

SUBSIDIO EN SERVICIOS: ¿A LA OFERTA O A LA DEMANDA?

Jorge Hernán López Jaramillo
Gerente de Planeación
Caja de Compensación Familiar de Caldas
CONFAMILIARES

SISTEMA DEL SUBSIDIO CON CARÁCTER VOLUNTARIO

Voluntad Empresarial



Trabajadores Organizados

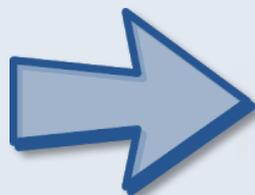


***Carácter prestacional
No obligatorio, ni universal***

SURGIMIENTO INSTITUCIONAL DEL SISTEMA

Entidades administradoras

Cajas de Compensación



Trabajadores de menores ingresos

Subsidio puro a la demanda

SURGIMIENTO DE LOS SERVICIOS SOCIALES – ENFOQUE DEL SUBSIDIO A LA OFERTA

Proceso de capitalización
y solidez



Acceso a programas



Generación y fortalecimiento de infraestructura

LAS CAJAS DEBEN AJUSTARSE A UN MARCO LEGAL OBLIGATORIO



Ley 21 de 1982



LAS CAJAS Y EL PRINCIPIO DE SOLIDARIDAD CON EXTENSIÓN EN LA COBERTURA

Fortalecimiento en la Red de Servicios Sociales



Construcción de Capital Social



Vivienda de Interés Social

LAS CAJAS COMO PARTE DEL SISTEMA DE PROTECCIÓN SOCIAL

Ley 789 del 2002



Tarea de promoción y ejecución de nuevas prestaciones



Convenios de administración y cogestión



¿SUBSIDIO A LA OFERTA O A LA DEMANDA?

CRITERIOS PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS EN CONFAMILIARES CALDAS

- Ser competitivo y eficiente frente a tarifas del mercado.
- Ser líder o tener la posibilidad de serlo.
- Generar alta cobertura y alto impacto en la población afiliada y beneficiaria de categorías A y B.
- No presentar duplicidades con la oferta del Estado.

Adicionalmente:

- Los nuevos productos diseñados deberán ser accesibles para los afiliados con menores ingresos.
- El portafolio actual y futuro deberá adaptarse a las nuevas necesidades y expectativas de la población afiliada.
- Deberá existir flexibilidad para dar respuesta rápida a los requerimientos del entorno.

ENFOQUES EN LA ASIGNACIÓN DEL SUBSIDIO

SUBSIDIO A LA OFERTA

Ventajas

- **Permite desarrollar oferta inexistente o insuficiente en el mercado**
- **Estimula el desarrollo de la infraestructura social**
- **Fortalece la institucionalidad**

Desventajas

- La limitación de recursos y/o de infraestructura restringen el acceso para un número limitado de beneficiarios
- Crea resistencias a los cambios
- Barreras de salida que dificultan la renovación y adaptación del portafolio
- Asignación de recursos a sistemas de bajo desempeño

ENFOQUES EN LA ASIGNACIÓN DEL SUBSIDIO

SUBSIDIO A LA DEMANDA

Ventajas

- **Subsidios asignados directamente a los destinatarios del beneficio**
- **Mejores niveles de eficiencia en la oferta**
- **Facilita la descentralización geográfica**
- **Disminución de los costos fijos directos**
- **Permite focalización en la administración del subsidio y no en la administración de infraestructura**
- **Impulsa el desarrollo del mercado, fortalece la autonomía y el desarrollo de los proveedores**
- **Se adapta con mayor facilidad a las necesidades de los usuarios**
- **Supresión de duplicidades de oferta**

Desventajas

- Al no ser operadores directos pone en riesgo el posicionamiento de la marca
- Puede generar abusos de los subsidios, comportamientos dependientes
- Limita la inversión en el desarrollo de la infraestructura social
- En el corto plazo se incrementan los costos indirectos asumidos por otras áreas

TERCERIZACIÓN DE LOS SERVICIOS DE LA ESCUELA INTEGRAL DE ARTE – CONFAMILIARES CALDAS

En 2012 evaluación del portafolio de servicios

En 2013: cómo mejorar? Cómo evitar duplicidades? Cómo focalizar más en la población beneficiaria?

TERCERIZACIÓN DE LOS SERVICIOS DE LA ESCUELA INTEGRAL DE ARTE – CONFAMILIARES CALDAS

Consideraciones para la tercerización:

- La cobertura debe ser igual o debe incrementarse
- Los costos de operación deben disminuir



TERCERIZACIÓN DE LOS SERVICIOS DE LA ESCUELA INTEGRAL DE ARTE – CONFAMILIARES CALDAS



*Ampliación en la oferta
artística del 70%*

*Se pasó de
12 a 34 Cursos*



TERCERIZACIÓN DE LOS SERVICIOS DE LA ESCUELA INTEGRAL DE ARTE – CONFAMILIARES CALDAS

Operación directa

Cobertura:

- Inscritos Segundo Semestre 2012 - 475 Personas

Costos:

- Costos y Gastos directos de operación año 2012: \$210 Millones

Tercerización

Cobertura:

- Inscritos Segundo Semestre 2013 - 741 Personas

Costos:

- Costos y Gastos directos de operación año 2013: \$121 Millones
- Proyección Costos y Gastos directos para el 2014: \$51 millones,

TERCERIZACIÓN DE LOS SERVICIOS DE LA ESCUELA INTEGRAL DE ARTE – CONFAMILIARES CALDAS

CONCLUSIONES

- La tercerización es una opción complementaria, una alternativa para ser más eficientes en la administración de los recursos que:
 - Nos permite ser flexibles en la oferta de servicios
 - Adaptar con facilidad nuestro portafolio a las necesidades cambiantes de la población
- Debemos seguir siendo prestadores de servicios donde no somos reemplazables