al socio un mejor bienestar integral** en los ámbitos de salud vinculada al Hospital del Profesor, recreación, capacitación, crédito social y asistencia familiar, basado en un crecimiento permanente y de mayor escala del número de socios, que permita siempre sustentar dichos beneficios y crecimiento.

El Directorio ha impulsado esta política, en un marco de responsabilidad institucional, con un crecimiento controlado que mitigue los riesgos, priorizando el uso de instrumentos financieros por sobre la hipoteca de bienes inmuebles como fuente de financiamiento del crédito social, el cual demanda una gran disponibilidad de capital y consecuentemente un crecimiento de socios que mantenga el actual ritmo.

Este modelo ha requerido un enorme esfuerzo de difusión y marketing, un trabajo de redes y de terreno permanente en los lugares de trabajo, focalizado en algunas regiones y áreas laborales del sector educativo, que permitan en definitiva, consolidar a nuestra Corporación como una institución de bienestar preferida y requerida por la mayor parte de los trabajadores de la educación chilena.

Gestión Comercial.

Se incorporó durante el mes de Noviembre a un nuevo Sub Gerente Comercial con amplia trayectoria en el mundo de la Seguridad Social, quien deberá concretar, de acuerdo a un nuevo modelo de gestión, las metas propuestas según el plan estratégico. El énfasis estará puesto en el aumento de la cantidad de socios y el desarrollo de nuevos tipos de convenios y alianzas estratégicas que permitan un posicionamiento de la Corporación como un importante agente de bienestar para del sector de los trabajadores de la educación.

El personal permanente de la Corporación ha sido siempre una de nuestras mayores fortalezas y constituye motivo de satisfacción, el buen clima laboral con el cual se han seguido implementando los cambios señalados los cuales han permitido mejorar los resultados de nuestra Corporación. Un saludo especial de reconocimiento a cada uno(a) de ellos(as) en cada uno de los niveles y expertices y funciones que realizan.

Cuadro Comparativo	2012		2010		Incremento
	TOTAL	PROMEDIO	TOTAL	PROMEDIO	
Colocaciones					
Nº Créditos (incluye repactaciones)	1.480	123,3	749	62,4	198%
Monto Colocado	\$ 1.365.148.857	\$ 113.762.405	\$ 459.506.263	\$ 38.292.189	297%
Beneficios					
Nº Beneficios	15.859	1.321,6	4.128	344,0	384%
Monto Beneficios	\$ 94.298.961	\$ 7.858.247	\$ 34.950.329	\$ 2.912.527	270%
Bonos					
Nº Bonos	80	6,7	32	2,7	250%
Monto Bonificado	\$ 3.360.000	\$ 280.000	\$ 1.344.000	\$ 112.000	250%
Socios					
Activos	3.432		1.777		193%

COMPARATIVO HISTÓRICO DE LAS PRINCIPALES VARIABLES
2001-2012

AÑO	2001	2002	2003	2004	2005	2006
N° de Socios	1.812	2.284	2.354	2.447	2.265	1.795
Ingresos	\$ 150.157	\$ 256.709	\$ 209.309	\$ 209.224	\$ 200.719	\$ 134.728
Beneficios	\$ 14.433	\$ 35.080	\$ 45.873	\$ 25.017	\$ 45.425	\$ 22.905
Gastos Administ.	\$ 186.978	\$ 210.024	\$ 219.200	\$ 235.588	\$ 221.075	\$ 251.042
Result Operativo	-\$ 76.453	\$ 11.614	-\$ 55.774	-\$ 49.181	-\$ 65.780	-\$ 77.131
Aporte CHP	-\$ 83.249	\$ 112.342	\$ 193.763	-\$ 56.573	\$ 129.510	\$ 389.223
Patrimonio	\$ 6.664.363	\$ 6.745.270	\$ 6.963.980	\$ 6.930.037	\$ 7.242.880	\$ 7.663.357
Créditos Otorgados	\$ 241.610	\$ 376.845	\$ 376.201	\$ 383.578	\$ 344.279	\$ 327.922

(valores en miles de \$)

AÑO	2007	2008	2009	2010	2011	2012
N° de Socios	1.910	1.784	1.722	1.777	2.668	3.734
Ingresos	\$ 189.058	\$ 182.526	\$ 263.438	\$ 265.308	\$ 438.590	\$ 705.995
Beneficios	\$ 25.312	\$ 30.025	\$ 34.631	\$ 42.866	\$ 105.075	\$ 186.136
Gastos Administ.	\$ 238.847	\$ 259.134	\$ 283.014	\$ 408.396	\$ 416.649	\$ 456.668
Result Operativo	-\$ 67.648	-\$ 106.633	-\$ 54.207	-\$ 211.249	-\$ 118.937	-\$ 31.864
Aporte CHP	\$ 585.438	\$ 649.897	\$ 731.263	\$ 951.616	\$ 875.430	\$ 898.837
Patrimonio	\$ 8.422.839	\$ 9.464.902	\$ 10.647.706	\$ 10.887.738	\$ 11.312.360	\$ 13.111.830
Créditos Otorgados	\$ 299.068	\$ 280.992	\$ 251.671	\$ 459.506	\$ 1.112.456	\$ 1.794.770

(valores en miles de \$)

La consolidación del nuevo modelo de gestión y desarrollo expresado en el incremento permanente de nuestros afiliados.

En el período enero-diciembre 2012 se incorporó un total de 1066 nuevos socios, 1051 activos y 15 pasivos.

El cuadro siguiente muestra la distribución de las afiliaciones por mes:

Mes	N° afiliados
Enero	173
Febrero	58
Marzo	65
Abril	68
Mayo	151
Junio	84
Julio	59
Agosto	100
Septiembre	59
Octubre	77
Noviembre	111
Diciembre	61
TOTAL	
2012	1066

Actualmente la cantidad de socios afiliados alcanza a 3.800 y se espera en los próximos dos meses alcanzar los 4.400 socios.

Este incremento constituye un hito histórico en la nueva época del Serbima como Corporación privada y demuestra el esfuerzo institucional de captación y atracción de socios con nuevos y mejores beneficios.

La mayor concentración de nuevas afiliaciones proceden de la Región Metropolitana (863) y de la Región del Bío-Bío asociada a los asistentes de la educación, en la provincias de Concepción, Ñuble y Los Angeles.

PRINCIPALES REALIZACIONES Y LOGROS CONCRETOS DEL SERBIMA:

BENEFICIOS

Durante el año 2012 la atención de socios estuvo a cargo del Área Comercial y se desarrolló teniendo presente los siguientes objetivos fundamentales: Atención orientada al socio y a la calidad de la misma, Mejora y mantención de Beneficios y Crecimiento y expansión.

El primer objetivo, -atención orientada al socio y a la calidad de la misma-, se apoyó en la asignación de áreas de responsabilidad individual en la Plataforma de Atención al Público, la generación de nuevo material gráfico y la amplia difusión de los beneficios vía correo electrónico. La utilización de este medio permitió hacer más eficiente la entrega de información a los socios de regiones, lo que se complementó con la incorporación de procesos en línea de obtención de beneficios, con la consiguiente disminución de tiempos administrativos de operación de los mismos. Los horarios de atención público se mantuvieron y, al igual que el año 2011, se atendió en forma continuada durante todo el año.

El segundo objetivo -Mejora y mantención de Beneficios-, fue alcanzado realizando intensas campañas de difusión entre los socios a través de medios tecnológicos y con visitas periódicas de mantención a los diversos establecimientos e instituciones a fin de llevar hasta el lugar de trabajo las novedades y el servicio.

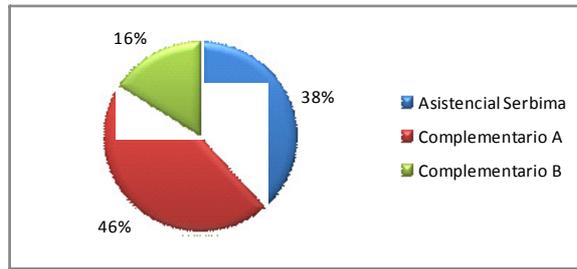
A través de estas visitas se pudo reforzar los lazos con los empleadores y generar oportunidades para actividades como charlas informativas masivas y atención personalizada de los socios.

El tercer objetivo -Crecimiento y Expansión-, permea de manera constante las actividades del área y es uno de los pilares fundamentales del plan general estratégico. Se apoya este objetivo con técnicas y modelos probados de administración y promoción de afiliaciones.

Beneficios Asistenciales y seguro Complementario de Salud

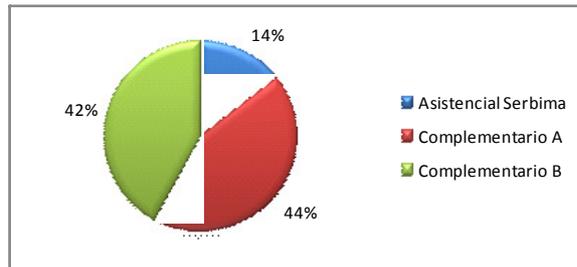
Estadística de Socios según Tipo seguro

Seguro	Nº
Asistencial Serbima	1186
Complementario A	1409
Complementario B	497
Total	3092



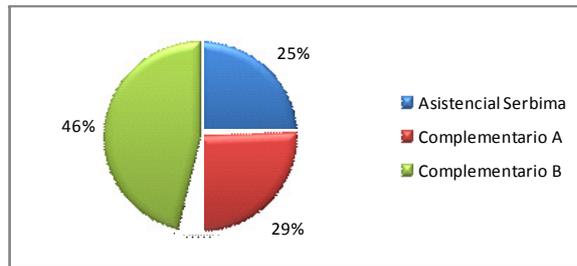
Estadística de Atenciones según Tipo Seguro

Seguro	Nº
Asistencial Serbima	2.804
Complementario A	8.440
Complementario B	8.170
Total	19.414



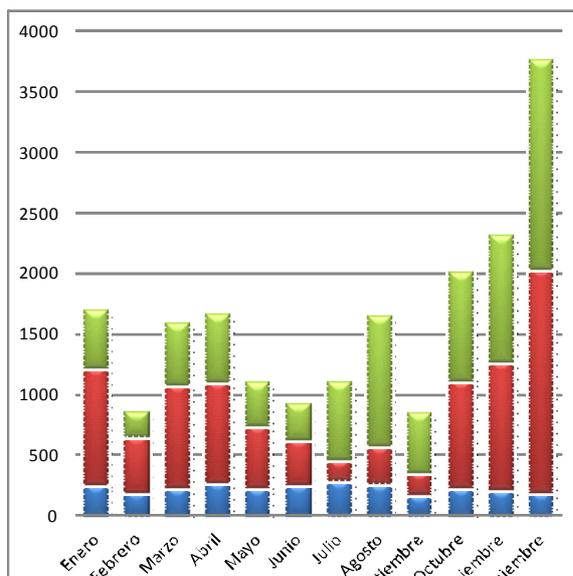
Estadística de Montos según Tipo Seguro

Seguro	Nº
Asistencial Serbima	\$ 25.712.915
Complementario A	\$ 30.815.366
Complementario B	\$ 48.641.172
Total	\$ 105.169.453



Estadística del Número de Atenciones por Mes

Mes	Nº
Enero	1.693
Febrero	844
Marzo	1.582
Abril	1.652
Mayo	1.090
Junio	920
Julio	1.089
Agosto	1.641
Septiembre	842
Octubre	2.000
Noviembre	2.311



PROGRAMA DE BENEFICIOS ASISTENCIALES

Programa de Beneficios Asistenciales (Cartilla)

Prestación	Año 2012
CONSULTA MÉDICA	100% del valor del copago con un tope de \$5.500.-
EXÁMENES DE LABORATORIO Código 03 Fonasa	50% del valor del copago con un tope de \$5.500.- FONASA - ISAPRES
EXÁMENES DE IMAGENOLÓGÍA Código 04 Fonasa	50% del valor del copago con un tope de \$5.500.- FONASA - ISAPRES
EXÁMENES DE ANATOMÍA PATOLÓGICA Código 08-01 Fonasa	50% del valor del copago con un tope de \$5.500.- FONASA - ISAPRES
GASTROENTEROLOGÍA Procedimientos diagnósticos y terapéuticos. Código 18-01 Fonasa	50% del valor del copago con un tope de \$5.500.- FONASA - ISAPRES.-
TRATAMIENTO KINESIOLÓGICO	Hasta \$ 13.500.- Ayuda anual
ADQUISICIÓN DE LENTES Y AUDÍFONOS	Hasta \$ 13.500.- Ayuda anual
ATENCIÓN PSIQUIÁTRICA Y PSICOLOGÍA CLÍNICA	Hasta \$ 13.500.- Ayuda anual
HOSPITALIZACIONES (día de hospitalización, 24 hrs)	Hasta \$ 42.000.- Ayuda anual
ATENCIÓN ODONTOLÓGICA	Hasta \$ 13.500.- Ayuda anual
MEDICAMENTOS <i>Receta y boleta son requisitos copulativos</i>	Hasta \$ 12.000.- Ayuda anual
CARDIOLOGÍA Procedimientos diagnósticos y terapéuticos. Código 17-01 Fonasa	Hasta \$ 12.000.- Ayuda anual FONASA - ISAPRES
FONOAUDIOLOGÍA	Hasta \$ 12.000.- Ayuda anual

Tope anual: \$100.000.- por Socio.

Seguro sin costo adicional para el Socio (sólo aporte de cuota social equivalente al 1% de la renta imponible con tope de \$4.500.-).

Incluye a las cargas familiares debidamente acreditadas ante SERBIMA.

Actualmente el tope anual asciende a \$ 150.000.- por socio.

El crédito social.

Nuestro beneficio del crédito social, cuyo interés es más bajo que el mercado de Cajas de Compensación y Cooperativas, está permitiendo financiar las necesidades de los socios y generar a su vez más recursos, para reinvertirlos en nuevos beneficios y mayor cobertura de créditos sociales para los nuevos grupos de asociados.

En este ámbito los beneficios del crédito disponible para los asociados han crecido de manera importante, hecho que está ligado a las necesidades sociales y económicas de nuestros afiliados. Durante el año 2012, el monto otorgado alcanzó a \$1.364.139.957.- El monto renegociado alcanzó a \$ 159.934.416.- El incremento de cartera fue de \$1.204.205.541.- y el número de operaciones llegó a 1.479.-

	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012
Monto Otorgado	\$ 251.671.199	\$ 459.090.762	\$ 1.112.455.777	\$ 1.364.139.957
Monto Renegociado	\$ 39.036.429	\$ 63.027.590	\$ 69.193.565	\$ 159.934.416
Incremento Cartera	\$ 212.640.429	\$ 396.063.172	\$ 1.043.262.212	\$ 1.204.205.541
Número Operaciones	659	747	1.125	1.479

Credito Promedio	\$ 922.340
Plazo Promedio	34,75
Tasa Promedio	2,02%

Incremento de un beneficio progresivo y estratégico ligado a nuestro Hospital del Profesor.

Con la idea de potenciar, identificar a nuestros socios y efectuar sinergia asociada a nuestra Clínica Hospital del Profesor (CHP), se ha incrementado el seguro a un 20% en todas las coberturas y sus respectivos montos si la atención es otorgada en la C.H.P.

Este beneficio es optativo para el socio, quién debe expresar su voluntad de cambiarse de sistema, teniendo el debido conocimiento que este seguro cubre sólo al socio sin costo. Las cargas deberán incorporarse con costo adicional preferencial para los socios. Este beneficio tiene una importancia estratégica de primer orden, pues se trata de ir vinculando cada vez con mayor cobertura y beneficio a los socios de Serbima a la C.H.P., hasta convertirlo en nuestro Hospital institucional.

Actividades relevantes realizadas durante el año 2012:

Actividades Recreativas

Paseo a Olmué

Durante el mes de Agosto, y enmarcado en las actividades que llevan como finalidad permitir un espacio de integración y calidad de vida al sector pasivo de nuestros socios, se realizó un paseo a Olmué con la asistencia de 16 socios, encuentro en el que se realizaron diversas actividades de esparcimiento, entretención y cultura.

Paseo de fin de año

Otra de las actividades tradicionales del sector pasivo, es el paseo de fin de año que se llevó a cabo en la localidad de Algarrobo (Aguasmarinas). Las actividades artísticas, recreacionales y gastronómicas, fueron los puntos fuertes en esta oportunidad. Asistieron 26 socios y se efectuó durante el mes de Noviembre de 2012.

Cocktail de fin de año

Se culminó el año 2012 con la tradicional actividad de fin de año en la cual se compartió en un grato ambiente navideño y se intercambiaron presentes entre los participantes de nuestro Club de Pensionados.

Actividades de Salud

Adulto Mayor

Durante 2012 se realizaron más de 300 atenciones profesionales en la Consulta Kinesiológica habilitada en las dependencias de nuestro edificio central, Av. Ejército 215. De manera complementaria y con periodicidad mensual se desarrolló un ciclo de charlas de orientación y consejos prácticos sobre las actividades físicas y cuidados para el Adulto Mayor.

Socios en General

En los inicios del año 2012 se ampliaron las alternativas del Seguro de Salud Complementario que se entrega a nuestros beneficiarios, incorporando una nueva opción con mejoras sustanciales en los montos de coberturas y beneficios adicionales entregados por el prestador preferencial CHP, creando así una nueva posibilidad de elección para el socio dependiendo de las particulares realidades de cada uno de ellos.

Actividades Educativas

En el marco de las actividades de extensión educativas, Serbima tuvo una activa participación en la difusión y patrocinio de la Cuadragésima Segunda Feria Científica de Quinta Normal efectuada en el Museo de Historia Natural

durante los días 4, 5 y 6 de octubre de 2012. Correspondió a Serbima el aporte a la premiación de los segundos lugares de los trabajos científicos expuestos por los alumnos de todo el país.

Actividades Culturales

Durante el año 2012 se distribuyó entre los socios recientemente incorporados más de 300 entradas para asistir a la cadena de cines Hoyts en forma gratuita.

SERBICAP: un proyecto hecho realidad: hitos y actividades 2012.

Un hito importante fue la contratación de un Director Ejecutivo responsable por la gestión de Serbicap, lo que permitió imprimirle un fuerte impulso hacia el objetivo de constituirse en uno de los mejores instrumentos de bienestar y desarrollo para los socios de Serbima y trabajadores de la educación en general.

Dentro de las principales actividades desarrolladas destaca la ejecución para la Clínica Hospital del Profesor de 7 cursos de “Actualización en la Atención del Usuario Institucional” (104 trabajadores) en que se incorporó un módulo que permitió a los participantes familiarizarse con la ley 20.534 sobre “DERECHOS Y DEBERES DEL PACIENTE”.

Se programó también con la Clínica Hospital del Profesor la ejecución de 5 cursos más sobre el mismo tema, 5 cursos sobre Gimnasia de Pausa Laboral, 4 cursos de “Administración de Medicamentos y Farmacología Básica” y 1 curso de actualización y entrenamiento para la Brigada de Emergencia.

Se enfrentó con éxito la auditoría de seguimiento de calidad a cargo de la Casa Certificadora ASR, lo que permitió mantener la acreditación de calidad según la norma chilena 2728. Destaca también la reformulación del Sistema de Gestión de Calidad de Serbicap, el que fue adaptado a la organización, transformándose en una real herramienta de apoyo a la eficacia y eficiencia de la operación.

Se desarrolló un sitio web para Serbicap, lo que le permitirá abordar de manera autónoma la promoción de sus servicios y la captura de datos.

Dentro de las características importantes del sitio se considera la creación del “Club Serbicap” consistente en una comunidad de personas creada para desarrollar actividades de interés común, a la que pertenecen todos quienes sientan que constituye un apoyo para su desarrollo personal, familiar o laboral. A dicha comunidad pueden pertenecer los socios de Serbima por derecho propio, las personas que han participado en actividades promovidas por Serbicap tales como charlas, cursos y eventos en general y los que se registran directamente en la página. Entre los beneficios a que acceden los socios del Club Serbicap se encuentran el acceso libre a material de interés, el envío periódico de información actualizada sobre becas de capacitación, calendario

de actividades e invitaciones a eventos gratuitos y pagados promovidos por Serbicap y sus aliados.

Se estableció una alianza estratégica con Arquimed, lo que permitió habilitar nuestra “Sala Tecnológica” donde todos los interesados pueden conocer de manera gratuita herramientas tecnológicas para el aula.

Dentro del mismo ámbito se dio inicio al proyecto “Prácticas Educativas Innovadores”, un espacio de encuentro permanente para la difusión de prácticas avanzadas de educación y formación, al servicio del bienestar y desarrollo de los trabajadores de la educación.

Su objetivo es facilitar el acceso a modelos, metodologías y herramientas técnicas para el aula a todos quienes tengan interés en mejorar sus conocimientos y habilidades profesionales para enfrentar de mejor manera los desafíos de su labor educativa.

Además de la muestra permanente de herramientas tecnológicas para el aula, el proyecto considera actividades como charlas de difusión y círculos de análisis sobre materias de interés docente, charlas técnicas sobre productos diseñados para la educación y proveedores de tecnología y difusión de modelos y metodologías de educación y formación.

Potenciando nuestros inmuebles y centros recreativos.



El Centro Recreativo y de Eventos Aguas Marinas de Algarrobo ha estado atendiendo sustentablemente durante todo el año las distintas demandas, especialmente en la temporada alta. Se han programado actividades de difusión en diversas organizaciones sociales y gremiales para promocionar el uso del centro de eventos en temporada baja y la explotación del restaurant, lo que ha dado muy buenos resultados durante el año 2012. El número de personas atendidas en eventos que incluyen alimentación y alojamiento fue de 780 en 2011 aumentando en 2012 a 1796. Este importante aumento de 127% de un año a otro plasma en hechos concretos los esfuerzos por mejorar la gestión del centro y el déficit de \$ 3.975.000.- de 2012 debe entenderse no como una mala gestión financiera sino como el reflejo del esfuerzo necesario para darle un impulso serio de desarrollo que, sin duda, se verá bien recompensado en 2013. Actualmente se han iniciado los trabajos para conectar el Centro a la red de alcantarillado, hecho que solucionará un gran problema operativo. Asimismo se ha tomado la decisión de profesionalizar la administración del área recreacional de Serbima y contratar en el corto plazo con un encargado de la función recreacional ampliando el concepto más allá del sólo recinto de Aguasmarinas.



La propiedad inmueble de Valdivia ha sido arrendada a una entidad pública como lo es la Dirección Regional Los Ríos de la Junta Nacional de Jardines Infantiles, JUNJI. La propiedad fue reparada y refraccionada para el actual uso mejorando por tanto su presentación y habitabilidad.

Nuestra propiedad de Puerto Montt se encuentra hoy arrendada a una Escuela Particular vinculada a profesoras y alumnos que emigraron desde Chaitén, en la cual se han realizado, sin el conocimiento y autorización de Serbima, un conjunto de modificaciones estructurales para adecuarlo a un uso de centro escolar. Esto ha generado dificultades en las contribuciones por el uso del suelo y la propiedad, lo que ha generado un conflicto con los actuales arrendatarios.

El Refugio u hotel de **Cartagena** igualmente se encuentra arrendado a un tercero que lo explota para alojamiento y servicio de alimentación. Se ha pensado la posibilidad de elaborar un proyecto para convertirlo en un centro de la tercera edad, luego de la expiración del contrato actual. Se están realizando actualmente análisis arquitectónicos para comenzar a evaluar el proyecto.

Clínica Hospital del Profesor (CHP) : invirtiendo y remodelándose para crecer y mejorar calidad de servicio a sus clientes.

Nuestra principal empresa o propiedad en cuanto a patrimonio involucrado, lo constituye la Clínica Hospital del Profesor, la que tal cual como lo hemos señalado en memorias de años anteriores, ha tenido un ciclo de importante crecimiento, desarrollo y mejoramiento de sus servicios, junto con una utilidad en su ejercicio financiero la que el año 2012 alcanzó a \$ 1.265.967.-

Este resultado y desarrollo se debe fundamentalmente a la calidad y compromiso de trabajo del personal en todos sus niveles y especialidades, tanto su equipo directivo, su cuerpo médico y de apoyo, como también el personal profesional y administrativo de la Clínica Hospital del Profesor.

No obstante lo anterior, debemos destacar la tarea y rol que ha desempeñado el Directorio de la Comunidad CHP así como también de Edusalud Ltda., en los cuales participan los representantes del SERBIMA.

Esta instancia ha entregado en forma permanente los lineamientos políticos y estratégicos que han permitido ir adoptando las mejores decisiones y medidas que se reflejan en los buenos resultados alcanzados por más de 9 años. En esta tarea nuestra institución ha ejercido un importante liderazgo que hoy permite pensar en más y mejores servicios para nuestros socios.

El sentido estratégico que tiene nuestro seguro de salud complementario SERBIMA es que podamos progresivamente ir vinculándonos y accediendo en mejores condiciones a los servicios que entrega nuestro Hospital del Profesor, logrando con ello fidelizar a nuestros socios. Cuando ello ocurra, el futuro de la C.H.P. estará garantizado y volverá a ser lo que originalmente se soñó: un hospital institucional de los trabajadores de la educación.

El gran proyecto Alameda Sur: una realidad en obra gruesa que garantiza el futuro de la C.H.P.

Conforme a los lineamientos estratégicos definidos, se ha puesto en ejecución el proyecto de inversión para la ampliación y mejoramiento del hospital, en la parte posterior, ala sur de la propiedad. Hoy ya es una realidad y está construida la obra gruesa en su conjunto.

En efecto, se ha iniciado la terminación de un nuevo Servicio de Urgencia que aumentará la calidad y capacidad de atención (30 box), se construirán nuevos pabellones quirúrgicos (8), nuevas camas de hospitalización (46) y un gran estacionamiento subterráneo (capacidad 300 vehículos) que permitirá resolver

la demanda de quienes acceden a los servicios del Hospital. Con este proyecto, que estará en funcionamiento en un año más, nuestro Hospital estará en mejores condiciones para seguir entregando servicios de calidad y seguir creciendo.

Toda esta inversión requiere de un financiamiento total cercano a los 7.000 millones de pesos, los que serán obtenidos en la banca con la hipoteca de las propiedades inmuebles de la C.H.P. Esto permitirá bajar el costo gravoso de los créditos de corto plazo y permitirá acortar en tres años, por lo menos, la ejecución completa de las obras de la nueva infraestructura. Por esa razón, nuestra entidad deberá aprobar la hipoteca de la C.H.P. en Asamblea Extraordinaria.

En forma simultánea, hemos adquirido con leasing una propiedad frente a la C.H.P. (Alameda Norte) que hoy es arrendada para estacionamientos, lo cual permitirá que nuestra institución de salud marque una impronta propia en un sector de alto acceso de la población circundante.

Por otra parte, se ha establecido un sistema de buenas relaciones laborales con los trabajadores del Hospital y sus organizaciones sindicales representativas, desarrollando negociaciones colectivas, en el marco de la responsabilidad y de la sustentabilidad real de la C.H.P. Esto garantiza estabilidad y futuro laboral, como también una justa retribución salarial por la calidad y el compromiso de trabajo del personal.

La C.H.P. se rediseña en su estructura jurídica: de Comunidad a Sociedad de Responsabilidad Limitada:

Un paso trascendental e histórico ha sido el acuerdo entre la Corporación de Bienestar SERBIMA y el Colegio de Profesores de Chile para transformar la actual Comunidad Hospital del Profesor, en una Sociedad de Responsabilidad Limitada. Este anhelo, que ya había sido aprobado en varias asambleas anteriores.

Con todo, la transformación de la Comunidad en Sociedad es un paso fundamental para la modernización de la gestión del Hospital del Profesor, hecho que facilitará en el futuro su desarrollo y su mejor inserción en el ámbito de la salud. El Directorio del Colegio de Profesores ha aprobado por unanimidad la creación de la sociedad. Sólo falta ahora la aprobación de la Asamblea Nacional de la entidad que representa al magisterio chileno.

Conclusiones.

Nuestra Corporación ha consolidado en estos años un nuevo modelo estratégico de gestión y desarrollo que requiere del trabajo e integración de todos y todas. Hemos logrado metas y avances concretos que así lo demuestran. Nuestra voluntad es afianzar este modelo, en forma responsable y emprendedora, porque el futuro y la proyección del Serbima así lo exigen.

En esa tarea que presenta siempre nuevos y mayores desafíos, ha estado empeñado el actual Directorio de la Corporación, su administración y su personal. Invitamos a nuestros delegados y socios a reforzar y sumarse a esta tarea histórica.

Bernardo Jorquera Rojas
Presidente
Directorio
Corporación de Bienestar SERBIMA.

Santiago, Mayo de 2012.



ESTRUCTURA CORPORATIVA

DIRECTORIO 2010 - 2013

BERNARDO JORQUERA ROJAS, Presidente
JUAN DURAN FIGUEROA, 1 er. Vicepresidente
OSVALDO DELGADO FLORES, 2 do. Vicepresidente
CAMILO MORENO VILLAREAL, Secretario
CARLOS MORA BASOALTO, Tesorero
OSCAR BLANCO IRARRAZABAL, Director
VICTOR PÉREZ ARIAS, Director
JUDITH RIVERA ÁLVAREZ, Directora
MANUEL ALVAREZ FLORES, Director
ANDRÉS MUÑOZ ESCOBAR, Director
LUCY ALBURQUERQUE ESCOBAR, Directora

TRIBUNAL CALIFICADOR DE ELECCIONES 2010 - 2013

Presidenta: SARA CARRASCO CHICAHUAL
Secretario: PATRICIO CISTERNAS MIRANDA
Vocal: VÍCTOR TOLOZA VALENZUELA
Suplente: EUGENIO JAÑA ROMERO
Suplente: YOLANDA TORRES MORA

COMISIÓN REVISORA DE CUENTAS 2010 - 2012

Presidenta: FARIDE SALAZAR ESPINOZA
Secretario: LUIS ESPEJO
Vocal: SILVIA CONCHA ROJAS

COMISIÓN REVISORA DE CUENTAS 2012 - 2013

Presidenta: MIRIANS GARCÍA SEGUEL
Secretaria: INÉS SALGADO

Designadas por el TRICEL de acuerdo al artículo 39° del Estatuto

TRIBUNAL DE DISCIPLINA 2010 - 2013

Sr. AMARIO BENITEZ PARADA
Sr. ALADINO PARRA SOTO
Sr. PATRICIO SANDOVAL HURTADO

ORGANIGRAMA





A las 10:00 horas del pasado sábado 26 de mayo de 2012, en el Salón auditorium de la Clínica Hospital del Profesor ubicado en Alameda Bernardo O'Higgins 4860, se abrió la sesión de la Asamblea General Ordinaria de socios de la Corporación de Bienestar Serbima, bajo la conducción del Presidente del Directorio, don Bernardo Jorquera Rojas, actuando como Secretario don Camilo Moreno Villarreal. La Asamblea es la máxima instancia de la Corporación, que por Estatutos corresponde realizar en el mes de mayo de cada año.

A la asamblea asistieron, además del Presidente y Secretario ya individualizados, los miembros del Directorio de la Corporación de Bienestar SERBIMA Don Oscar Blanco Irrázabal, Don Osvaldo Delgado Flores, Don Juan Durán Figueroa, Don Carlos Mora Basoalto, Don Andrés Muñoz Escobar, Don Víctor Pérez Arias y Doña Judith Rivera Álvarez. También estuvieron presentes Don Eugenio Rojas Valdés, Gerente de la Corporación y el Asesor Jurídico Abogado Don Patricio Cavada Artigues.

Durante la sesión se dio lectura al acta anterior, se vio la cuenta gestión del Directorio, el balance de 2011, el Informe la Comisión Revisora de Cuentas, la fijación cuota social y materias varias. A propuesta del Directorio la Asamblea procede a fijar la cuota social para el próximo periodo, manteniéndose el 1% de la renta imponible con un tope de \$ 4.500.-

La Asamblea concluyó con un cocktail en el casino de la Clínica Hospital del Profesor.





Actividades Recreativas 2012

Paseo a Olmué

Durante el mes de Agosto, y enmarcado en las actividades que llevan como finalidad permitir un espacio de integración y calidad de vida al sector pasivo de nuestros socios, se realizó un paseo a Olmué con la asistencia de 16 socios, encuentro en el que se realizaron diversas actividades de esparcimiento, entretenimiento y cultura.



Paseo de fin de año

Otra de las actividades tradicionales del sector pasivo, es el paseo de fin de año que se llevó a cabo en la localidad de Algarrobo (Aguasmarinas). Las actividades artísticas, recreacionales y gastronómicas, fueron los puntos fuertes en esta oportunidad. Asistieron 26 socios y se efectuó durante el mes de Noviembre de 2012.



Cocktail de fin de año

Se culminó el año 2012 con la tradicional actividad de fin de año en la cual se compartió en un grato ambiente navideño y se intercambiaron presentes entre los participantes de nuestro Club de Pensionados.

Actividades de Salud 2012

Adulto Mayor

Durante 2012 se realizaron más de 300 atenciones profesionales en la Consulta Kinesiológica habilitada en las dependencias de nuestro edificio central, Av. Ejército 215. De manera complementaria y con periodicidad mensual se desarrolló un ciclo de charlas de orientación y consejos prácticos sobre las actividades físicas y cuidados para el Adulto Mayor.

Socios en General

En los inicios del año 2012 se ampliaron las alternativas del Seguro de Salud Complementario que se entrega a nuestros beneficiarios, incorporando una nueva opción con mejoras sustanciales en los montos de coberturas y beneficios adicionales entregados por el prestador preferencial CHP, creando así una nueva posibilidad de elección para el socio dependiendo de las particulares realidades de cada uno de ellos.

Actividades Educativas 2012

En el marco de las actividades de extensión educativas, Serbima tuvo una activa participación en la difusión y patrocinio de la Cuadragésima Segunda Feria Científica de Quinta Normal efectuada en el Museo de Historia Natural durante los días 4, 5 y 6 de octubre de 2012. Correspondió a Serbima el aporte a la premiación de los segundos lugares de los trabajos científicos expuestos por los alumnos de todo el país.



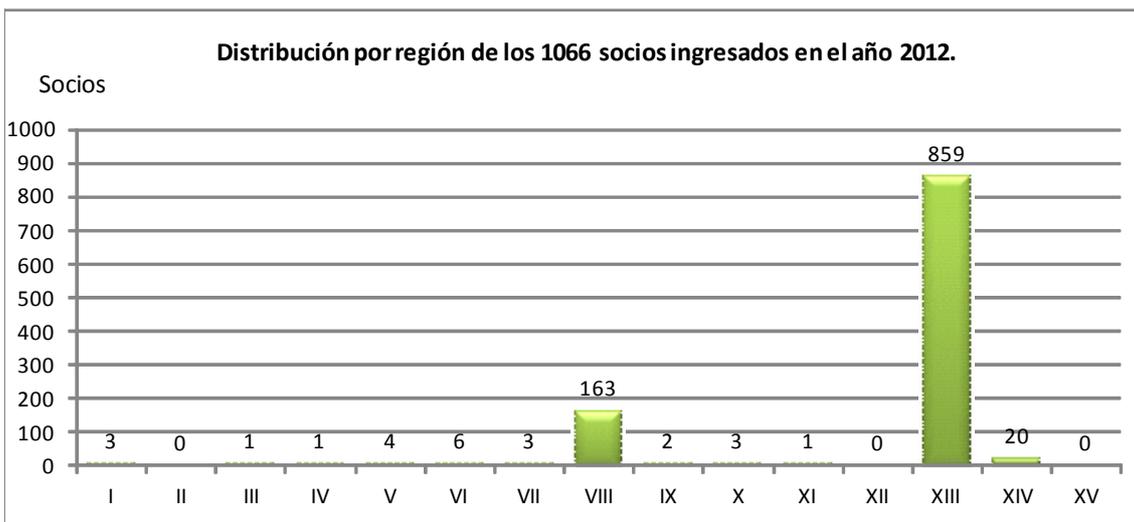
Actividades Culturales

Durante el año 2012 se distribuyó entre los socios recientemente incorporados más de 300 entradas para asistir a la cadena de cines Hoyts en forma gratuita.

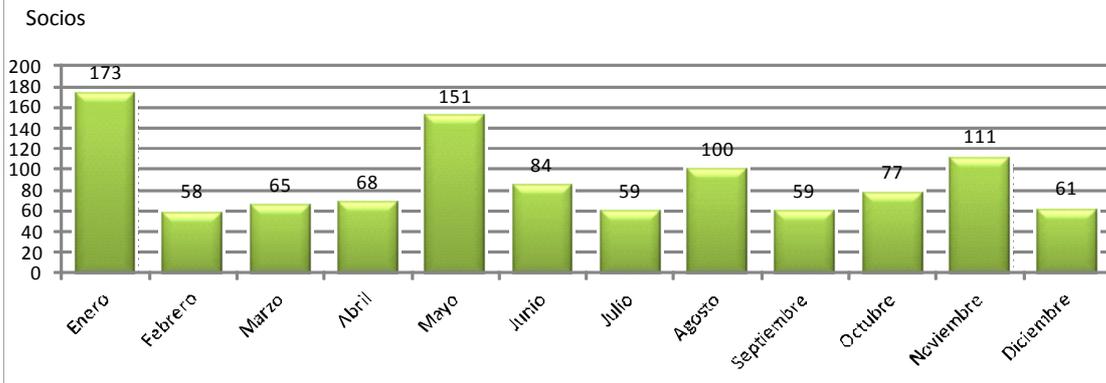


AFILIACIÓN

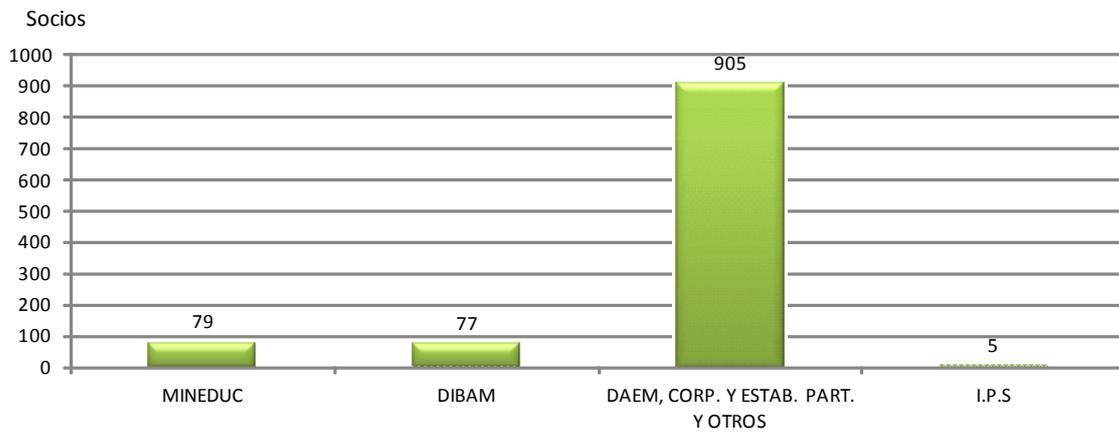
En el siguiente gráfico podemos apreciar en forma evidente el éxito del Nuevo Modelo de Gestión que imprimió un notorio crecimiento en la incorporación de socios en 2011 y 2012 respecto del bienio 2009 – 2010. Tal crecimiento pone de manifiesto lo acertado del nuevo modelo y nos impulsa a continuar con el énfasis puesto en los objetivos de crecimiento y expansión de la Corporación.



Incorporación de los 1066 socios ingresados en el año 2012, por mes de afiliación.



Distribución de filiaciones del periodo 2012 por empleadores u organismos pagadores.

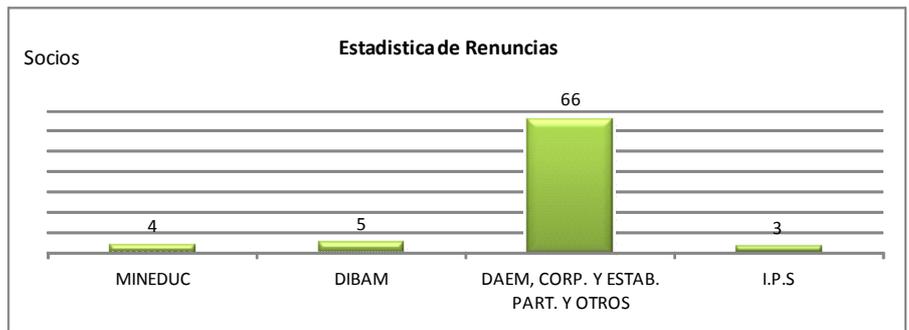


RENUNCIAS 2012

RENUNCIA DE SOCIOS 2012

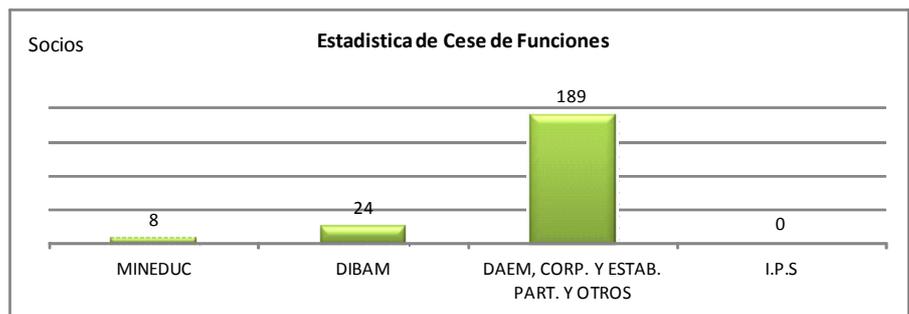
Estadística de Renuncias

Institución	Nº
MINEDUC	4
DIBAM	5
DAEM, CORP. Y ESTAB. PART. Y OTROS	66
I.P.S	3
Total	78



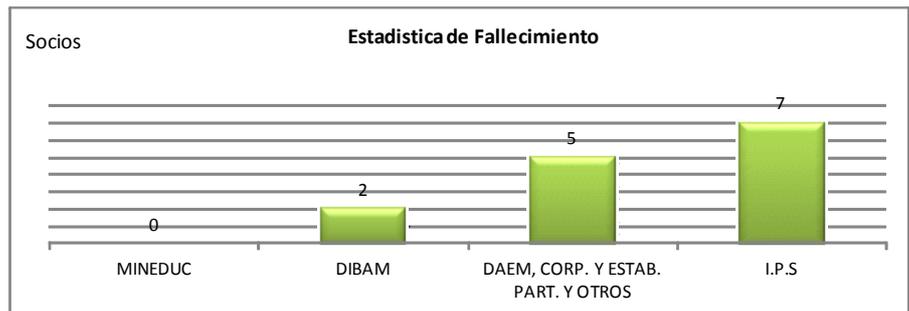
Estadística de Cese de Funciones

Institución	Nº
MINEDUC	8
DIBAM	24
DAEM, CORP. Y ESTAB. PART. Y OTROS	189
I.P.S	0
Total	221



Estadística de Fallecimiento

Institución	Nº
MINEDUC	0
DIBAM	2
DAEM, CORP. Y ESTAB. PART. Y OTROS	5
I.P.S	7
Total	14



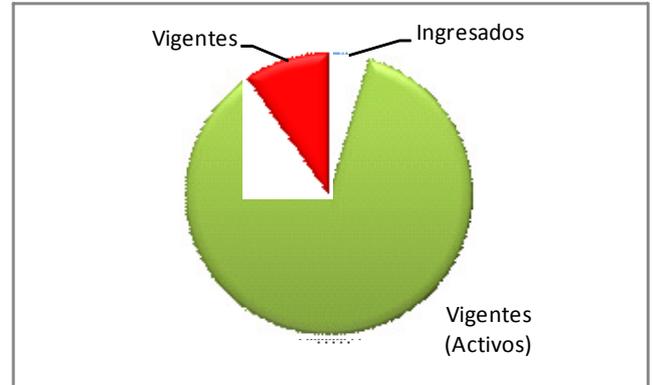
COMPOSICIÓN DE LOS SOCIOS, SOCIOS ACTIVOS POR REGIÓN Y POR EMPLEADOR AL 31 DE DICIEMBRE DE 2012

Composición de los Socios al 31 de diciembre de 2012

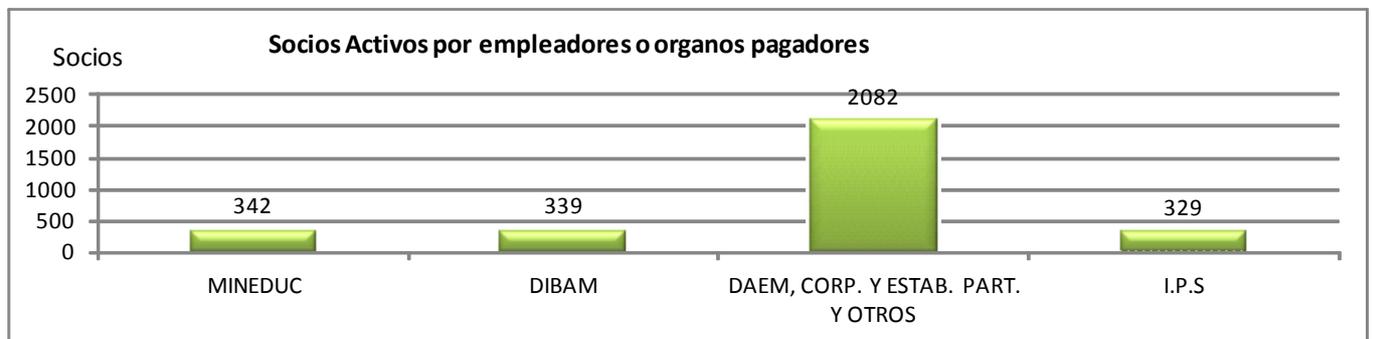
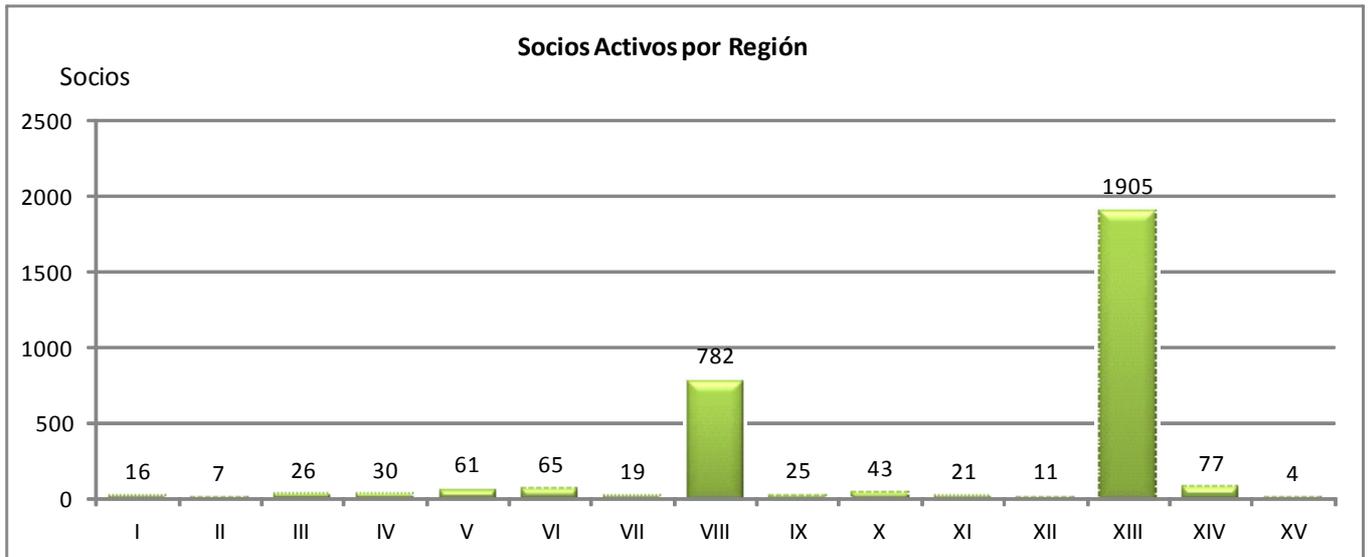
Total Socios al 31-12-2012	3,596
Ingresados	160
Vigentes	3,436
Sin Deuda (ACTIVOS)	3,092
Con Deuda	344

Incremento Real de Socios 2012	735
Afiliaciones	1,066
Exclusiones (*)	331

(*) Exclusiones dados por: Renuncias, Cese de Funciones, Fallecimientos y Dados de baja por no activación.



Al 31 de diciembre de 2012, el total de socios activos era de **3.092**.



PROGRAMA DE BENEFICIOS ASISTENCIALES (Cartilla)

Teniendo presente que la normativa estatutaria señala que los beneficios están sujetos a las disponibilidades presupuestarias de la corporación, el Programa de Beneficios Asistenciales y de Ayudas Económicas del año 2012 fue modificado en su monto máximo de ayuda con respecto al año anterior. Se detalla a continuación el programa 2012.

Prestación	Año 2012
CONSULTA MÉDICA	100% del valor del copago con un tope de \$5.500.-
EXÁMENES DE LABORATORIO Código 03 Fonasa	50% del valor del copago con un tope de \$5.500.- FONASA - ISAPRES
EXÁMENES DE IMAGENOLÓGÍA Código 04 Fonasa	50% del valor del copago con un tope de \$5.500.- FONASA - ISAPRES
EXÁMENES DE ANATOMÍA PATOLÓGICA Código 08-01 Fonasa	50% del valor del copago con un tope de \$5.500.- FONASA - ISAPRES
GASTROENTEROLOGÍA Procedimientos diagnósticos y terapéuticos. Código 18-01 Fonasa	50% del valor del copago con un tope de \$5.500.- FONASA - ISAPRES.-
TRATAMIENTO KINESIOLÓGICO	Hasta \$ 13.500.- Ayuda anual
ADQUISICIÓN DE LENTES Y AUDÍFONOS	Hasta \$ 13.500.- Ayuda anual
ATENCIÓN PSIQUIÁTRICA Y PSICOLOGÍA CLÍNICA	Hasta \$ 13.500.- Ayuda anual
HOSPITALIZACIONES (día de hospitalización, 24 hrs)	Hasta \$ 42.000.- Ayuda anual
ATENCIÓN ODONTOLÓGICA	Hasta \$ 13.500.- Ayuda anual
MEDICAMENTOS <i>Receta y boleta son requisitos copulativos</i>	Hasta \$ 12.000.- Ayuda anual
CARDIOLOGÍA Procedimientos diagnósticos y terapéuticos. Código 17-01 Fonasa	Hasta \$ 12.000.- Ayuda anual FONASA - ISAPRES
FONOAUDIOLÓGÍA	Hasta \$ 12.000.- Ayuda anual

Tope anual: \$100.000.- por Socio.

Seguro sin costo adicional para el Socio (sólo aporte de cuota social equivalente al 1% de la renta imponible con tope de \$4.500.-).

Incluye a las cargas familiares debidamente acreditadas ante SERBIMA.

SEGURO COMPLEMENTARIO DE SALUD

Durante el año 2012 la Corporación desarrolló un estrecho contacto con la compañía que otorga el Seguro de Salud Complementario con el fin de generar una alianza estratégica que permitiera a nuestro personal contar con todas las herramientas técnicas para la difusión, obtener el dominio de la operatoria para efectuar reembolsos y conocer a fondo los diversos protocolos que presentan distintos actores que intervienen en estos mismos.

Se sigue contando con las dos opciones de Seguro que buscan presentar a nuestros socios, alternativas de acuerdo a sus posibilidades económicas. La libre elección, el operar en línea con I-Med y la Clínica Hospital del Profesor como Prestador preferencial, siguen siendo las fortalezas de estos Seguros.

El Seguro de Salud Complementario ha sido durante el año 2012 uno de los principales elementos para captar socios y permitir que las Instituciones de Educación nos abran sus puertas, entendiendo que SERBIMA es intrínsecamente un Bienestar para el mundo de la Educación.

El cuadro siguiente muestra las características de la cobertura del Seguro:

Tablas de Cobertura Seguro Complementario de Salud

SEGURO A			
Porcentaje Reembolso		Topo	Observaciones
Libre Elec	Preferente	Máximo UF	

Maternidad

Parto Normal	50%	60%	10	Anuales
Cesárea	50%	60%	10	Anuales
Aborto Involuntario				
Complicaciones de Embarazo				

Hospitalización

Día Cama	50%	60%	2	Por evento max 2
Exceso Día Cama	40%	50%	1	Evento
Serv. Hosp. y HMQ	50%	60%	2	Anuales
Exceso Serv. Hosp. Y HMQ	40%	50%	1	Anuales
Enfermera Profesional				
Ambulancia Terrestre				

Ambulatorio

Consulta Médica	60%	70%	0,5	Por consulta
Exámenes, RX y Procedimientos	50%	60%	6	Anuales
Tratamientos Ambulatorios	50%	60%	0,5	Anuales
Kinesiología y Fonoaudiología	80%	90%	2	Anuales
Medicamento Genérico	50%		10	Anuales
Medicamento Marca	50%		2	Anuales
Cirugía Ambulatoria	50%	60%	15	Anuales

Otras Prestaciones

Óptica, Cristales y Marcos	80%		2	Anuales
Audífonos	80%		2	Anuales
Prótesis y Órtesis (excl. Dental)				
Psicología y Psiquiatría Ambulatoria	50%	60%	2/0,5x cons	Anuales
Psicología y Psiquiatría Hospitalaria	50%	60%	2	Anuales
Cobertura Dental General	50%	50%	2	Anuales
Cobertura Exterior				

SEGURO B			
Porcentaje Reembolso		Topo	Observaciones
Libre Elec	Preferente	Máximo UF	

100%	100%	20	Anuales
100%	100%	30	Anuales
100%	100%	10	Anuales
100%	100%	10	Anuales

80%	90%	3	Diaria
70%	80%	3	Diaria
80%	90%	30	Por Evento
70%	80%	30	Por Evento
80%	90%	10	Anual
80%	90%	10	Por Evento

80%	90%	0,8	Por consulta
80%	90%	sin tope	
80%	90%	sin tope	
80%	90%	sin tope	
90%		sin tope	
50%		20	Anuales
80%	90%	sin tope	

80%		3	Anuales
80%		10	Anuales
80%		10	Anuales
80%	90%	10/0,5x cons	Anuales
80%	90%	10	Anuales
80%		400	Según Plan

SEGURO A			
Porcentaje Reembolso		Topo	Observaciones
Libre Elec	Preferencial	Máximo UF	

SEGURO B			
Porcentaje Reembolso		Topo	Observaciones
Libre Elec	Preferencial	Máximo UF	

Coberturas Adicionales

Gasto Donante Vivo, sólo trasplantes en asegurados receptores	70%		15	Anuales
Gasto Donante Post Mortem, sólo trasplantes en asegurados receptores	70%		15	Anuales
Intervención quirúrgica Obesidad Morbida para IMC mayor a 39 (*)				
Día Cama en hospitalización domiciliar "Home Care" hasta 30 días				
Día Cama, para acompañante, sólo si el paciente asegurado es menor de 14				
Tratamiento de Infertilidad, excluye medicamentos				
Cirugía Ocular Láser en general y en Miopías, sólo con dioptría sobre 5				
Parto Múltiple, tope adicional a Maternidad con más de un hijo nacido vivo				
Cirugía Plástica por Accidente y Cirugía Dental por Accidente				
Mamografía				

	100%		20	Anuales
	100%		30	Anuales
	100%		20	Anuales
	80%		3	Diaria
	80%		3	Diaria
	100%		10	Anuales
	80%	90%	7 por ojo	Anuales
50% adicional al tope según evento				
	80%	90%	30	Por Evento
	100%		1	Anuales

Tope Anual: 100 UF por cada asegurado.

Valor Prima Socio: Gratis.

Valor Prima Adicional: \$ 4.900 c/u (conyuge e hijos).

Deducible: Sin deducible.

	Topes de Edades	
	Ingreso	Permanencia
Socio	65	70
Conyuge	64	70
Hijos		24

Tope Anual: 400 UF por cada asegurado.

Valor Prima Socio: \$ 5.000 menos Cuota Social.

Valor Prima Adicional: \$ 5.000 c/u (conyuge e hijos) el tercer y otros adicionales no pagan.

Deducible: 0,5 UF por asegurado, con un máximo de 1,5 UF por grupo familiar.

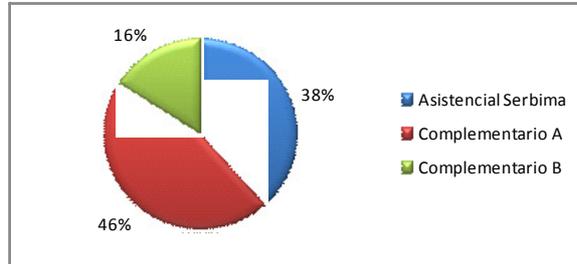
	Topes de Edades	
	Ingreso	Permanencia
Socio	64	65
Conyuge	64	65
Hijos		24

DISTRIBUCIÓN DE LOS BENEFICIOS SEGÚN TIPO DE SEGURO

Beneficios Asistenciales y seguro Complementario de Salud

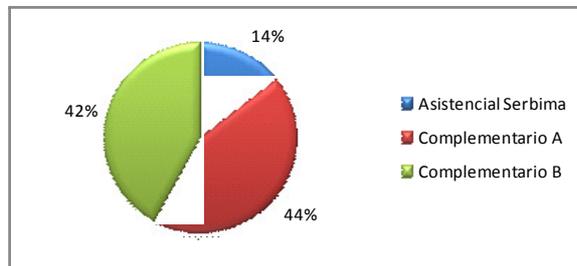
Estadística de Socios según Tipo seguro

Seguro	Nº
Asistencial Serbima	1186
Complementario A	1409
Complementario B	497
Total	3092



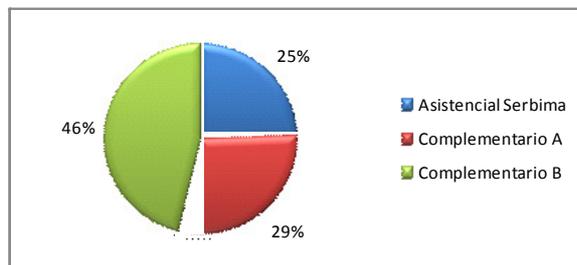
Estadística de Atenciones según Tipo Seguro

Seguro	Nº
Asistencial Serbima	2.804
Complementario A	8.440
Complementario B	8.170
Total	19.414



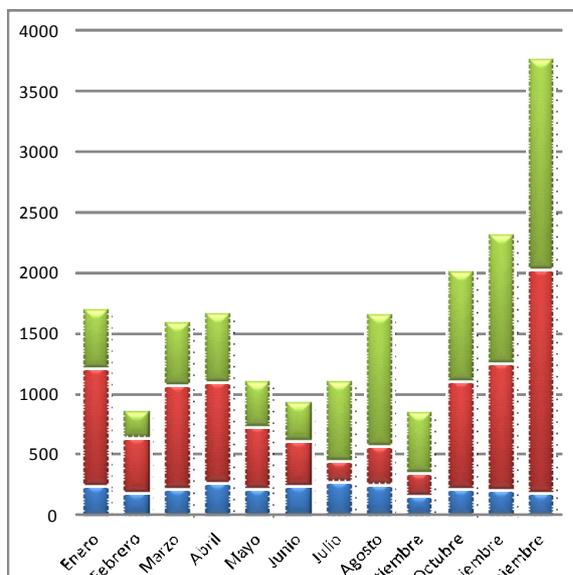
Estadística de Montos según Tipo Seguro

Seguro	Nº
Asistencial Serbima	\$ 25.712.915
Complementario A	\$ 30.815.366
Complementario B	\$ 48.641.172
Total	\$ 105.169.453



Estadística del Número de Atenciones por Mes

Mes	Nº
Enero	1.693
Febrero	844
Marzo	1.582
Abril	1.652
Mayo	1.090
Junio	920
Julio	1.089
Agosto	1.641
Septiembre	842
Octubre	2.000
Noviembre	2.311



BENEFICIO CRÉDITO SOCIAL

Durante el año 2012, uno de los objetivos principales fue el fomentar una política responsable de endeudamiento haciendo partícipe a los empleadores en la toma de conocimiento de lo solicitado por sus trabajadores en cuanto a solicitudes de crédito, generando así una corresponsabilidad y alineándose con la política de cobranzas a fin de minimizar el riesgo crédito.

Respecto a las formalidades se trabajó intensamente en controlar la gestión y los procedimientos administrativos para evitar falta de información o rechazos en Notaría.

En cuanto a la normativa se siguió con lo establecido el año 2011, es decir se mantuvo lo concerniente a Seguro de Desgravamen y su política, como también a la documentación de respaldo exigida para la obtención del crédito.

Los aspectos de montos máximos, plazos máximos, porcentaje del sueldo para valor cuota no sufrieron variación.

A continuación presentamos las cifras de resultado con la colocación en los últimos 4 años.

	Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012
Monto Otorgado	\$ 251.671.199	\$ 459.090.762	\$ 1.112.455.777	\$ 1.364.139.957
Monto Renegociado	\$ 39.036.429	\$ 63.027.590	\$ 69.193.565	\$ 159.934.416
Incremento Cartera	\$ 212.640.429	\$ 396.063.172	\$ 1.043.262.212	\$ 1.204.205.541
Número Operaciones	659	747	1.125	1.479

Credito Promedio	\$ 922.340
Plazo Promedio	34,75
Tasa Promedio	2,02%

GESTIÓN DE COBRANZAS DURANTE 2012

Conscientes de la importancia que reviste la cobranza para el desarrollo del proyecto de nuestra Corporación, durante el año 2012, conjuntamente con el perfeccionamiento de los mecanismos de cobranza, se han incorporado herramientas de control preventivo. Su finalidad es la de atenuar los riesgos de la cartera. En tal sentido Serbima celebró tres contratos con la empresa Equifax (DICOM), empresa de amplio conocimiento público a nivel nacional.

El primer contrato obedeció a la necesidad de poder mejorar nuestros controles preventivos a través de la detección del riesgo de nuestros préstamos. Es así que hoy contamos con la posibilidad de consultar las bases de DICOM para conocer la situación de los socios, principalmente nuevos que solicitan montos sobre \$ 500.000 y respondan al perfil previamente definido en los criterios de riesgos. También estamos en posibilidad de consultar por los nuevos empleadores y tomar las medidas que se considere necesarias según su perfil de riesgo.

El segundo contrato respondió al objetivo de mejorar la cobranza de la morosidad. En virtud del contrato la empresa multinacional Equifax se hizo cargo de esta actividad aunque, lamentablemente al poco tiempo de implementada esta medida, desde su casa matriz en Estados Unidos se decide abandonar este nicho de negocio obligándonos a buscar otra alternativa. En consecuencia alternativamente se contrataron los servicios de la empresa de cobranza externa SERVINCO.

El tercer contrato, al igual que el segundo, obedece a la intención de mejorar la recuperabilidad de la mora y permite incorporar a la base de DICOM la mora de los créditos sociales entregados a partir del 1° de agosto de 2012, si luego de cierto plazo el deudor no se presenta para convenir su forma de pago.

CIFRAS

Al 31 de diciembre de 2012, se registró una morosidad de \$ 51.116.910.- sobre una cartera de \$ 2.493.423.652, lo que significa que la mora alcanza al 2,05%. El 73,10 % de la mora (\$ 37.364.612) corresponde a ex socios y tiene por causa el término de la relación laboral. En este tipo de mora radica la mayor preocupación y ocupación de la cobranza.

El 26,90 % restante de la mora (\$ 13.752.298) corresponde a socios vigentes y las causas principales obedecen a que en determinados meses están o estuvieron con licencias y por tanto su sueldo no permite el pago del total de la cuota correspondiente. Otra causa obedece a que el empleador no entera oportunamente lo descontado.

En consecuencia, hoy tenemos en pleno funcionamiento y con gran éxito la Planilla Virtual de Cobranza, disponible en nuestro sitio web y que además

mensualmente despachamos vía correo electrónico a los empleadores llegando a casi el 100% de ellos. También se encuentra en operación el pago de planillas vía transferencia electrónica.

Cabe mencionar que la Dirección ha encargado para el año 2013 la creación de un beneficio consistente en el congelamiento de sus compromisos con la Corporación por un cierto número de períodos, cuando éste pierda su trabajo y mantenga su condición de socio evitando agregar una carga más a su situación de cesantía y sin perder los beneficios.

GESTION DE INFORMÁTICA DURANTE EL AÑO 2012

Durante el año 2012 la dirección continuó la política de incorporar el uso de tecnología en las distintas áreas de la Corporación a objeto de brindar una mayor y mejor atención a nuestros clientes internos y externos (socios), como asimismo, entregar al área de Computación e Informática herramientas modernas y adecuadas para responder mejor y más rápido a las actuales y futuras necesidades que le demandan.

Consecuentemente con lo anterior se adquirió un Servidor más robusto y redundante, con el propósito de aumentar nuestra capacidad de procesamiento y almacenamiento de datos. Este Servidor, de última generación, permitirá en el futuro crear máquinas virtuales con distintos ambientes de desarrollo posibilitando enfrentar de mejor forma los cambios tecnológicos y de plataforma que nos obliga el proyecto de desarrollo de nuestra institución.

Durante el presente año es importante destacar que hemos integrado las Bases de Datos de Softland y Gestión de Beneficios, este último es un Sistema configurado por procesos que estamos construyendo con la perspectiva de que en un futuro muy próximo podamos dejar de utilizar el actual ERP SAB que fue construido hace más de trece años obedeciendo a una realidad absolutamente distinta a la actual.

El antiguo Servidor se está utilizando como servidor de correos electrónicos, gestor documental y ambientes de investigación y desarrollo. Tener un servidor de correo electrónico evitará la dependencia de proveedores externos permitiéndonos gestionar todas nuestras necesidades al respecto. El gestor documental está orientado a satisfacer el proyecto de digitalización de los documentos que se gestionan en la operación de beneficios, y los ambientes de investigación y desarrollo permitirán incursionar en el conocimiento de nuevas plataformas que podríamos utilizar en el proyecto de desarrollo de la Corporación.

Otra adquisición relevante es el software de Emailing (Email Marketer) que permite envíos de correos masivos y su posterior seguimiento. Es una herramienta que permite cumplir con la estrategia definida por la dirección que desde el inicio de su gestión destacó la importancia de poder estar en permanente comunicación con todos los socios. Actualmente Email Marketer nos presta beneficios en las distintas áreas de la Corporación. En el área de

operaciones se utiliza en el despacho mensual de las Planillas de Descuentos y el seguimiento de recepción y apertura, permitiendo saber con exactitud que empleadores necesitan ser gestionados para que reciban oportunamente la información.

Desde el punto de vista comercial permite comunicar los nuevos beneficios a todos nuestros socios en forma rápida y eficiente ya que de manera casi instantánea permite conocer la cantidad de socios que quedan debidamente informados y para cuáles de ellos se requiere actualizar datos de correo. También se utiliza en campañas comerciales con distintas finalidades.

Durante 2012 se adquirió el ERP Softland reemplazando a Softland Buisness, dada las condiciones del negocio y la necesidad de contar con un software más potente y poner en marcha los módulos que la compañía había contratado y además para dar cumplimiento a las normas contables (IFRS) que rigen desde enero del 2013.

Finalmente, se realizó un inventario informático (hardware), y consecuentemente se ha ido reemplazando y uniformando el equipamiento tanto en hardware como software, medida necesaria para posicionar nuestra Corporación de acuerdo a lo que actualmente se requiere y proyectar los años futuros.

