

### MINUTAS DE COACHING

"Creo que es bueno porque al ponerte en modo de campaña, si esta funciona le puede dar la campaña-adicción e ir alejándose más de la gestión".

"Con respecto a las firmas, solo faltan 3.800. (...) Sin duda, en su momento deben convertirlo en un evento comunicacional".

"Se trataba de inscribirse, pero no aparecer desafectados de la realidad externa. Lograron hacerlo y que aparecieran los alcaldes de distintos partidos apoyando".

EXTRACTOS DE COMENTARIOS DE FUNCIONARIOS DE LA GOBERNACIÓN RECOGIDOS EN MINUTAS DE LA ASESORÍA

### REPAROS DE CONTRALORÍA

"No se relacionaban con contenidos asociados a coaching directivo o sesiones de equipo que evidencien el desarrollo de competencias de liderazgo".

"Más bien aludía explícitamente a temáticas, riesgos y acciones relacionadas con la contingencia política y campaña electoral a gobernador regional".

"Efectivamente las citas (...) corresponden a extractos de las minutas de sesiones (...), que no dan cuenta de contenidos relacionados con coaching directivo".

Se verificó que, en 16 de estas (minutas), se abordaron materias que no se relacionan con las funciones que el ordenamiento jurídico te ha encomendado".

EXTRACTOS DE INFORME DEL ENTE FISCALIZADOR

La Fiscalía Metropolitana Oriente analizará los antecedentes enviados por la Contraloría

## "Próximo día: campaña", qué dice la polémica asesoría a la gobernación con materias electorales que complica a Orrego

• "Es importante que cuando tienes una sesión de dos horas no extraigas un párrafo fuera de contexto", dijo el gobernador. Anunció que presentará un recurso de reconsideración ante el organismo fiscalizador.

por la Contraloría se constató que se reunieron 52 sesiones de coaching directivo destinadas a diversos funcionarios y servidores a honorarios del Gore, y con el gerente general de la Corporación de Desarrollo Territorial y Turismo de la Región Metropolitana.

"¿Cuáles son las principales preocupaciones de cara a la campaña?", "¿qué riesgos principales en el camino de final de campaña?", "próximo día campaña, campaña, campaña", son algunas frases contenidas en un informe de la Contraloría en el que se evidenciaría que una asesoría contratada para la gestión institucional del Gobierno Regional Metropolitano —que tuvo un costo de \$31 millones— tuvo un foco puesto en la campaña de reelección del gobernador Claudio Orrego.

De esta revisión, sostiene el ente fiscalizador, "se verificó que estos no se relacionaban con contenidos asociados a coaching directivo o sesiones de equipo que evidencien el desarrollo de competencias de liderazgo, entrega de herramientas para promover el desarrollo de sus funcionarios y servidores, mejoran su calidad de vida y consecuentemente mejoran el ambiente laboral, tal como lo señalaba la descripción de las actividades contratadas en la consultoría".

"Sino que más bien aludía explícitamente a temáticas, riesgos y acciones relacionadas con la contingencia política y campaña electoral a gobernador regional, no en términos generales, sino específicamente a la campaña en la que don Claudio Orrego Larraín se estaba presentando como candidato a la reelección", añade.

■ "Ya me puse el chip de campaña" La Contraloría remitió los antecedentes de la asesoría —que estuvo a cargo de Víctor Vera Gil, y se realizó entre abril y agosto de 2024— al Ministerio Público; la tarde de ayer, en tanto, se informó que la Fiscalía Regional Metropolitana Oriente revisará tal información.

El informe completo, en que se aclaran los gastos y pagos de las distintas gobernaciones regionales del país, da cuenta de irregularidades en seis de ellas, además de la RM. En el período analizado

por el despliegue, de estar en un costo total de \$31 millones. La actividad más cara, por ejemplo, Creo que el gobernador puede haber contactado con unas 100 mil personas. No solo en actividades realizadas por el Gore también con las municipalidades, incluso con las de derechas. Lo considera un éxito. Creo que es bueno porque al ponerte en modo de campaña, si esta funciona le puede dar la campaña-adicción e ir alejándose más de la gestión".

Así, el ente fiscalizador recibió algunas de esas intervenciones, en las que las reflexiones y preocupaciones de los participantes giran en torno a la campaña de reelección de Orrego —incluyendo recolección de firmas, formulación de encuestas, incluso a una eventual candidatura presidencial.

Mientras que otra sostuvo que "ya me puse el chip de campaña y creo que tenemos espacios para hacerlo. Distinto es si tuviera que opinar sobre la gestión programática de futuro. Ahora hay que terminar de lograr las firmas. Lo que sí ha hecho es darle más vinculación con las municipalidades y fortalecer vínculos. Eso hay que mantenerlo".

"Felipe me cuenta que enero fue un ejemplo de despliegue, de estar en un costo total de \$31 millones. La actividad más cara, por ejemplo, Creo que el gobernador puede haber contactado con unas 100 mil personas. No solo en actividades realizadas por el Gore también con las municipalidades, incluso con las de derechas. Lo considera un éxito. Creo que es bueno porque al ponerte en modo de campaña, si esta funciona le puede dar la campaña-adicción e ir alejándose más de la gestión".

Así, el ente fiscalizador recibió algunas de esas intervenciones, en las que las reflexiones y preocupaciones de los participantes giran en torno a la campaña de reelección de Orrego —incluyendo recolección de firmas, formulación de encuestas, incluso a una eventual candidatura presidencial.

Mientras que otra sostuvo que "ya me puse el chip de campaña y creo que tenemos espacios para hacerlo. Distinto es si tuviera que opinar sobre la gestión programática de futuro. Ahora hay que terminar de lograr las firmas. Lo que sí ha hecho es darle más vinculación con las municipalidades y fortalecer vínculos. Eso hay que mantenerlo".

"Felipe me cuenta que enero fue un ejemplo de despliegue, de estar en un costo total de \$31 millones. La actividad más cara, por ejemplo, Creo que el gobernador puede haber contactado con unas 100 mil personas. No solo en actividades realizadas por el Gore también con las municipalidades, incluso con las de derechas. Lo considera un éxito. Creo que es bueno porque al ponerte en modo de campaña, si esta funciona le puede dar la campaña-adicción e ir alejándose más de la gestión".

■ "Tratar que no se aclaran las pautas" También se muestran algunas tensiones. Así, una funcionaria sostiene que "los sistemas de soporte para la información para la campaña. Todo está segmentado. No hay suficiente coordinación. Hay que verlo también como Gore+Corporación", o, añade un asesor, le preocupa "que la agenda de campaña tenga el espacio suficiente para que se construya con cabeza más fría".

"Le pregunto cómo ve la entrada en escena de (...) por la posible confusión de apellidos. Me dice que su discurso es casi republicano. Ya ha dicho que debe moderarse. Puede estar algo confundido. En todo caso yo sugeriría emular a los demás instituciones, como el municipio de Claudio. Talar que no se subraye el Orrego", fue parte de una conversación con una jefatura, en referencia a la entrada en competencia del candidato Francisco Orrego (RN), con quien finalmente se disputó la gobernación.

Las preguntas del encargado de asesores igualmente se refieren a la candidatura, con interrelación para las distintas agencias como si se avanzado el equipo "hacia una forma de apoyo consistente con lo que el gobernador requiere" o "¿qué puedes hacer tú en este sentido?".

¿Quién fue el consultor contratado? Se trata de Juan Vera Gil, ciudadano español que vive en Chile y que, según el informe, figura en la página web de su agencia, es un "referente internacional en coaching político y experto en coaching en el ámbito del poder", así como que ha prestado este servicio a "un numeroso grupo de políticos (ministros, subsecretarios, jefes del ser-

vicio público y otros actores)".

El asesor presentó el informe a la Contraloría donde está presente la policía", comentó a La Segunda y añadió: "Estoy trabajando, no ahora, sino desde hace tiempo, cuando no había campañas, con el Gobierno Regional".

Entre las preguntas que planteó en la cuestionada asesoría está, por ejemplo: "¿Habéis considerado alguna implicancia de mayor relevancia en la PDC a partir de lo ocurrido con Jafet?", "¿cuál es el escenario de segunda vuelta? ¿Vais a alquien?"

Por su parte, el gobernador Orrego se retrayó ayer a la polémica, precisando que "la totalidad de mi campaña se financió con los créditos públicos que pedí dentro de los plazos establecidos al Banco Estatal y al Bice por \$800 millones, los cuales fueron debidamente rendidos y aprobados por el Senado" y agregó que "presenté un recurso de reconsideración al ente fiscalizador".

También sostuvo que se trata de "un programa de fortalecimiento institucional que viene desde 2021 y no parte el 2024, y mucho menos tiene que ver con campañas, propaganda o llamados a votar".

■ **Orrego alude a párrafos "fuera de contexto"**

"Es importante que cuando tienes una sesión de dos horas no extraigas un párrafo fuera de contexto, porque es evidente que un directorio de una institución donde su máxima autoridad es una autoridad política que se relaciona con otras autoridades políticas y está dentro de la esfera de competencias del contexto político", sostuvo Orrego, y agregó que "cuando revisas el 90% de las sesiones o más, de lo que se está hablando es de cómo se fortalece el trabajo en equipo, cómo somos capaces de administrar las diferencias, cómo tener una mejor planificación".

La misma línea planteó el Gobierno Regional en una protesta a la Contraloría, en la que el informe, lo que el organismo fiscalizador replicó que "efectivamente las citas (...) corresponden a extractos de las minutas de sesiones de coaching directivo que se tuvieron a la vista en la revisión a la prestación de dicho servicios", no obstante, precisó que "no dan cuenta de contenidos relacionados con coaching directivo".



ATON