

## PROYECTA SUBIR EN 40% LAS VENTAS Avansalud aumenta capital social y llega a US\$ 24,5 millones

■ Para funcionar mejor con el sistema bancario.

Un fuerte aumento de capital realizó la Clínica Avansalud -parte de Red Salud perteneciente a la Cámara Chilena de la Construcción-, al pasar de US\$ 9,4 millones a US\$ 24,5 millones, es decir un 160% más.

Su gerente general, Edith Venturelli, explicó que la medida busca darle coherencia financiera con sus activos. "Esto se hizo para cumplir con las condiciones que los bancos exigen en términos de salud financiera y una serie de parámetros que se utilizan, como es la relación de activos sobre patrimonio", dijo.

Esto, tras la expansión de la clínica ubicada en Av. Salvador, la que en noviembre pasó de 9.000 m<sup>2</sup> a 31.000 m<sup>2</sup>, con una inversión de US\$ 30 millones.

"El propósito es aumentar la actividad, pero con la tecnología y calidad", destacó la ejecutiva.



Edith Venturelli, gerente general de la empresa.

### Proyecciones 2011

Según explica Venturelli, dentro de los desafíos para 2011 se considera pasar de las 200 mil consultas registradas en 2010, a 240 mil y subir de 9.500 a 12.500 las cirugías.

En ventas, esperan aumentar del orden de un 40%, pasando de los US\$ 24 millones con que cerraron 2010 a una cifra de US\$ 33 millones.

En utilidades, después de impuestos, esperan alcanzar los US\$ 3 millones en 2011.

## EN EL TERCER TRIMESTRE DE 2010 INGRESARON 19 PROYECTOS INMOBILIARIOS San Carlos de Apoquindo lidera reactivación de Las Condes

■ Según consultora Tinsa, el 47,37% de proyectos nuevos se ubica en ese sector.

### ANDRÉS POZO B.

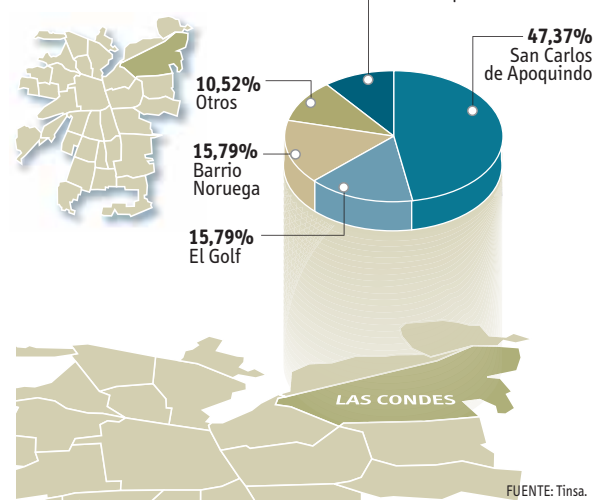
Una fuerte reactivación de los proyectos inmobiliarios se está comenzando a notar en Las Condes.

Según un estudio realizado por la consultora inmobiliaria Tinsa, en el tercer trimestre de 2010 -últimos datos disponibles- se evidenció un quiebre en la tendencia a la baja de nuevos proyectos que entran a la venta, ingresando 19 proyectos de casas y departamentos, con 654 unidades habitacionales.

Según Felipe Parra, "el stock de la comuna registró una fuerte tendencia a la baja desde finales de 2007 hasta principios de 2010, por el bajo ingreso de proyectos nuevos". Ahora, según explica, con el ingreso de estas nuevas unidades, "la participación del stock de entrega inmediata en Las Condes tendería a

### Los sectores que concentran los nuevos proyectos

● 19 proyectos ingresaron el 3er trimestre de 2010.



bajar. La mayoría de las comunas en que el mayor peso son departamentos están con un stock importante para entrega inmediata, o sea no tenían renovación".

De hecho, el stock total de unidades ofertadas en el tercer trimestre de 2010 alcanzó las 2.501, entre casas y departamentos. En el mismo lapso de 2009 era de 1.804.

"Se prevé que esta tendencia continúe así, ingresando quizás un poco menos de proyectos en el cuarto trimestre,

**654**  
unidades de casas y departamentos ingresaron a venta.

pero dando cuenta que en Las Condes hay inmobiliarias que están realizando desarrollos nuevos", destaca.

### Polo de desarrollo

De los nuevos proyectos que ingresaron a venta durante el tercer trimestre de 2010, la mayoría lo hizo en el sector de San Carlos de Apoquindo, con nueve proyectos.

El resto se reparte con tres proyectos en El Golf, tres en Barrio Noruega, dos en Manquehue Norte y uno en el eje Colón.

Según Parra, esto es un hecho poco común, dado que generalmente en ese sector se ubican los proyectos de mayor precio. Lo habitual es que el polo de desarrollo sean sectores como El Golf.

En cuanto a ventas, según datos entregados por Tinsa, en el tercer trimestre de 2010 se registraron 646 unidades vendidas, entre casas y departamentos. En el mismo período de 2009 alcanzó las 629 unidades.

## Diario Empresarial



RUBÉN LÓPEZ, ERNST & YOUNG; FAY DIEDERICHS, WALMART; ENRIQUE MÉNDEZ, AFT.



ENRIQUE VERGARA, RIVADENEIRA, COLOMBARA, ZEGERS; RODRIGO ZEGERS, RIVADENEIRA, COLOMBARA, ZEGERS; IGNACIO MUÑOZ, CODELCO; ANA LYA URIARTE, RIVADENEIRA, COLOMBARA, ZEGERS; MARCELO ZANOTTI, ERNST & YOUNG.



MAURICIO FERNÁNDEZ, ULDDCO; FELIPE ALCAÍNO, CRUZ DEL SUR; CAROLA ROJAS, ERNST & YOUNG; CIRO COLOMBARA, RIVADENEIRA, COLOMBARA, ZEGERS.



XIMENA DE JUAN, POLPAICO; CARLOS EISENDECHER, MONEDA ASSET MANAGEMENT; MARCELA GHO, ERNST & YOUNG.

## Ernst & Young analiza las claves de la Ley de Responsabilidad Penal Corporativa

Los nuevos desafíos y las claves de la Ley de Responsabilidad Penal Corporativa fueron los temas tratados por un panel de expertos convocado por Ernst & Young. Este fue conformado por Valeria García, gerente de Planificación y Desarrollo de Feller Rate; Mauricio Fernández, director de la Unidad Especializada en Lavado de Dinero, Delitos Económicos

y Crimen Organizado, dependiente de la Fiscalía; Ciro Colombara y Rodrigo Zegers, ambos abogados y socios del estudio Rivadeneira, Colombara, Zegers y Marcelo Zanotti, socio de Asesoría en Riesgo y Gestión de Ernst & Young.

Este último enfatizó que los directores de empresas deben conocer esta normativa para ayudar a prevenir

y detectar las conductas reñidas a la Ley y que para eso es importante aplicar modelos de prevención de los delitos tipificados por ella.

En el encuentro también se abrió el debate sobre el tema de certificación, la relevancia que tendrá en las investigaciones que se le hará a las empresas y el riesgo reputacional que corren.



GABRIEL PACHECO, BANCO PARIS; LORENA ROJAS, BANCO PARIS; GONZALO SÁNCHEZ, ERNST & YOUNG.



ENRIQUE CORREA, BANCO FALABELLA; ALVARO FELLER, FELLER RATE; CRISTÓBAL JARA, ERNST & YOUNG; ANDRÉS DEL SANTE, CAP.



MIGUEL VICENCIO, ERNST & YOUNG; SONIA CÁRDENAS, BANCO ITAÚ; PATRICIO FUENTES, BANCO BICE.



CARMEN ROMÁN, WALMART; TATIANA MUNRO, ERNST & YOUNG; CLAUDIA LABBÉ, FELLER RATE.