

Contraloría cuestionó contrato con Vera y Asociados

Los contratos que unen a Orrego y consultora: desde Peñalolén hasta el Gobierno Regional

Además, de los contratos que cuestionó la Contraloría, la consultora Vera y Asociados realizó talleres para la gobernación entre 2021 y 2023.

Viviana Candia y Marcelo Pinto

Aunque el período fiscalizado por Contraloría se restringe entre abril y septiembre de 2024, la consultora Vera y Asociados S.A. ya había firmado seis contratos previos con el Gobierno Regional Metropolitano de Santiago entre 2021 y 2023, todos bajo la administración de Claudio Orrego. La relación entre la firma —constituida el 1 de marzo de 2008— y el actual gobernador viene de mucho antes: según datos del portal Mercado Público, Vera y Asociados ha prestado servicios a instituciones encabezadas por Orrego desde que este era alcalde de Peñalolén y, posteriormente, intendente metropolitano.

La consultora, dirigida por Juan Vera Gil e Irene Torres Hecker, sus principales consultores, realizó su primer servicio para la Municipalidad de Peñalolén en abril de 2011. En esa ocasión, Orrego, como alcalde, contrató una jornada de capacitación para 42 funcionarios, realizada entre el 28 y 29 de abril de ese año, por un monto de \$9.574.011.

En mayo de 2014, ya como intendente metropolitano, Orrego autorizó una asesoría estratégica especializada dirigida a personal con funciones de coordinación y dirección dentro del Gobierno Regional Metropolitano. El objetivo era acompañarlos en sus labores, considerando el alto nivel de exposición pública y la carga política del



cargo. La consultoría incluyó 12 sesiones y tuvo un valor máximo de 120 UF.

Posteriormente, tras asumir como gobernador regional el 14 de julio de 2021, Orrego firmó un nuevo contrato con Vera y Asociados en octubre del mismo año. El servicio, denominado "Acompañamiento Estratégico a Equipos de Alto Desempeño", se ejecutó los días 13 y 14 de octubre, e incluyó talleres outdoor, logística y alimentación para 30 funcionarios. El contrato, autorizado por la Resolución Exenta N° 1605, tuvo un costo de 110 UF, equivalentes a \$9.020.000 (impuestos incluidos).

Durante 2022, el Gobierno Regional

concretó tres nuevas contrataciones con la consultora. La primera, por \$17.710.000, se denominó Acompañamiento Estratégico al Equipo Directivo, y se ejecutó en marzo para 46 funcionarios. La segunda fue una Asesoría en Lineamiento Estratégico y Coaching Directivo, por 717 UF netas, autorizada mediante Resolución Exenta N° 1727 y Orden de Compra N° 1260-114-SE22, enviada el 15 de junio. La tercera correspondió a una Consultoría en Fortalecimiento del Clima Organizacional, por 300 UF netas, autorizada por la Resolución Exenta N° 2168 y Orden de Compra N° 1260-272-SE22 del 3 de noviembre.

En 2023, se sumaron dos contratos adicionales. El primero fue una asesoría denominada Optimización de la Gestión Institucional del Gobierno Regional Metropolitano, por 1.596 UF (impuestos incluidos), con pagos en cinco cuotas entre marzo de 2023 y enero de 2024, autorizada mediante Resolución Exenta N° 474. El se-

gundo correspondió al servicio de Fortalecimiento Organizacional de la Secretaría Ejecutiva del CORE RM, por 1.005 UF (también con impuestos incluidos), con una duración de seis meses desde el acta de inicio, autorizado por la Resolución Exenta N° 1610 del 27 de julio.

En total, entre 2021 y 2023, el Gobierno Regional Metropolitano suscribió al menos seis contratos con Vera y Asociados, todos mediante resoluciones exentas, por servicios de acompañamiento estratégico, fortalecimiento del liderazgo y desarrollo organizacional. Los pagos comprometidos superan las 3.700 UF y los \$26 millones en valores adicionales.

Otros clientes del aparato público

La consultora también ha prestado servicios a diversas entidades del sector público desde 2008, bajo distintas modalidades contractuales y montos.

La Comisión Nacional de Energía (CNE) contrató en 2008 asesorías en gestión estratégica por trato directo, por 330 UF exentas de impuesto. En 2024, sumó un nuevo servicio de coaching y liderazgo para el jefe del Área Eléctrica, por 85 UF, distribuidas entre 2024 y 2025. Las actividades incluyeron sesiones de coaching, test DISC y fortalecimiento de liderazgo.

La Subsecretaría de Mideplan licitó en 2008 un curso de evaluación de desempeño por \$2.000.000. Por su parte, el SERNAC contrató cuatro talleres de comunicación y coaching entre 2014 y 2016 por \$83.025.000, valores actualizados a la época.

En Atacama, la Subsecretaría de Educación Pública contrató directamente en 2021 una capacitación sobre liderazgo digital para 40 directores escolares, por un monto de \$1.100.000.

SERNAPESCA realizó múltiples contrataciones por trato directo entre 2014 y 2016, con valores entre 62 y 320 UF, además de pagos adicionales en pesos que alcanzaron hasta \$12.700.000, destinados a talleres de comunicación, liderazgo y coaching.

El Servicio Nacional de la Mujer, en 2008 y 2009, contrató servicios similares por un total de \$2.485.000. En 2014, Innova Chile contrató una asesoría por \$1.800.000. Finalmente, en 2024, la Fiscalía Metropolitana Sur suscribió un contrato por \$2.500.000 para ejecutar un taller de fortalecimiento del trabajo en equipo dirigido a fiscales jefes, directivos y administradores.

Estos antecedentes reflejan una extensa trayectoria de la consultora Vera y Asociados S.A. en el aparato público, con una presencia sostenida en áreas de liderazgo, coaching, clima laboral y gestión organizacional.

Los cuestionamientos de la Contraloría

Al menos cinco funcionarios —jefes o asesores— participaron en las sesiones del coaching de Vera que cuestiona el informe de la Contraloría: la asesora de gabinete del GORE, el coordinador del Departamento de Comunicaciones, una asesora de gabinete del GORE, el administrador regional y la jefatura de gabinete del Gobierno Regional, según detalla el reporte del organismo (figuran sus cargos, pero no sus nombres). El informe incluye fragmentos de las minutas de esas

sesiones para evidenciar que esas jornadas terminaron, en realidad, apuntando a la campaña de Orrego. Así, la asesora de gabinete plantea que "el equipo de campaña hay que fortalecerlo, porque el ritmo de enero puede ser agotador". Al abordar riesgos, señala: "Que no haga el duelo de que si quiere ser el candidato de centroizquierda tiene que estar abierto a hablar con el PC (...). Próximo día: campaña, campaña, campaña". El asesor de comunicaciones, en tanto,

admite que "se acerca el tiempo de una campaña compleja". De cara a la campaña, la asesora de gabinete menciona entre sus inquietudes que haya "espacio en la agenda de Claudio para que hable con expertos electorales". A su turno, el administrador regional señala que "hay mucho trabajo político. Hablamos además de las noticias falsas (...) como la de que renunció al cupo DC". Mientras que la jefatura de gabinete indica: "Se preguntan por qué aparece entre los primeros en las encuestas y no aparece en la mención presidencial".