

Guerra comercial

Colaboran:

**Manuel Agosin
Osvaldo Rosales**

Economía en Latinoamérica

Jorge Marshall

Ley de Bancos

**Segismundo Schulin-Zeuthen,
presidente Asociación de Bancos**

Entrevista

**Alfredo Ergas, presidente Consejo
Consultivo Empresarial de la FEN**

Emprendedores de éxito

**Félix de Vicente
José Fliman**

Además

**Financiamiento de la educación
superior:
Foro internacional organizado por
la FEN**

ESPECIAL

Guerra Comercial





POSTGRADO
**ECONOMÍA Y
NEGOCIOS**
UNIVERSIDAD DE CHILE

MBA*

- ✦ GLOBAL MBA
DUAL DEGREE TULANE UNIVERSITY
- ✦ SUNRISE MBA
- ✦ MBA ANTOFAGASTA
- ✦ MBA WEEKEND
- ✦ MBA EVENING
- ✦ MBA PANAMÁ
DUAL DEGREE QLU UNIVERSITY

MAGÍSTER

- ✦ ANÁLISIS ECONÓMICO*
- ✦ CONTABILIDAD
- ✦ CONTROL DE GESTIÓN*
- ✦ ECONOMÍA*
- ✦ FINANZAS*
- ✦ GESTIÓN DE PERSONAS Y
DINÁMICA ORGANIZACIONAL*
- ✦ MARKETING*
- ✦ POLÍTICAS PÚBLICAS*
- ✦ TRIBUTACIÓN

DOCTORADO

- ✦ ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS*
- ✦ ECONOMÍA*

*Acreditado

EXCELENCIA + VISIÓN GLOBAL

contacto@postgradouchile.cl | (+562) 2978 3730 | fen.postgradouchile.cl

Contenidos

Guerra comercial

Manuel Agosin: 6
Guerra comercial y su impacto en el mundo

Oswaldo Rosales: 10
El conflicto económico Estados Unidos-China

Economía Latinoamericana

Jorge Marshall: 16
Crecimiento en América Latina: una debilidad estructural

Ley de Bancos

Segismundo Schulín-Zeuthen, presidente Asociación de Bancos: 20
Importantes desafíos para reguladores y regulados

Entrevistas

Alfredo Ergas, presidente Consejo Consultivo Empresarial de la FEN: 25
"La FEN debe enseñar a nunca parar de aprender"

Félix de Vicente, empresario: 28
"La mayor satisfacción es generar empleo"

José Fliman, empresario: 30
"Las utilidades llegan como consecuencia de un trabajo bien hecho"

Financiamiento de la educación superior

Foro internacional organizado por la FEN 32

Noticias FEN UCHILE

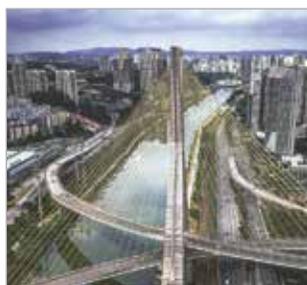
35



6

Guerra comercial

¿Cuáles son los alcances de la tensión comercial entre Estados Unidos y China? Dos expertos analizan los hechos concretos y las consecuencias que están teniendo en la economía mundial.



16

Economía Latinoamericana

El economista Jorge Marshall revisa el bajo crecimiento de la región y su desmejoramiento en el escenario global, atendiendo a sus causas y el desafío de la transformación productiva.



20

Ley de Bancos

El presidente Asociación de Bancos detalla los avances y desafíos que representa la actualización de la Ley General de Bancos, aprobada en octubre pasado.

Director Comité Editorial

Pedro Hidalgo

Representante Legal

Ennio Vivaldi

Edición Periodística

Macarena Bravo
Susana Numhauser Fux

Diseño y Diagramación

Carolina Muñoz Pincheira
Oficina de Comunicaciones
FEN UCHILE

Comité Editorial

Manuel Agosin
Jorge Marshall
Sergio Micco
Andrés Montero
Gonzalo Sanhueza
Gabriela Undurraga
Manuel Vargas

Director Responsable

José De Gregorio

Suscripciones

Tel: 22 - 978 3986
22- 978 3987

Dirección

Edificio Corporativo
Diagonal Paraguay 205
4to piso

Impresión

Maval Impresores

Revista Digital

www.fen.uchile.cl/miradafen

Editorial

Nueva Gestión de Empresas en la Sociedad Digital

Las Escuelas de Negocios están enfrentando nuevos e importantes desafíos de cómo preparamos a las nuevas generaciones en una sociedad digital para que puedan adquirir las competencias necesarias para gestionar las empresas de hoy y del futuro.

En breve, hoy existen dos tipos de empresas con modelos de negocios diferentes. Las que podríamos llamar de brick and mortar, que están viviendo una “disrupción” en su tradicional tipo de negocios donde los modelos de producción, tipos de servicios, de transacciones y de comunicación, por ejemplo, están siendo desafiados por las nuevas conductas de los consumidores para relacionarse con la oferta, y por las empresas digitales o tecnológicas que han desarrollado nuevos modelos para hacer sus negocios. Tales modelos son propietarios de los distintos aspectos que generan la oferta de valor o bien operan a través de plataformas donde no son dueños de los activos que genera la oferta de valor.

Las empresas en la sociedad digital, aunque requieren nuevos conocimientos y competencias, no contradicen las teorías de la ciencia de la administración. En ésta, siempre hemos señalado que un mercado existe cuando un grupo de consumidores o empresas -segmentos de mercados- reconocen la existencia de

ciertas necesidades, y que un negocio existe cuando empresas y organizaciones son capaces de desarrollar ofertas de valor capaces de satisfacer esas necesidades de mejor manera que las actuales empresas.

Hoy las compañías son capaces de recaudar y almacenar una cantidad inmensa de información sobre las necesidades, requerimientos y conducta de los compradores -empresas o personas-, el gran desafío es ser capaces de analizarlas, ganar insight, gestionarlas y desarrollar ofertas que tengan valor para esos segmentos de mercados que requieren y se conducen, para satisfacer una necesidad ya existente, de una manera nueva.

Si analizamos brevemente el exitoso caso de Cornershop, tenemos que los dos más grandes hipermercados del país, entre otros proveedores, tenían sistemas de reparto online y, aunque hay un número importante de clientes satisfechos, muchos no lo estaban o no compraban de esa forma porque no satisfacían todos los requerimientos que tenían. Cornershop no solo fue capaz de ofrecer entrega oportuna y flexible sino que cumplir la promesa de entregar lo solicitado sin errores y, por tanto, ahorrarle tiempo en forma efectiva a los compradores. Las empresas incumbentes no pudieron satisfacer esos requerimientos, simplemente porque, como muchas empresas tradicionales existentes, pensaron que

su competencia provendría de los actuales competidores, que cometían los mismos errores, y no de nuevas empresas, incluso provenientes de otras industrias o empresas que no existían y que serían capaces de crear nuevos modelos de negocios.

La manera de enfrentar las exigencias de la sociedad digital consiste en reconocer que el valor de una empresa está en adquirir, mantener y adicionar valor a los clientes, extendiendo el ciclo de vida de ellos. Así es como George Day plantea que las empresas centradas en el cliente son aquellas que, a través de una destreza superior, son capaces de entender, atraer y conservar a los clientes valiosos y diseñar las estrategias que les permitan ofrecer un valor superior a sus clientes y mantener dicha estrategia en consonancia con los requerimientos y contextos cambiantes del mercado.

No todas las empresas están reconociendo estos requerimientos, no todos tienen “la destreza superior” ni los conocimientos y competencias que debemos entregar las Escuelas de Negocios -lo que es nuestro desafío-, y eso ha significado que, como lo señalan varios estudios, el promedio de tiempo en que se mantienen las empresas en la lista S&P 500 está disminuyendo desde más de 60 años a fines de los 50 ´s, a 12 años en el 2027, y muchos de los gigantes o líderes que

conocíamos ya no existen.

Los cambios en industrias como la banca, el retail, la medicina, la construcción, el transporte, la logística, el entretenimiento, la información, entre otros, ya se están produciendo, y algo tan valioso como el dinero, de la forma como lo conocemos hoy, es probable que en un futuro cercano ya no exista.

Cómo crear y gestionar esas empresas, las nuevas y las que se deben adaptar para sobrevivir, cuáles son las competencias que se deben entregar a los futuros líderes y agentes de cambios, son las respuestas que debemos encontrar a través de nuestras investigaciones, con el fin de entregarlas en nuestra docencia.



Pedro Hidalgo
Académico
Director Departamento de Administración
Facultad de Economía y Negocios
Universidad de Chile

GUERRA COMERCIAL



• Manuel Agosin

Resumen

La economía mundial se encuentra súbitamente en medio de una disputa comercial entre Estados Unidos y China, que ya ha afectado a otros socios comerciales de Estados Unidos. Asimismo, la “negociación” forzada que Estados Unidos le ha impuesto a sus socios en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Canadá y México) pareciera estar abriendo la puerta a una nueva era del dominio del más fuerte y el debilitamiento de los tratados que han regido al comercio internacional en la postguerra. En un ambiente de desaceleración en varias partes del mundo, de ahondarse, estas tendencias podrían sumir a la economía mundial en una nueva recesión.

¿De qué se trata?

La continuación de la expansión económica mundial de los últimos años se está viendo amenazada por la guerra comercial que se desató en 2018 entre Estados Unidos y China. De hecho, esta “guerra” es producto exclusivo de las medidas que ha tomado el Presidente Trump, sin consulta al Congreso de Estados Unidos, en contra de China y otros socios comerciales, a las cuales los socios comerciales de Estados Unidos ya han respondido con represalias, aunque en forma bastante prudente hasta ahora, con la esperanza que una actitud cauta pueda apaciguar los ánimos y disminuir las tensiones. Si la Administración Trump insiste por este camino, esa cautela bien podría ser abandonada, lo que sumiría a la economía mundial en una espiral proteccionista.

Algunos hitos

Esta escalada agresiva ha tenido varios hitos. En primer lugar, sin someterlos a la aprobación del Congreso, el ejecutivo impuso aranceles adicionales a las importaciones de acero y aluminio, de los cuales fueron eximidos transitoriamente algunos países para coaccionarlos a hacer concesiones. En Estados Unidos, la última palabra en política comercial la tiene el Congreso. En este caso, la Administración se valió de una vieja cláusula nunca utilizada que le permite al presidente imponer restricciones a las importaciones por motivos de seguridad nacional, cuando es obvio que las importaciones en cuestión (muchas de ellas de países amigos, tales como Canadá, México y los países de la Unión Europea) no representan amenaza alguna a la seguridad de Estados Unidos.

Este aumento de los aranceles vigentes para estos productos es contraproducente para los propios productores estadounidenses. Una buena parte del acero que Estados Unidos solía producir hace 50 años atrás ya migró hacia otros países y las sobretasas no harán a los productores volver a producir en Estados Unidos. Por otra parte, las medidas encarecen los insumos para los usuarios, como automóviles y tarros de aluminio, quienes ya se están quejando. Bien podría ser que el resultado sea la migración de estas industrias a otros países, el efecto opuesto del que busca Trump.

En segundo lugar, Trump ha obligado a México y Canadá a renegociar el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, por así decirlo, con una pistola en la sien. El resultado, firmado recientemente por los tres países, pero aún no aprobado por los respectivos Congresos, es universalmente considerado peor que el original por economistas especializados en comercio internacional. Tres de sus cláusulas principales están en el sector automotriz: se endurecen las reglas de origen para que el comercio automotriz goce de cero arancel, requiriéndose un contenido regional de 75% en lugar del 62,5% que regía en el acuerdo original; y se especifica que, en 2023, el 40 a 45% de los vehículos armados en el área deban ser con trabajo remunerado a un salario de \$16 por hora, cifra muy superior al salario mexicano. También el tratado establece que se podrá adoptar un sistema de cuotas, no especificado, para el comercio automotriz. La historia nos dice que el comercio administrado por cuotas nunca da resultados que beneficien a los consumidores; sólo tienden a elevar los precios de los productos afectados.

Los aranceles impuestos a China son un capítulo aparte. Se comenzó con una lista de productos, a los cuales se les impuso un arancel de 10%, aumentado luego a importaciones valoradas en US\$ 200 mil millones. Trump amenazó con aumentar el arancel al 25% el 1º de enero de 2019, y eventualmente aplicar este arancel a todas las importaciones de Estados Unidos de procedencia china (más de US\$ 500 mil millones). El “acuerdo” arribado en Buenos Aires en el marco de la reunión del Grupo de los 20, el 1º de diciembre recién pasado, postergó acciones adicionales por 90 días (hasta fines de marzo de 2019). China ya está haciendo concesiones rebajando sus aranceles a los automóviles y prometiendo mayores compras de bienes

agrícolas estadounidenses.

Sin embargo, la reciente detención extraterritorial en Vancouver, Canadá, de la vicepresidenta de Huawei, empresa china de telecomunicaciones y tecnología de la información, (e hija de su fundador) por encargo de Estados Unidos, ya está ensombreciendo las perspectivas de una solución a la disputa comercial. El gobierno de Estados Unidos argumenta que Huawei utilizó en forma dolosa a bancos estadounidenses para financiar la compra por Irán de equipos de Huawei, en violación a las sanciones reimpuestas por Estados Unidos a Irán. Aparentemente, lo que está detrás de esta acción sería una preocupación de que Huawei está compitiendo en forma desleal por liderar las nuevas TICs, incluyendo el ancho de banda 5G.

Socavando la institucionalidad internacional

Al interior de los Estados Unidos, sorprende el silencio que han mantenido los miembros de ambas Cámaras del Congreso frente a la usurpación de la política comercial por el Ejecutivo. Como ya se mencionó, la Constitución entrega al Congreso la potestad sobre la política comercial. El hecho que el Ejecutivo haya pasado a llevar al Congreso socava la institucionalidad y el estado de derecho en la principal economía del mundo.

Más preocupante aún es que Estados Unidos está empeñado en debilitar, sino destruir, la institucionalidad que el país ha liderado en construir por más de 70 años. En lo comercial, dicha institucionalidad está encarnada en los principios que rigen a la Organización Mundial del Comercio (OMC). El principio básico al cual los países deben atenerse en sus políticas comerciales es el de Nación Más Favorecida (NMF), el cual establece que los aranceles que un país aplica a otro país deben generalizarse a toda la membresía de la OMC (casi todos los países del planeta). La escalada arancelaria en contra de China, así como la aplicación selectiva de aranceles al acero y al aluminio, claramente violan este principio. Otro principio básico es la "consolidación" de aranceles, que implica que, una vez que un país ha notificado a la OMC sus aranceles, no puede modificarlos unilateralmente. Nuevamente, Estados Unidos está violentando este principio.

Por último, la negativa de Estados Unidos a nombrar miembros para los paneles de la OMC de resolución de controversias podría dejar sin suficientes jueces a dichos paneles a partir de fines de 2019. Una de las funciones centrales de la OMC es justamente dirimir disputas entre miembros, evitando así que ellos tomen medidas unilaterales que luego se presten para represalias y escaladas proteccionistas.

Algunas de las quejas de Estados Unidos con respecto a las prácticas comerciales de China son compartidas por otros países desarrollados. Quizás la más importante es la práctica, denunciada por Estados Unidos y por otros socios comerciales

de China, de exigir la entrega de tecnologías a las empresas que invierten o exportan a China. Pero esta disputa debería dirimirse en la OMC en lugar de dar pie a medidas unilaterales por parte del país que se siente afectado. De hecho, si varios países se coordinaran para llevar esta disputa a la OMC, ello sería mucho más potente que medidas unilaterales para presionar al gobierno chino.

Desde luego, esta supuesta violación de los derechos de las empresas puede bien no ser tal. Las propias empresas, ávidas por participar en el boyante mercado chino, deben estar muy conscientes de los costos de exportar o invertir en China y sopesarán que los beneficios exceden los costos. En todo caso, la institución mandatada por sus miembros para recibir reclamaciones por estos actos es la OMC. Las acciones unilaterales por parte de Estados Unidos son totalmente contrarias a la arquitectura institucional internacional en materia comercial, de inversiones y de protección a la propiedad intelectual. Si bien puede ser mejorada, la OMC tiene una jurisprudencia internacionalmente consensuada y mecanismos para enfrentar disputas en estos campos.

¿Reglas o el poder del más fuerte?

El daño a la institucionalidad internacional en estas maneras implica que, de ahora en adelante, los acuerdos comerciales internacionales podrían ser ignorados cuando algún gobernante, especialmente de un país económicamente poderoso, sienta que los intereses de su país están siendo injustamente dañados, sea o no cierta esa percepción. Esto implica que las reglas consensuadas por todos pueden ser pasadas a llevar por el poder del más fuerte.

Los daños van a recaer especialmente sobre los países pequeños sin poder de negociación en el concierto internacional. Los países grandes pueden tomar represalias o amenazar con ellas. Aun un gobernante tan impermeable a dichas amenazas como Trump seguramente comenzará a entrar en razón cuando alguna represalia empiece a dañar los intereses de quienes votaron por él.

Efectos para la economía mundial y Chile

La literatura económica sobre el crecimiento ha sostenido que las buenas instituciones, durables y aceptadas por los agentes económicos, son una de las variables que más afectan el crecimiento económico de una nación. Si llevamos esta aseveración al campo internacional, el crecimiento de la economía mundial, en una era globalizada, dependería de la confianza que puedan tener las empresas de invertir para el mercado global. Si el derecho internacional es reemplazado por la ley del más fuerte



y por las imprevisibles represalias de países afectados, no es difícil argumentar que, de continuar o profundizarse la tendencia proteccionista que emana de Estados Unidos, el crecimiento de largo plazo de la economía mundial se vería poderosamente perjudicado. Paradojalmente, la ola proteccionista que está avivando Trump podría llegar a infligirle graves daños a su propio país, especialmente a sus seguidores más fervientes. De hecho, la Unión Europea y China ya han tomado represalias orientadas a las exportaciones estadounidenses de productos agrícolas provenientes de estados que votaron masivamente por Trump en las elecciones presidenciales de 2016.

De continuar o exacerbarse la guerra comercial, en el contexto actual, ella podría sumir a la economía mundial en una nueva recesión. La escalada proteccionista se da en un contexto de desaceleración sistémicamente importante en algunos países (China, Japón y la Unión Europea) y de excesivo endeudamiento de gobiernos en países emergente y de empresas en el mundo entero. Una desaceleración económica generalizada puede ser el acontecimiento que gatille quiebras de empresas e instituciones financieras. El proteccionismo, lejos de ayudar, podría echar más fuego a la hoguera.

Chile no está directamente afectado ni adversa ni positivamente por la escalada proteccionista. Quizás, como ya lo ha hecho Brasil, podría aprovechar el aumento discrecional de aranceles que afecta a ciertos productos provenientes de China, Europa, México o Canadá (un ejemplo es el acero), pero esas posibilidades son muy limitadas dado el perfil exportador de Chile.

Podemos mencionar dos posibles efectos negativos, uno de mediano plazo y otro de más largo aliento. Una recesión mundial, en parte producto de la guerra comercial, tendría efectos adversos sobre el crecimiento de Chile: una caída en el

precio de sus principales exportaciones (especialmente el cobre) y una contracción de la demanda por nuestros productos. En el más largo plazo, la arbitrariedad con la que se está comportando Estados Unidos y el debilitamiento de la institucionalidad comercial internacional no puede ser una buena noticia para países pequeños sin capacidad de negociación en el concierto mundial.

¿Qué queda para países como Chile, que dependen del comercio internacional y que tienen vocación de apertura en el contexto de acuerdos consensuados entre las naciones? Chile, junto a los 11 países que quedaron del Tratado Transpacífico original, luego de que Trump decidió abandonarlo el primer día de su mandato, firmaron, en Viña del Mar en marzo de 2018, un tratado entre ellos, el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, con lo que confirmaron su decisión de progresar hacia el perfeccionamiento de sus lazos de comercio e inversión entre ellos. Buena señal para que otros países repudien el proteccionismo y la ley del más fuerte en las relaciones económicas internacionales.

SOBRE EL AUTOR



Manuel Agosin
Profesor, Departamento de Economía
Ex Decano FEN, 2010-2018

EL CONFLICTO ECONÓMICO ESTADOS UNIDOS-CHINA



• Osvaldo Rosales

Las diferencias entre ambas potencias trascienden de lejos el tema comercial y el económico y se insertan en una disputa de hegemonías por el control de las tecnologías del siglo XXI. Por cierto, esta disputa abarca las dimensiones militares y de seguridad, las que no serán tratadas en este artículo. Lo que sí vale la pena retener es que, más que “guerra comercial”, en rigor, se trataría de una “guerra tecnológica”. La “guerra de los chips”, como la denominó The Economist recientemente. Es en ese contexto que analizaremos los temas de economía y comercio.

La economía política de Trump

Bajo Trump, la política comercial norteamericana ha adoptado un sello mercantilista, asociando el superávit comercial con poderío económico. Para ello, utiliza un unilateralismo hegemónico que vulnera los principios básicos de la OMC, tales como Nación Más Favorecida, Trato Nacional, junto con obstaculizar el funcionamiento del órgano de controversias de la OMC. Con ello, legitima el proteccionismo y erosiona el multilateralismo, deslegitimando la institucionalidad liberal de posguerra, construida justamente bajo la égida de US.

En cursos introductorios de economía se nos enseña que el desequilibrio externo es un tema macroeconómico y no un tema de política comercial. Si al saldo comercial en bienes sumamos el saldo del comercio en servicio factoriales y no factoriales, llegamos al saldo en cuenta corriente. En el caso de USA, su déficit en cuenta corriente (DCC) alcanzó a un 2,4% del PIB en 2017 y 2,6% en 2018. El DCC, por definición contable, mide la relación entre gasto e ingreso del país. Cuando el gasto supera al ingreso, ello refleja que la inversión supera al ahorro, es decir, el ahorro interno no alcanza a financiar la inversión realizada y la brecha se cierra con ahorro externo¹.

Las variables aquí involucradas son las que afectan al ahorro y a la inversión, es decir, política fiscal, cambiaria, monetaria e incluso temas demográficos, asociados a la tasa de ahorro. No es un tema que se resuelva con aranceles o salvaguardias, menos aún

cuando los déficits son tan elevados y generalizados, ya que USA tiene déficits comerciales con 102 países.

El ahorro de las personas en USA trae una tendencia fuertemente declinante desde hace décadas. La tasa de ahorro de las personas sobre el ingreso disponible era de 10 a 13% entre 1960 y 1980; sólo un 5,5% en la primera década del 2000 y apenas 3 a 4% en 2017 (Feldstein, 2018). Si a esto agregamos un déficit fiscal de 4,8% PIB en 2018, creciendo hasta 5,4% en 2022, entonces es claro que un Talón de Aquiles de la economía norteamericana es su baja tasa de ahorro, motivo por el cual necesita acudir al ahorro externo para financiar su inversión².

Para una economía que está creciendo por encima de su potencial, con una tasa de ahorro insuficiente para financiar la inversión y donde crece el déficit fiscal, al rebajar impuestos e incrementar el gasto, es claro que lo que viene es un aumento del déficit comercial, si es que se quiere mantener el ritmo de la inversión. En otras palabras, la única opción macroeconómica para reducir el déficit comercial en ese contexto es con una recesión que reduzca bruscamente el gasto en bienes domésticos e importados.

Trump: una estrategia comercial confusa

La primera exigencia en negociaciones comerciales es tener claridad sobre los objetivos de la misma, estableciendo una jerarquía entre ellos (Summers, 2018; Zakaria, 2018). Eso ayuda a ceder en objetivos menores para conseguir los mayores. En la estrategia de Trump esta prioridad es confusa, ya que sus objetivos son múltiples, de naturalezas muy variadas y de tiempos también disímiles (los listamos más adelante).

La pregunta entonces es ¿cuáles objetivos son los prioritarios? Si la respuesta fuese todos, entonces, con mayor razón, se requeriría una estrategia inteligente, de largo plazo, donde los objetivos se vayan secuenciando gradualmente en el tiempo. Si el objetivo no es claro, es difícil evaluar avances o retrocesos. Si todos los objetivos son prioritarios, entonces ninguno lo es y

¹ En un modelo simplificado, el ingreso o producto (Y) se desglosa en consumo total (C) más inversión total (I), más exportaciones (X) y menos importaciones (M) de bienes y servicios. Entonces $Y=C+I+X-M$. Siendo $Y-C$ igual al ahorro A, entonces $I=A+M-X$. Si $M-X$ es el saldo comercial de bienes y servicios o déficit en cuenta corriente, lo que nos dice la ecuación es que la inversión se financia con ahorro interno (A) más ahorro externo (M-X). Por tanto, si el ahorro doméstico no alcanza a financiar la inversión, necesariamente tendremos un déficit en cuenta corriente o ahorro externo para financiar la diferencia.

² “As a percentage of gross domestic product (GDP), the fiscal deficit increases from 3.5 percent in 2017 to 5.4 percent in 2022. Thereafter, the deficit fluctuates between 4.6 percent and 5.2 percent of GDP from 2023 through 2028. Over the past 50 years, the annual deficit has averaged 2.9 percent of GDP” (CBO, 2018)

no hay estrategia. Si así fuese, no importa las concesiones que obtenga, todo logro aparecerá como insuficiente, medido contra la ambiciosa agenda.

La segunda exigencia es fortalecer el vínculo con tus aliados. Dada la relevancia de la agenda es bastante ingenuo pensar que China pueda estar dispuesta a adecuarse a estas presiones en plazos cortos. Ello habla de la necesidad de un plan de mediano plazo que coordine el accionar conjunto de los principales aliados tras estos objetivos. En las negociaciones, es necesario unificar a los aliados y dividir a los adversarios. Trump hace exactamente lo contrario: se sale del TPP, se sale del Acuerdo de París, reniega del NAFTA y presiona por una negociación desbalanceada a México y Canadá, golpea con aranceles a la UE, México, Canadá y Japón; critica a sus socios europeos y de la OTAN.

Una tercera exigencia es que las amenazas sean creíbles y efectivas. Amenazar con alzas de aranceles es poco efectivo. Hay suficiente evidencia respecto del efecto bumerang del proteccionismo: mayor costo para consumidores y para empresas que utilizan insumos importados; efecto empleo neto negativo; se reduce la competitividad de las empresas, tanto de las que utilizaban esos insumos importados como de las que se ven beneficiadas por mayor protección efectiva pues, si bien estas últimas podrán vender más en el mercado doméstico, les será más difícil exportar y, por último, los aranceles no son un instrumento adecuado para resolver un déficit de ahorro respecto de la inversión.

El proteccionismo termina siendo un daño para la economía que lo practica, aún cuando pueda otorgar ciertas ventajas puntuales en el corto plazo. Si agregamos la posibilidad de retaliación por parte de los países afectados (sobretasas arancelarias a los productos norteamericanos en represalia), entonces el efecto adverso es aún más considerable. Por ello, las principales agrupaciones empresariales han cuestionado las medidas proteccionistas, alegando tanto el incremento de costos como el efecto de las retaliaciones sobre sus exportaciones.

China y su apuesta tecnológica

El “sueño chino” del “retorno a la normalidad histórica” busca que China vuelva a ser el Reino del Centro en 2050, tras “el siglo de la humillación” (1831-1949, Guerra del Opio y sucesivas invasiones y pérdidas de territorio con Inglaterra, Francia, Alemania, Rusia y Japón). Ese sueño tiene una estación intermedia, el programa Made In China 2025.

Made In China 2015 busca reducir la brecha tecnológica con Occidente al 2025, fortalecer la posición tecnológica al 2035 y liderar la innovación global en 2045. Promueve el ascenso de la manufactura china en la jerarquía tecnológica de las cadenas de valor, reestructurando el sector industrial, mejorando en eficiencia, calidad, estándares, automatización, capacidad de innovación, propiedad industrial y desarrollo sustentable.

Para ello ha definido 10 sectores (TICs avanzadas, robótica y automatización, biofarma, nuevas energías, electromovilidad, etc.) y en cada uno de estos 10 sectores se están formando Centros de Innovación de calidad mundial. El plan contempla contar con 15 de estos centros en 2020 y 40 en 2025. Hay que recordar que el gasto chino en I+D pasó del 0,9% del PIB en 2000 al 2,1% en 2016.

En China, cada año se gradúan 5 veces más estudiantes en STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas) que en US. En 2018, China ya superó a US en gasto en I+D y en publicaciones científicas (STM Report). Desde hace 5 años, China es el país que registra más patentes. Cada año, China produce 30 mil doctores en materias científicas y tecnológicas. Hace 15 años, las empresas extranjeras tenían 200 centros de I+D en China y hoy ya son 1.800. Hace 10 años, China explicaba el 1% de las transacciones globales de e-commerce. Hoy es el 42% y procesa 11 veces más pagos móviles que US (McKinsey, 2018). China aporta el 34% de los unicornios³ globales y el 43% de su valor (McKinsey, 2018). Es ingenuo aceptar que este notable salto tecnológico se explique únicamente por robo de propiedad intelectual y transferencia forzada de tecnologías. También es ingenuo suponer que China pueda renunciar a esta dinámica de fortalecimiento tecnológico.

El acuerdo en la Cumbre del G20

Ya no debería sorprender la estrategia negociadora de Trump: genera una sensación de crisis con medidas unilaterales y hace gala de amenazas contundentes. Al final de un proceso lleno de incertidumbres y volatilidad en los mercados, obtiene logros cosméticos, muy inferiores a sus promesas y twitea con hipérbolos, llamando a que se lo premie por haber desactivado una crisis que él mismo generó.

“Euforia en los mercados” era el titular del día lunes, primer día hábil después del encuentro Trump-Xi, “Decepción en los mercados” era el titular del miércoles. ¿Qué pasó en realidad?

La declaración de US sobre los resultados de la reunión de Buenos Aires mencionaba que China se comprometía a: i) comprar una cantidad importante de bienes agrícolas, energéticos e industriales de US para reducir el desequilibrio comercial; ii) elevar de inmediato sus importaciones agrícolas desde US; iii) negociar de inmediato sobre transferencia forzada de tecnología, protección de la propiedad intelectual, barreras no arancelarias e intrusiones y robos cibernéticos. Si en 90 días no se conseguían acuerdos en estos temas, US impondría aranceles del 25% sobre todos los productos chinos. La declaración china lo único que dice es que “China trabajará para abrir su mercado, elevar sus importaciones y resolver los problemas en la relación económica y comercial con US en el proceso de una nueva ronda de reforma y apertura”.

Lo único concreto es que se establece una tregua arancelaria de 90 días, que las sobretasas aplicadas siguen en vigor, que no se resolvió ninguno de los temas claves y que tres días después

3 Los “unicornios” corresponden a emprendimientos privados de más de mil millones de dólares.

de “un acuerdo increíble”, altos funcionarios de la Casa Blanca rebajan expectativas y reconocen que no hay compromisos inmediatos ni en agricultura ni en automóviles, como lo anunció Trump. Hay que recordar que el cese del fuego y un acuerdo ya se anunciaron un par de veces en 2018, retornando luego al conflicto. Ya el miércoles, entonces, el consenso de los inversionistas fue que el acuerdo se ve difícil, dado que el martes, el propio Trump sugirió ampliar el plazo crítico de 90 días y volvió a amenazar a China con sus misiles arancelarios.

Una estrategia negociadora errática, con amenazas estridentes, proclamación triunfalista de concesiones obtenidas e imposición de plazos breves y perentorios so pena de nuevas amenazas, es exactamente lo que jamás recomendaría cualquier serio estudioso de las experiencias de negociación con China. La estrategia de Trump es audaz y contradice radicalmente lo que propone Kissinger, por ejemplo. En la medida que esta audacia empiece a afectar los resultados de Wall Street, de las exportaciones agrícolas y las ventas automotrices, el espacio de dicha audacia se irá reduciendo.

Los últimos informes de agencias especializadas indican que el crecimiento en US habría alcanzado su máximo, en tanto la interacción entre una economía que crece sobre su potencial, déficit y deuda públicos al alza, normalización de la política monetaria y cercanías de una curva invertida en tasas de interés, todo ello configura amenaza de recesión para fines de 2019 o inicios del 2020. Si esta amenaza se concretase, Trump enfrentará urgencias mayores que su disputa con China.

La densidad del conflicto

Analistas superficiales hablan de la posibilidad de un acuerdo US-China en 90 días, pero desconocen la magnitud de las diferencias.

Los argumentos de US apuntan a los siguientes objetivos: i) reducir el tamaño del déficit comercial con China; ii) conseguir que China elimine la sobre-producción en sectores como aluminio, acero, cementos y vidrios; iii) proteger el empleo en sectores manufactureros sensibles; iv) frenar a China en la carrera tecnológica, v) obligar a un mayor respeto de China por los derechos de propiedad intelectual; vi) abrir el mercado chino a los automóviles y servicios financieros norteamericanos; vii) conseguir que China abra su mercado de compras públicas empresas norteamericanas y viii) presionar para que las autoridades chinas no discriminen en contra de empresas extranjeras a través de regulaciones discriminatorias.

Por su parte, los argumentos chinos son: i) que US le reconozca su “status de economía de mercado”, compromiso que todos los miembros de la OMC asumieron cumplir desde 2017 al momento en que China ingresó a la OMC (2001); ii) que US archive el argumento de la “manipulación cambiaria” que cada cierto tiempo renueva; iii) que US le permita acceder a importaciones

de y a invertir en tecnología avanzada (semiconductores). Adicionalmente, China reitera su compromiso de seguir abriendo su economía en bienes, servicios e inversiones y de fortalecer su respeto a los derechos de propiedad intelectual, y todo ello en el marco del respeto a su autonomía y de su proceso de “reforma y apertura”.

Entre las “líneas rojas” de China, es decir, sus puntos intransables, aparecen defender la internacionalización de sus empresas, su Made in China 2025, su iniciativa Belt and Road (La Franja y la Ruta) y el AIIB (Banco Asiático de Inversión en Infraestructura). Los principales nudos estratégicos de US parecen ser i) mejorar la protección de la propiedad intelectual de sus empresas, ii) eliminar la ciber-piratería de secretos comerciales, iii) reducir el déficit comercial con China, iv) detener el avance tecnológico chino.

En este contexto, la probabilidad de un acuerdo estable de largo plazo es bien baja, pues ello implicaría una reformulación drástica del modelo chino de desarrollo. Si a ello agregamos las declaraciones del Vice-Presidente Mike Pence el 4 de octubre pasado, “detener y enfrentar a China en todos los planos, frenar su desarrollo y poner a US en primer lugar”, allí es claro que, en ese escenario, la posibilidad de acuerdo es aún menor.

Cooperación y conflicto entre US y China

China da muestras prácticas de avanzar en apertura de mercados y en un mayor respeto a las normas de propiedad intelectual, y estaría dispuesta a establecer compromisos significativos con US, pero a condición que estos compromisos sean balanceados. Es decir, lo que China teme es que US no se conforme con ello, sino que busque que China renuncie a sus objetivos en las tecnologías que moldearán la economía y la sociedad del siglo XXI, es decir, IA, robótica, blockchain, semiconductores, Big Data, etc. Es lo que ya dijo Trump un par de semanas antes del G20 (“China estaría dispuesta a renunciar a su programa Made in China 2025”).

Esto China no lo aceptará jamás pues ello significaría aceptar que US le ponga un techo a sus aspiraciones tecnológicas y a su potencial de crecimiento. Es legítimo presionar por un mayor cumplimiento chino en propiedad intelectual, pero para el mundo sería más adecuado que US usara su poder negociador, ojalá en estrecha sintonía con sus aliados, para negociar un nuevo orden internacional capaz de abordar los desafíos del siglo XXI en materia de comercio, inversiones, cambio climático y reducción de las desigualdades. Ese nuevo orden no puede ignorar a China, sino más bien debe aceptar un mayor peso y mayores responsabilidades de China en la gobernanza de las instituciones globales. El desafío entonces es la construcción de un nuevo multilateralismo, acorde a los desafíos y pesos relativos del siglo XXI, y ya no a los resultados de la Segunda Guerra Mundial.

Las sugerencias de M. Wolf a Occidente al respecto son

notables: i) entender que China no es nuestra. Pertenece a los chinos, ii) aceptar que el modelo político chino seguirá siendo distinto al de Occidente por un largo tiempo, iii) enfocarse en conductas precisas y medibles que afecten a otros y hacerlo de modo consistente y en base a principios, iv) no buscar detener el desarrollo de China, v) reconocer que China es un rival pero también un socio esencial para abordar los desafíos de estabilidad económica mundial y cambio climático (M. Wolf, 2018).

Un acuerdo US-China que perdure en el tiempo requiere compromisos serios y cambios de conducta de ambas partes. Por cierto, ello significa que US debería terminar con la arbitrariedad en sus decisiones de comercio e inversión. Cambios cosméticos que coqueteeen con la especulación en Wall Street no sirven; presiones excesivas sobre China tampoco ayudan. US debe aceptar la realidad de China como un socio pleno y negociar una incorporación responsable de China al escenario global, rediseñando la gobernanza de la globalización. Cooperación con competencia en el marco de nuevas reglas concordadas y en cuya conformación han participado US y China es, por cierto, un camino largo y complejo, pero parece ser el único que asegura un mejor escenario económico, social, político y ambiental para el resto del siglo.

En ese sentido, el discurso del Secretario de Estado, Mike Pompeo en Bruselas (4 de diciembre) es un mal antecedente. Pompeo llama a la construcción de un nuevo orden mundial liberal, bajo el liderazgo de US, que privilegie la soberanía nacional por sobre el multilateralismo. Es una propuesta que además de utópica y nostálgica -volver a la inmediata posguerra donde US configuró el orden internacional- es contraproducente, pues lo que se requiere es la integración de China a un nuevo multilateralismo y no el estímulo a los nacionalismos. En este último tema, por lo demás, China ha dado muestras de contar con ventajas comparativas.

El gran desafío es que el “sueño chino” no sea leído como “una pesadilla en US”. En los próximos años asistiremos al conflicto entre America First y Made In China 2025. Serán tiempos marcados por la volatilidad financiera y el comercio no retornará a la normalidad. Corremos el riesgo de transitar desde un comercio regido por normas a otro dominado por el poder político, con inversiones que tenderán a politizarse, particularmente en el caso de áreas vinculadas a las nuevas tecnologías.

América Latina no debiera permanecer indiferente a este eventual escenario. Por cierto, hacer bien los deberes macroeconómicos es el punto de partida; mejorar la calidad de la inserción internacional, avanzando en productividad e innovación es lo que sigue. Pero también será cada vez más necesario que la región mejore sus esfuerzos de integración regional, participe proactivamente en la reforma y modernización de la OMC y sea capaz de construir una mínima agenda de diálogo y cooperación con US, China y con la UE.

Bibliografía

CBO (2018) “The Budget and Economic Outlook 2018 to 2028”, Congress of the US, Congressional Budget Office, April.

<https://www.cbo.gov/system/files/115th-congress-2017-2018/reports/53651-outlook.pdf>

Feldstein, Martin (2018) “How to Increase America’s Saving Rate”, Project Syndicate, 26 de julio.

Mc Kinsey (2017) “Digital China: Powering the Economy to Global Competitiveness”, pg 3., December.

Summers, L (2018) “Donald Trump’s trade policy violates every rule of strategy, Financial times, June 4.

<https://www.ft.com/content/4eda86ec-67da-11e8-ae1-39f3459514fd>

Wolf, M. (2018) “The US must avoid a new cold war with China”, Financial Times, October 30

<https://www.ft.com/content/c9e5ab54-dc2a-11e8-8f50-cbae5495d92b>

Zakaria, F (2018) Trump’s True Talent Isn’t Negotiating. It’s Marketing, Washington Post, May 24.

<https://fareedzakaria.com/columns/2018/5/24/trumps-true-talent-isnt-negotiating-its-marketing>

STM Report (2018) STM Report: An overview of scientific and scholarly publishing, en

<https://www.timeshighereducation.com/news/china-becomes-worlds-biggest-producer-scientific-research>

SOBRE EL AUTOR



Osvaldo Rosales V.

Economista

Analista y Consultor en temas de economía internacional, Comercio Exterior y Negociaciones Comerciales



Lo
que
no
esperas
de un
Banco

es que te entregue becas
para estudiar en el extranjero.

Conoce más sobre nuestras becas
en www.santander.cl/universidades

¿Qué podemos hacer
por ti hoy?

 **Santander**[®]

Banco Santander Chile. Infórmese sobre la garantía estatal de los depósitos en su banco o en www.stbif.cl

Crecimiento en América Latina: Una Debilidad Estructural

16

• Jorge Marshall

América Latina es una de las regiones del mundo con menor crecimiento en los años recientes: su producto interno se ha expandido en un 0,7% promedio anual desde el término del súper ciclo de las materias primas, en 2013, mientras que, en estos años, el crecimiento del producto mundial fue de un 3,6% anual y el de las economías emergentes, de un 4,6% anual.

Lamentablemente, éste no es un fenómeno nuevo, porque en una perspectiva de largo plazo se observa que la participación de la región en el producto mundial se ha reducido desde alrededor de un 14% en 1960 a un 7% en la actualidad, a pesar de que su población aumentó desde un 7,0% a un 8,3% del total mundial en el mismo periodo.

A su vez, el crecimiento esperado de la región en los próximos cinco años alcanza a un 2,6% anual según el FMI, el que está por debajo del crecimiento esperado para el mundo y para las economías emergentes. Con esta proyección, América Latina continuará perdiendo participación en el producto mundial, lo que está acompañado de una menor influencia política en las decisiones multilaterales de la globalización y del comercio internacional.

Esta situación representa una amenaza para la capacidad de los países de la región de satisfacer las crecientes expectativas de su población, con los riesgos políticos que este hecho conlleva. Diversos estudios muestran que en los años recientes ha aumentado la desafección de la ciudadanía respecto a las instituciones públicas. Según una encuesta de Latinobarómetro de 2017, un 75% de la población tiene un nivel de confianza baja o nula en los gobiernos nacionales, mientras que en 2010 esta cifra alcanzaba a un 55%. Los resultados electorales más recientes tienden a confirmar estas tendencias negativas.

La debilidad estructural

Si consideramos las últimas ocho décadas, es claro que América Latina ha seguido dos estrategias de crecimiento bien diferenciadas. Primero, la sustitución de importaciones, que se extiende desde la Gran Depresión de los 30, hasta la crisis de la deuda en los 80. Luego, la apertura al exterior y la explotación de las ventajas comparativas, que ha estado vigente desde las reformas de comienzos de los 90 hasta nuestros días.

Si bien ambas estrategias han tenido resultados muy disímiles, en las dos se observa una trayectoria similar: luego de un período inicial de alto crecimiento se produce una marcada declinación, especialmente cuando las condiciones externas se vuelven adversas. Entonces surge natural una pregunta de fondo: ¿Cuáles son los rasgos estructurales de estas economías que causan efectos similares en períodos y en condiciones tan distintas?

En el caso del modelo de sustitución de importaciones, las primeras señales de su agotamiento se observaron a comienzos de la década de 1960, inicialmente en los países del Cono Sur de Sudamérica y luego en los demás países de la región. Este hecho se reflejó en un creciente rezago en la productividad de la actividad manufacturera local y la consiguiente ampliación de la brecha tecnológica con los centros avanzados del mundo.

En ese “momento de verdad”, la disyuntiva que enfrentaban los países de la región era, por una parte, generar ganancias de eficiencia y un avance tecnológico a un ritmo similar al que se producía en el resto del mundo, como en esos años estaba ocurriendo en Corea y Taiwán; y por la otra, recurrir a la ayuda de los gobiernos, solicitando una creciente protección y mayores subsidios fiscales.

Para avanzar en el primer camino, los países necesitan sólidas capacidades de coordinación interna, que es precisamente una de las principales carencias estructurales en el desarrollo de América Latina. Por esta razón, la dinámica interna condujo a la región hacia la segunda de estas opciones, deteriorando las cuentas públicas y la balanza comercial. Adicionalmente, la mayor protección sobrevaluó las monedas y afectó a las actividades exportadoras. Esta dificultad para realizar acciones que permitieran generar innovación y mejoras de productividad volverá a ser relevante en las décadas siguientes.

En el periodo de la estrategia de las ventajas comparativas, América Latina vuelve a mostrar una débil capacidad de transformación. A pesar de su buen posicionamiento en los mercados de exportación de sus productos tradicionales, tiene una baja participación en las cadenas globales de valor que caracteriza a la segunda fase de la globalización que se inicia en la década de 1990 (Richard Baldwin, *The Great Convergence*, 2016). Este hecho tuvo poco efecto en el crecimiento durante el súper ciclo de las materias primas, pero explica el bajo desempeño en

los últimos años.

Esta situación se refleja en que la relación entre el comercio internacional y el producto interno crece menos que en el resto del mundo, que se incorpora a la segunda fase de la globalización. Esta relación pasó de un 53% en 1990, a un 49% en la actualidad, a pesar de la apertura de las economías y la promoción de las exportaciones durante este periodo. En cambio, en el mundo considerado como un todo, el comercio internacional pasó desde el mismo 53% a un 74% del producto entre los mismos años.

La principal característica de la segunda fase de la globalización es la transformación estructural, a través de la cual los recursos que están en actividades tradicionales o en declinación se incorporan a actividades de mayor productividad, lo que está asociado a la idea de “destrucción creativa” de Schumpeter. En cambio, el crecimiento de América Latina en las décadas recientes se caracteriza por el bajo aporte de esta transformación productiva.

Según Baldwin, en esta nueva fase de la globalización en la que nos encontramos, hay ganadores y perdedores. Entre los últimos están los trabajadores de las economías emergentes que se han quedado en la fase de las ventajas comparativas y no han conseguido atraer segmentos de la cadena de valor. Esto es lo que ocurre en la mayoría de las economías de América Latina.

El desafío de la transformación

En estas condiciones, el principal desafío de futuro del crecimiento de América Latina es reforzar su capacidad de transformación productiva a través de una coordinación interna efectiva. En contextos muy distintos, tanto el Estado como el sector privado y las universidades han seguido sus propios caminos, desconectados unos de otros, desaprovechando las oportunidades que se generan al coordinar esfuerzos y que permiten participar en mercados más avanzados en términos de productividad e ingreso. Esta incapacidad de conectar estrategias en torno a un equilibrio colaborativo hace que las acciones puntuales del Estado sean poco útiles y que los países queden entrapados en una trayectoria de bajo crecimiento.

Las estrategias que resultan de un proceso de coordinación efectiva son superiores porque se alimentan de mucha mejor información y conocimientos valiosos que los que puede reunir el Estado en forma aislada, aun recurriendo a los expertos. Además, su impacto se beneficia de la retroalimentación de múltiples acciones e inversiones complementarias que siguen los diferentes niveles del gobierno, las empresas y las universidades. Al mismo tiempo, estos procesos permiten un aprendizaje enormemente más fructífero que los que puede organizar el Estado por sí solo. En definitiva, es el beneficio que genera un trabajo mano a mano entre el sector público y privado.

Si en el periodo de sustitución de importaciones el obstáculo para esta coordinación fue la excesiva influencia de los intereses particulares, en la fase de las ventajas comparativas ha sido la desconfianza de los actores y la debilidad del Estado para desempeñar un rol articulador. En consecuencia, el principal desafío de la región sigue más vigente que nunca: fortalecer las capacidades de coordinación no sólo de los gobiernos, también del resto de los actores que tienen relevancia en el desarrollo productivo de los países.

En el futuro se debe complementar la narrativa del esfuerzo individual de cada uno de los actores con la del proyecto colectivo, que integra a todos sus participantes a través de un horizonte compartido. En este esfuerzo, todos los actores son fundamentales, pero los diferentes niveles del gobierno, las empresas y las universidades, son insustituibles. Si cualquiera de ellos esquiva el equilibrio colaborativo, se arriesgan los resultados del proceso en su conjunto. En la conducción de esta estrategia se requiere de un liderazgo colectivo, que más que indicar lo que los demás actores tienen que hacer, se disponga a descubrirlo junto con ellos.

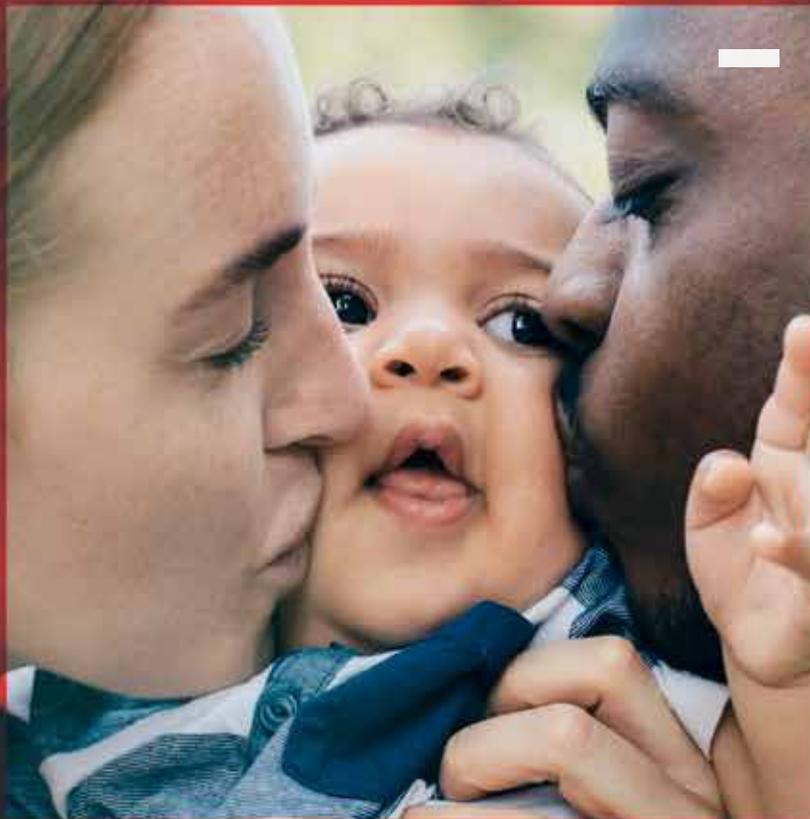
En síntesis, la misma disyuntiva clave del desarrollo se ha presentado una y otra vez, y mientras los países no generen capacidades de coordinación interna, el desenlace será el mismo. La exploración de las causas del bajo desempeño de la región no es un asunto que preocupe a los principales centros del mundo. En cierto sentido, ahora, más que hace cincuenta años, los desafíos del desarrollo de América Latina sólo son posibles de abordar a través del esfuerzo de los propios países de la región, para lo cual los grupos dirigentes necesitan reflexionar sobre esta debilidad estructural.

SOBRE EL AUTOR



Jorge Marshall
Ph. D. en Economía, Universidad de
Harvard Master of Arts en Economía,
Universidad de Harvard
Ingeniero Comercial, Universidad de Chile

**TODOS LOS
DÍAS PUEDE
SER EL
PRINCIPIO DE
UN CAMBIO**



UNA NUEVA FORMA DE CONECTARNOS



LT LATERCERA.com



Ley General de Bancos: Importantes desafíos para reguladores y regulados

• Segismundo Schulin-Zeuthen

La actualización de la Ley General de Bancos (LGB) se aprobó en octubre de este año. Esto constituye una buena noticia, ya que es un proyecto que ha demorado bastante. En efecto, previo a este cambio, la última actualización de la LGB había sido a fines de los noventa, y claramente los mercados e instituciones han cambiado de manera radical desde esa fecha. En este sentido, si bien el sistema financiero chileno no ha enfrentado estrés financiero, es necesario avanzar y actualizar nuestra normativa según los cambios y lecciones que han surgido en estas materias.

La actualización de la LGB comprende básicamente dos grandes áreas de innovación. La primera corresponde al fortalecimiento de la institucionalidad del regulador bancario. La segunda, y en línea con los estándares internacionales, corresponde a la adecuación de los estándares de capital acorde con Basilea (BIS III).

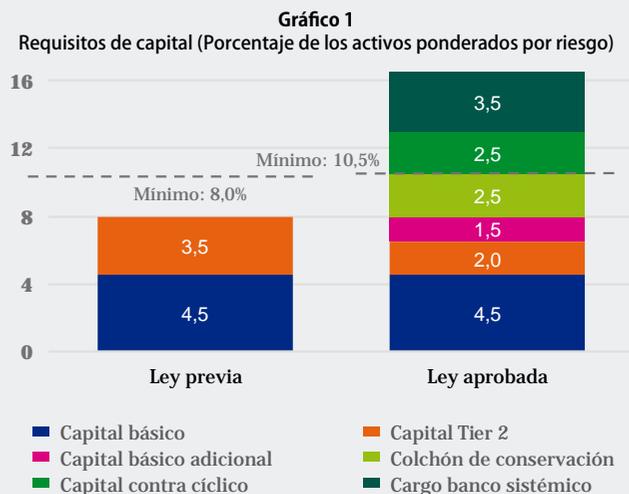
Ésta, si bien es una buena noticia, implica importantes desafíos. La nueva institucionalidad supervisora y regulatoria implicará que el actual regulador bancario (SBIF) sea traspasado a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF). Este cambio, en lo inmediato, requiere que la adaptación operacional sea abordada rápidamente, ya que es el primer paso en el proceso

de integración.

En un mediano plazo, y a medida que la CMF vaya acumulando mayor experiencia en el proceso supervisor, esta institución debiera potenciar las sinergias que se derivan de contar con un supervisor que simultáneamente supervigila diferentes áreas del sistema financiero. Esto ha sido un aspecto de nuestra institucionalidad que, de manera recurrente, es mencionado dentro de las áreas a perfeccionar y, por cierto, la multidimensionalidad de la CMF es un avance en este sentido.

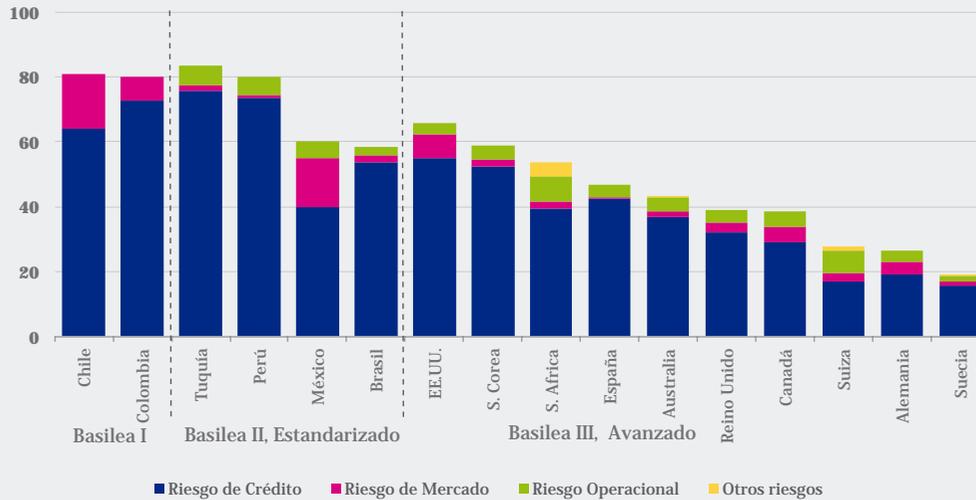
En el caso particular de capital, la actualización de la Ley General de Bancos sigue bastante de cerca los lineamientos de Basilea (BIS III). Los requerimientos de capital no habían sido actualizados desde BIS I. El retraso de nuestro marco de capital se asocia, por un lado, a requisitos de capital que otras jurisdicciones ya han comenzado a incorporar —por ejemplo, buffer contracíclico; y por otro, y quizás más importante aún, a que no se ha modernizado la medición de los riesgos que constituyen la contrapartida de los requisitos de capital —riesgo de mercado, operacional y de crédito.

En cuanto a los porcentajes de capital, el marco actual considera requisitos de capital de 8%, mientras que Basilea



Fuente: Asociación de Bancos en base a SBIF.

Gráfico 2
Activos ponderados por riesgo (Porcentaje de los activos totales)



Fuente: Asociación de Bancos en base a Oliver Wyman (marzo 2015).

sugiere un mínimo de 10,5%, cifra que aumenta acorde se consideran otros cargos —buffer contra cíclicos, sistémicos, etc. (Gráfico 1). Sin embargo, aún necesita modificarse en dos aspectos que son clave para la industria. El más importante corresponde a redefinir los ponderadores de riesgo de los activos. Actualmente, la densidad de activos en Chile, medida como la exposición de riesgo como porcentaje de los activos, es una de las más altas a nivel internacional (Gráfico 2).

La adecuación de los ponderadores de riesgo de crédito se traducirían en menores requisitos de capital en prácticamente todas las carteras (Gráfico 3), siendo las colocaciones a las PyMEs una de las más beneficiadas, ya que el ponderador de riesgo disminuye desde 100% a 75%. Además, debieran reconocerse las garantías como mitigadores de riesgo, situación que no ocurre actualmente. Este último punto es crucial en el caso de Chile, puesto que las garantías estatales a este tipo de créditos son especialmente elevadas (Gráfico 4). Para dimensionar este potencial impacto, basta señalar que la combinación de los

nuevos requisitos de capital, en un marco donde se actualicen los ponderadores de riesgo de crédito, se traduciría en una reducción de capital de aproximadamente 50% para el crédito estándar a las PyMEs.

Elementos básicos a considerar

Lo anterior ilustra que tanto la implementación de los nuevos requisitos de capital como la actualización de la Ley General de Bancos, en general, demandará un importante esfuerzo. Las recetas para un proceso exitoso no existen. No obstante, hay elementos básicos que es necesario considerar.

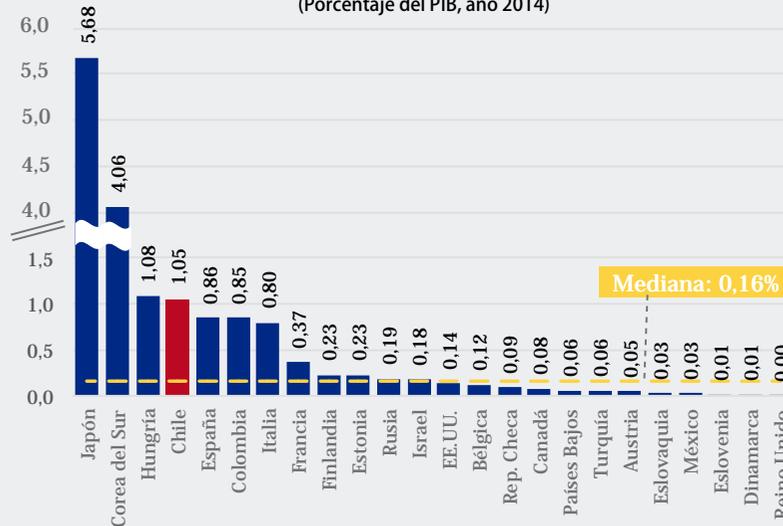
La coordinación entre el sector público y privado es la condición necesaria para que se refuerce la cooperación, además de permitir que los conocimientos y visiones de ambos sectores confluyan en políticas públicas que efectivamente conduzcan a un sector financiero cada vez más robusto y con una clara orientación para que los beneficios de las nuevas tecnologías se materialicen en más y mejores servicios.

Gráfico 3
Ponderadores para activos ponderados por riesgo de crédito (Porcentaje)

	LGB previa	Estándar BIS III
Crédito comercial		
Mayorista	100	100 (*)
Pymes	100	75
Crédito a personas		
Vivienda	60	35
Consumo	100	75

Fuente: Asociación de Bancos en base a SBIF y BIS.
(*) Puede rebajarse en empresas con buen rating de riesgo.

Gráfico 4
Flujo anual de garantías estatales para créditos a empresas (1),(2)
(Porcentaje del PIB, año 2014)



Fuente: Asociación de Bancos en base a cifras de SBIF, Corfo, FOGAPE y OCDE (2016): "Financing SMEs and Entrepreneurs 2016 – An OECD Scoreboard".
(1) Corresponde a la parte garantizada del crédito otorgado por bancos y otros oferentes.
(2) La cifra para Chile corresponde al 2015 y considera los programas de garantías Corfo (FOGAIN, Cobex, Proinversión), FOGAPE y las Instituciones de Garantía Recíproca.

El segundo elemento corresponde a una correcta coordinación entre las distintas instituciones que participan en el sector financiero. La actualización de la Ley General de Bancos contempla distintos checks and balances institucionales que buscan que la participación de las distintas instituciones se oriente a un mejor funcionamiento de nuestro sistema financiero. A modo de ejemplo, la Ley General de Bancos establece que las normas del supervisor bancario que definen las mediciones de riesgo deben contar con la aprobación del Banco Central de Chile.

El fortalecimiento institucional y del sector privado es otro elemento a considerar. La actualización de los requisitos de capital requerirá supervisar y regular nuevos aspectos en la gestión de los bancos, los cuales van desde el uso de modelos internos por parte de los bancos, hasta la aplicación de requisitos de capital asociados al ciclo económico —buffer contra cíclico. Claramente, este nuevo marco, en términos prácticos, requerirá nuevas y mayores competencias tanto para el regulador como los regulados.

En línea con lo anterior, es importante destacar que la actualización de la LGB, tal como se mencionó, es positiva, donde la adecuación a los lineamientos internacionales en nuestra regulación debiera propender a un sistema financiero más robusto. Esto, sin embargo, no es un objetivo per se, sino una condición necesaria para que la industria continúe desarrollando y ampliando su gama de servicios a la sociedad.

En este aspecto, la Ley General de Bancos contiene principios que buscan facilitar dicho desarrollo. Entre ellos, el más desafiante es la definición del perímetro regulatorio. Los crecientes y acelerados cambios tecnológicos han permitido a la industria disponibilizar y masificar una amplia gama de

servicios financieros digitales, con los consiguientes beneficios en calidad y seguridad de los mismos. Sin embargo, esto también ha facilitado la oferta de servicios similares por parte de agentes no bancarios -Fintech-, lo cual obviamente favorece la disponibilidad de más y mejores servicios a los clientes. Para contar con un marco regulador sostenible, es necesario que existan reglas parejas a través de agentes que ofrecen productos similares. En caso contrario, potenciales arbitrajes regulatorios pueden terminar debilitando al sistema como un todo.

En síntesis, la actualización de la Ley General de Bancos es, sin lugar a dudas, uno de los ajustes más importantes al marco regulatorio de los últimos años, lo cual es positivo, toda vez que permite reducir las brechas respecto a los lineamientos internacionales en esta materia. Sin embargo, y más allá de los numerosos aspectos técnicos que esta Ley conlleva, es evidente que la materialización de sus beneficios demanda abordar importantes desafíos, tanto a reguladores como regulados, siendo la coordinación y cooperación entre los distintos agentes un aspecto que emerge con recurrencia en las múltiples aristas que involucra la Ley General de Bancos.

SOBRE EL AUTOR



Segismundo Schulin-Zeuthen
Presidente de la Asociación de Bancos e
Instituciones Financieras

**Alfredo Ergas, presidente del Consejo
Consultivo Empresarial de la FEN:**

“La FEN debe enseñar a nunca parar de aprender”

El Consejo Consultivo Empresarial de la Facultad de Economía y Negocios tiene como misión acercar a la Facultad a las necesidades del mundo de las empresas y de las políticas económicas del país, y está conformado por destacados ex alumnos y personalidades.

Desde este año, su presidente es Alfredo Ergas, presidente de InBest Chile y reconocido empresario y director de empresas, quien asume el desafío como un gran privilegio.

¿Cuáles son sus expectativas para esta instancia?

Me gustaría colaborar y hacer que se refuerce el lazo entre los ex alumnos y la FEN en tres temas fundamentales:

Consolidación de la relación estudiantes actuales con egresados pasados en sus diferentes formas: coaching, mentoring, charlas, prácticas, etc. Hacer compartir a todos los egresados en el mayor número posible de temas que estén viviéndose en la escuela. Crear una relación de cercanía tal que permita a la FEN contar con el apoyo permanente y cercano de esta colectividad. Estar disponibles.

Aporte de los alumni en la confección y mantenimiento de la malla curricular para mantenerla de acuerdo a necesidades del mercado laboral actual: hay mucho que aportar desde el mundo corporativo, empresarial y real a los criterios y fijación de prioridades de los programas de formación, además incorporando tendencias que nos parezcan claves.

Y por último, promover la pertenencia y afinidad al concepto y marca Universidad de Chile entre los egresados y la escuela de hoy.

¿Cómo se concreta la misión de este Consejo en la práctica?

Mediante la estructuración de algunas comisiones que se aboquen a cada uno de estos objetivos, desarrollando estas ideas y otras que puedan salir de parte del Decanato o de los otros miembros del Consejo. También estableciendo un programa de trabajo y metas, y concretar lo más posible esta manera de relacionarnos con la FEN, desde fuera pero con sistematización, cercanía y el mejor espíritu de respeto y colaboración. También a través de minutas o pautas de trabajo que puedan ser utilizadas

por el Decano y su equipo.

¿Cuál es su visión respecto de la demanda de competencias laborales de las empresas y la formación que entrega la Universidad de Chile?

Pienso que, si bien la Escuela hace un esfuerzo importante, la velocidad del mercado es vertiginosa y este esfuerzo debe mantenerse nutriéndose de lo que hacen otras universidades en el mundo y no solo en Chile. En general, la formación de la FEN me parece de excelente calidad y muy completa. Pero lo que más me preocupa, siendo profesor de un curso hace más de 10 años, es la manera de interactuar profesor-alumno. Los tiempos de pasar la materia ya terminaron, a mi manera de ver, lo que las clases deben fomentar es el momento de encuentro entre profesores y alumnos para discutir, argumentar y vivenciar los diferentes temas. Los temas más teóricos y de conceptos no aplicados son importantes en la formación pero no suficientes, y debemos intentar enriquecer la experiencia formativa de los alumnos al máximo con el intercambio, discusión y promoviendo la iniciativa en los alumnos. Dominar las técnicas sigue siendo necesario y se debe mantener, pero el foco es otro. Se da por sentado que los alumnos manejen lo referente a los cálculos de tir y van, pero otra cosa es que entiendan cómo se aplican, las variables reales que afectan, etc.

La clase con el profesor es una interacción más que la lata de pasar materia que ahí está. Es enseñar a aprender porque lo que viene no es más que puros aprendizajes. Si no, nuestros egresados quedan obsoletos en 5 años.

¿Qué es lo que están demandando las empresas al mercado laboral?

Trabajo en equipo, consideración del impacto en los diferentes grupos de stakeholders y cómo administrar esas expectativas creando valor para todos en la gestión de la empresa. Colaboración y miradas abiertas y amplias que consideren pensamientos out of the box como algo necesario para gestionar los diferentes stakeholders, también flexibilidad y globalización. Casi nada...



Los beneficios del mercado de capitales

“Como egresados de esta universidad y en especial de esta Facultad de Economía y Negocios, pienso que hemos fallado al traspasar a la sociedad completa en la que nos desenvolvemos, los beneficios de un desarrollo de mercados de capitales eficiente, abierto, inclusivo y que da oportunidades. Esto, con todas las mejoras y problemas que tiene, pero ésta es su base y fundamento. No hemos logrado traspasar a la sociedad los beneficios del desarrollo de este tipo de mercado. Cosas que han generado tantos beneficios a las personas y que muchas veces damos por hecho pero que no hay que darlas ni por evidentes ni por seguras. Me refiero a cosas como que hoy, gracias a que hay un mercado competitivo y abierto, por cierto mejorable como tantos otros, tenemos acceso a poder financiar créditos hipotecarios a 30 años, que permiten a la gente tener su casa digna y propia, o el desarrollo de todas las infraestructuras que nos han permitido no frenar el crecimiento dado que se pueden financiar en el mercado con bonos a largo plazo, o los beneficios en el consumo con la posibilidad de acceder a mejores niveles dado que se accede a crédito, o el acceso a financiamiento más barato para Pymes por mayor competencia.

Un mejor mercado de capitales competitivo, abierto inclusivo y justo mejora la calidad de vida de todos los chilenos. ¿Acaso esa idea la hemos manifestado, compartido y convencido lo suficiente? Debemos transmitir la importancia y el tremendo impacto positivo que tiene en todos los integrantes de la sociedad el desarrollo en áreas que a veces se perciben como positivas solo para algunos sectores. Analizándolo bien, somos todos los beneficiados de tener un país más desarrollado y con un sistema tanto financiero como de capitales más maduro y sofisticado”, reflexiona Ergas.

En 2018

MÁS DE 60 ORGANIZACIONES DE CHILE Y LATINOAMÉRICA CO-DISEÑARON SUS PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA

con Soluciones Corporativas Unegocios Fen-UChile

En la actualidad, muchas empresas consideran que no es suficiente hacer participar a sus colaboradores en cursos y/o talleres individuales o contratar algunos cursos aislados. Frente a todos los desafíos y fuerte competencia en las que se encuentran las organizaciones, sus directivos entienden cada vez más, la relación entre el desarrollo de competencias y planes de carrera de sus colaboradores para alcanzar los objetivos del negocio.

Lo anteriormente mencionado, se complementa con la búsqueda de una institución académica que asuma un rol de colaboración permanente, una alianza estratégica entre empresa y universidad para co-diseñar programas de formación, ya sea talleres, cursos, diplomas, postgrados o consultoría, identificando las brechas existentes e implementando planes para acortar la distancia entre la realidad de cada área dentro de la organización y lo esperado para las mismas, requiriendo de un alto nivel de compromiso y responsabilidad en los resultados por parte de la institución formadora.

Gracias a la seriedad con que el área de Soluciones Corporativas Unegocios, perteneciente al Departamento de Administración de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile asume este compromiso, cumple con la misión de contribuir con calidad al desarrollo individual y colectivo de las organizaciones, con equidad, inclusión y sostenibilidad ya sea tanto en Chile como en Latinoamérica. Durante el 2018, trabajó con más de 60 instituciones, entregando un enfoque hacia las nuevas temáticas de cada industria, buscando potenciar el desarrollo de los colaboradores y altos ejecutivos para los desafíos que presentan sus organizaciones, co-diseñando programas a la medida y según las necesidades de cada institución.

Vale la pena mencionar, que para garantizar la efectividad de un determinado programa de formación, Soluciones Corporativas Unegocios, desarrolla previamente un diagnóstico situacional de la organización en particular en cuanto a sus brechas y dolores, se analiza la industria a la cual pertenece, su cultura organizacional y competencia directa. Luego de esto, se co-diseña el programa de formación junto a la organización, enfocándose en el desempeño esperado, para posteriormente realizar la implementación comunicacional del proyecto, facilitando el proceso de aprendizaje junto al seguimiento necesario en cada uno de ellos. Por último, además de la realización de evaluaciones de satisfacción, éstos evalúan y validan proyectos aplicados que tienden a generar preguntas desafiantes en torno a la investigación, aumento de la motivación, generación de sentido de pertenencia, reflexión, pensamiento crítico y por sobre todo, darle aplicación real a dichos proyectos en cada una de sus organizaciones.

A partir de lo anterior, la alianza estratégica entre las diversas organizaciones y los Programas In Company ofrecidos por Unegocios, pone especial énfasis en la ejercitación de lo aprendido y en el compromiso de cada participante con su propio proceso de aprendizaje. Las técnicas pedagógicas incluyen ejercicios de simulación, desempeño de roles, estudio de casos y mini-casos, juegos didácticos y análisis de videos, todo esto con el objetivo de mejorar debilidades, potenciar fortalezas y transformarse en un aporte significativo para el desarrollo de nuestro país y de latinoamérica.

Cabe señalar que en la actualidad cada vez más organizaciones escogen formación mixta, con el objetivo de retener a sus talentos, y es por ello que los programas se diseñan entre clases aplicadas en la Facultad, las dependencias de la organización y/o formatos on-line, pues la flexibilidad es uno de los factores que más valoran los colaboradores al momento de ser capacitados por sus empresas.

Hoy compañías como Santander, Ripley, Walmart, Cencosud, Masissa, Concha y Toro, CGE, variadas instituciones públicas y tantos otros, han formado una alianza con una de las mejores universidades, la Universidad de Chile, que cuenta con un cuerpo académico de excelencia y que por supuesto ocupa el puesto N°1 en el ranking, desde el año 2014 según America Economía como la mejor universidad estatal del país.



Por último, resulta importante destacar que la Facultad de Economía y Negocios de nuestra Universidad, se encuentra acreditada internacionalmente por AACSB (The Association to Advanced Collegiate Schools of Business) a la cual pertenecen solo el 5% de las mejores escuelas de negocio del mundo.



“una institución académica que asuma un rol de colaboración permanente, una alianza estratégica entre empresa y universidad para co-diseñar programas de formación”

Félix de Vicente, empresario:

28

“La mayor satisfacción es generar empleo”

Desde que estudió Ingeniería Comercial con mención en Economía en la FEN, Félix de Vicente ha desarrollado una activa carrera tanto en el mundo de los negocios como en el servicio público. En 2010 asumió como director de ProChile y en 2013 juró como ministro de Economía, Fomento y Turismo.

En el ámbito privado, ha sido socio en varias compañías, como Beagle Doors, Parque del Sendero, De Vicente Plásticos, Tecno Tip Top y The Kitchen Center.

De sus años de estudiante en la FEN, recuerda la amistad que lo unió con sus compañeros a pesar de tener diferencias, lo cual le ayudó a construir un pensamiento más amplio en que el respeto y aprendizaje de las visiones diversas, lo que fue un gran aporte en su formación profesional. “Tuvimos una época de movimientos políticos de cambio en el país importante, así como recién estaban saliendo nuevas teorías económicas que mejoran la calidad de nuestra educación, dado que la mayoría de los profesores venían llegando de estudios en el exterior”, comenta.

Se decantó por la especialidad de Economía por el cariño que siente por las matemáticas y el pensamiento lógico, pero también porque considera que es una ciencia más objetiva, con respuestas ciertas basadas en modelos matemáticos.

¿Cómo valora su experiencia en el servicio público?

Creo que fue tremendamente valiosa, y muy recomendable para todo ejecutivo o empresario que trate de aportar su trabajo y profesión un tiempo al servicio público. Uno aprende a mirar con una perspectiva más amplia en cuanto a muchos stakeholders que en el sector privado no se tienen en cuenta y que generan muchísimo valor. Otro punto importante es que uno aprende el proceso de los proyectos de ley que pueden afectar ámbitos del sector privado para poner atención a regulaciones en los mercados donde uno funciona y así anticipar los cambios necesarios.

¿Qué lo llevó a desarrollar el emprendimiento de Kitchen Center?

Como muchos de los casos de emprendimientos, fue resultado de una casualidad. Tuvimos un emprendimiento anterior con unos amigos, relacionado con equipamientos de cocina, que resultó con muchas pérdidas. Al disolver la sociedad y pagar a los acreedores, revisé el mercado y prácticamente había un solo actor mayoritario. Frente a eso pensé que tiene que haber una oportunidad, compré el inventario de esa sociedad y empezamos a hacer el trabajo como siempre se recomienda, de menos a más, muy chicos, y a medida que las confianzas con los clientes se iban generando, fuimos ampliando de B2B a B2C con tiendas y así

lograr hoy una cadena de 16 tiendas especialistas con un amplio rango de productos para todos los clientes.

¿Cómo evalúa su trayectoria profesional?

Es difícil autoevaluarse, pero creo que la mayor satisfacción, a pesar de que uno arriesga y a veces gana y otras veces pierde, es generar empleos a muchas personas que se puedan realizar en sus distintos trabajos, que lleguen con ganas de empezar con su trabajo cada semana y puedan ir cumpliendo de buena forma sus necesidades, siempre respetando la importancia de la familia. Cuando uno trabaja dando lo mejor, en el largo plazo los frutos aparecen, el ser humano no es perfecto y tanto los empleados como los jefes podemos equivocarnos, hay que tener paciencia, perseverancia y para eso hay que tener pasión por lo que se emprende. En resumen, para mí ha sido satisfactorio emprender y muy satisfactorio haber servido desinteresadamente cuatro años de mi vida.

¿Tiene otros proyectos para abordar en el futuro?

Cuando uno es emprendedor, siempre tiene en carpeta proyectos nuevos. Hoy estoy con varios proyectos avanzando, una empresa de casas prefabricadas, apoyando un emprendimiento de zapatos, algunas cosas inmobiliarias, más otros que requieren de tiempo. Dedico también mucho tiempo a gestiones sociales, en el sentido de que si hoy llegan proyectos nuevos que puedan llevarse adelante, tiendo a coordinar con personas que estén necesitando proyectos, como una ayuda desinteresada a quienes quieran emprender.

¿Qué recomendaría a los estudiantes y egresados para enfrentar el mundo de hoy y sobre todo del futuro?

Dicen que los consejos no ayudan a pagar, pero pienso que hoy nuestro país tiene oportunidades y facilidades para el emprendimiento. Primero, a mi modo de ver, debieran trabajar en alguna empresa para tener mayores conocimientos prácticos de cómo funcionan las cosas. Impuestos, imposiciones, fechas de pago, flujos de caja, formas de endeudarse, estructuras de organizaciones, etc., asuntos que en las universidades no están del todo experimentados por los alumnos. Les recomendaría que miren el mundo porque todas las innovaciones de hoy son para mercados muchos más grandes que nuestro país, que busquen qué se necesita y que tengan mucha mucha pasión por su idea, porque después el camino siempre es más lento de lo que uno piensa. La diferencia entre el éxito y el fracaso puede ser de un día, pero es muy gratificante poder llevar adelante un proyecto. Finalmente, recomendar que el camino correcto siempre paga y el mal camino, en todo, siempre tiene mayores costos.

José Fliman, empresario:

30

“Las utilidades llegan como consecuencia de un trabajo bien hecho”



El huerto

— desde 1980 —

José Fliman, ingeniero comercial de la Universidad de Chile, recuerda que fue un mal estudiante. “Si

algún compañero de esa época lee esta entrevista podrá dar fe de lo que digo. Iba a República a jugar fútbol y a la vida social. Lo valioso fue que me quedó un criterio de cómo hacer las cosas. En mi tiempo de estudiante se repetía durante los cinco años que duraba la carrera el mantra “recursos escasos para necesidades múltiples”. A pesar de todo, creo que algo debo haber aprendido”, dice este empresario, propietario del exitoso restaurant vegetariano “El Huerto”.

Cuenta que lo que le motivó a crear una empresa fue una necesidad de independencia: “Una rebeldía contra las formalidades, las ganas de hacer las cosas como sentía y no como decían que había que hacerlas. Destaco, eso sí, que antes de independizarme seguí las estructuras durante tres años (y un día) en un laboratorio de perfumería y cosmética que fue donde realmente aprendí a trabajar”.

Además del restaurant, Fliman representa en Chile a las marcas de calzado Birkenstock y Camper, los sombreros Conner de Australia y los cuchillos y navajas Opinel, de Francia, a través de su tienda Rumbos. Sobre cómo llegó a estos emprendimientos, él mismo cuenta su azarosa travesía: “Nunca evalué seriamente mis decisiones. A la semana de haber terminado con el último requisito para graduarme me estaba subiendo a un avión a París sin tener idea qué iba a hacer allí ni por cuánto tiempo. Eran tiempos sin celular, sin internet, o sea, cuando uno viajaba, se iba de verdad. Durante mi viaje desempeñé varios trabajos: lavando platos en Londres, patrulla de esquí en Israel, asecador y chofer en Suecia. En Amsterdam estuve seis meses en una cooperativa que se dedicaba a la alimentación natural. Esta experiencia, creo, fue la que me metió en la cabeza las ganas de hacer un restaurante vegetariano en Santiago en 1980 y que funciona en forma armónica hasta hoy. Respecto a los zapatos,

fue una especie de casualidad. Una amiga estadounidense que importaba sandalias Birkenstock sucumbió, como tantos en la crisis

de los ochenta. Me dejó su inventario con el compromiso de que fuera pagando a medida que vendiera. Así conocí la marca, me enamoré de las sandalias y con el correr de los años me he transformado en zapatero”.

¿Cómo ha sido su experiencia en estos rubros?

Mi experiencia ha sido maravillosa. Pasé momentos difíciles, deudas, mucho estrés, pero finalmente todo cuajó. Me siento muy agradecido de la vida, de la forma en cómo se han desarrollado los negocios, de haber sido consecuente con mis principios.

¿Tiene otros proyectos para abordar en el futuro?

Durante los últimos dos años estoy trabajando junto a tres de mis hijos. Los dos mayores, exitosos en su propio restaurante Quínoa, compraron a mi socia por treinta y ocho años su participación en El Huerto. Otro de mis hijos está conmigo en el negocio de los zapatos. Estamos, de alguna forma, proyectando la trascendencia de los negocios.

¿Qué recomendaría a los estudiantes y egresados que quieren abordar una idea de negocio para que tengan mayores probabilidades de éxito?

Cuando me toca conversar con personas que quieren iniciar un negocio, intento ser lo más receptivo posible, pensando ¿quién me hubiese apoyado en iniciar un restaurante vegetariano en Chile en 1980, sin experiencia y escaso capital? Intento transmitir que lo más importante es estar enamorado de lo que haces. Estar orgulloso de tu producto (o de tu servicio), tratar de ser el mejor y, sobre todo, ser respetuoso de la gente que trabaja contigo, de tus clientes y del medio ambiente. La meta, a mi juicio, no son las utilidades. Siempre he pensado que éstas llegan como consecuencia de un trabajo bien hecho.

En foro organizado por la FEN:

Experto expuso ventajas del sistema de financiamiento de la educación australiana

“Las políticas públicas y económica de préstamos estudiantiles: lecciones para Chile” fue la charla que presentó el profesor Bruce Chapman, de la Escuela de Negocios y Economía de la Universidad Nacional de Australia, en el Foro sobre Financiamiento de la Educación organizado por la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile.

El encuentro fue presentado por el Decano de la FEN, José De Gregorio, quien afirmó que “tenemos desafíos bien grandes que hemos ignorado. En Chile tenemos problemas serios en la ley de educación superior en materia de financiamiento. Hay muchas cosas buenas que se han hecho pero en la parte financiamiento es muy defectuosa y genera serias distorsiones”.

Pago basado en la contingencia de los ingresos

En la oportunidad, el experto internacional detalló el funcionamiento del sistema de préstamos estudiantiles que funciona en Australia desde hace 30 años, del cual fue diseñador. “Los préstamos para los alumnos son absolutamente necesarios, casi no existe país que no los tenga. El punto importante es que los préstamos pueden ser muy diferentes”, precisó.

A diferencia de Chile, Canadá o Estados, por nombrar algunos países donde el pago de los préstamos tiene un plazo definido, en Australia la devolución del préstamo está determinada por el nivel de ingresos del egresado. “Por ejemplo, si entras a un Bachiller puedes elegir no pagarlo, pero se firma un contrato con la obligación de pagar la deuda -de unos 25.000 dólares australianos-, lo cual está registrado en los impuestos. Entonces, si nunca llegas a un cierto umbral de ingresos, nunca pagas nada. Este umbral son 57.000 dólares por año, entonces pagas 4% anual. Muchas personas pagan esta deuda en 12 años y otros hasta en 3 años, así como hay personas que jamás lo van a pagar. Un 10% de las personas nunca pagan nada porque nunca llegan a ese umbral de ingresos”, explicó.

Para el académico, este sistema tiene numerosas ventajas: “En Chile, el 20% de los graduados con ingresos más bajos necesita más del 100% de sus ingresos para pagar sus préstamos estudiantiles. Por eso muchas personas caen en incumplimiento. En Australia eso no pasa. El sistema ha crecido un 250% en 30 años, y está siendo adoptado en otros 8 países. Ahora en Australia uno nunca tiene un cargo de pago más alto que un 4 a un 8%, 10% en Nueva Zelanda, 9% en el Reino Unido, y es extremadamente eficiente de recopilar porque lo hacen los empleadores. Estos cobros máximos son por ley, no puedes tener un cargo por el 100% de tus ingresos. No hay incumplimientos por no pagos, nadie pierde su reputación crediticia, porque si no

pagas no importa, no significa que has hecho algo malo, significa que no tuviste el dinero”.

¿Universidad gratuita?

Chapman insistió en el hecho de que la educación superior no puede ser gratuita. “No existe una universidad gratis y si la hay, debe entenderse que es gratis para los alumnos pero no lo es para las personas que están pagando impuestos”, aclaró. En una tercera parte de los países de la OCDE existen universidades gratuitas para los alumnos, pero son aquellos que tienen impuestos bastante altos, como Finlandia, Suecia o Alemania. En el resto de los países de la OCDE, las universidades cobran un arancel y existen préstamos para aquellos alumnos que no pueden pagarlos.

“Si piensas en la universidad como un proceso de inversión y vas a adquirir habilidades con cierto costo y tiempo involucrado, las tasas de retorno son extremadamente altas, más que la bolsa o los bancos”, dijo, y agregó que “no puedes tener un debate útil sobre préstamos estudiantiles sin pensar en las condiciones para recuperar”.

El experto se refirió a las desventajas de los préstamos con plazo de pago fijo, como los que existen en Chile: “Para la mayoría de las personas con préstamos a plazo, su devolución no va a ser un problema porque van a tener ingresos altos, pero para alguna proporción puede ser extremadamente difícil, puede haber circunstancias adversas muy importantes para el pago, por ejemplo si estás sin trabajo”.

Cuando se presentan situaciones de insolvencia para pagar el préstamo en sistemas que no toman en cuenta los ingresos para su cobranza, dijo Chapman, una persona joven puede ser significativamente dañada a través de una baja calificación crediticia, por ejemplo, además del estrés y la angustia provocada por la imposibilidad de hacer frente a la obligación. Por eso, considera que el sistema de préstamos contingente a los ingresos es una opción más amable y que ha demostrado su eficacia en los países en que se aplica, puesto que alcanza altas tasas de retorno y no impacta negativamente en la vida de las personas con bajos ingresos.

Aranceles de referencia

Valentina Paredes, profesora asistente de la FEN e investigadora, expuso durante el foro sobre el rol de los aranceles de referencia en el modelo de financiamiento de la educación superior en Chile. En tal sentido, se refirió a la brecha que existe



entre el arancel de referencia y el arancel real que cobran las universidades.

Como tanto en el sistema de crédito como de gratuidad se necesitan aranceles de referencia, es un elemento que determina el aporte estatal en ambos casos, ya que representa el monto del crédito que el Estado le pasa a la universidad o que pasa por alumno, en el caso de gratuidad.

Sobre los aranceles efectivos que cobran las universidades no hay restricciones, por lo que se produce una brecha que en el caso de Crédito con Aval del Estado (CAE) es asumida por el propio estudiante a través de sistemas que no son atingentes al ingreso, lo que contribuye a su sobreendeudamiento.

“Dado que las brechas entre los aranceles de referencia y los aranceles efectivos que las IES cobran a sus estudiantes constituye un problema, otra opción es no permitir que exista un brecha. Es decir, se podría pensar un sistema donde las IES no pueden cobrar a sus estudiantes más que el arancel de referencia. Este es el modelo que se utiliza con el sistema de gratuidad introducido el 2016”, dijo la académica.

El problema es que los aranceles de referencia son bajos y pueden llevar al desfinanciamiento de las universidades. En el nuevo sistema de financiamiento solidario y al igual que en el antiguo CAE, los aranceles efectivos son libres, pero las universidades deben “prestar” al estudiante la brecha entre arancel efectivo y arancel de referencia, con una tasa de interés de 2% anual, con un pago contingente al ingreso y condonación del remanente.

“El problema de este sistema es que hay una diferencia entre el traspaso que hace el Estado por los estudiantes que acceden a crédito y los estudiantes de gratuidad. A pesar de que es un sistema interesante en cómo se trata esta brecha, hay una

forma discriminatoria de traspaso de recursos entre gratuidad y crédito. Dejo entonces planteada la pregunta de cómo podemos solucionar el problema de las brechas en un sistema con libertad de aranceles, donde conviva el sistema de gratuidad con un buen sistema de crédito”, concluyó.

Nuevo sistema de financiamiento

Por su parte Matías Flores, sociólogo de la Universidad de Chile y ex dirigente estudiantil, se refirió al nuevo sistema de financiamiento solidario, comparándolo con el CAE.

Flores repasó los resultados de este último sistema, enfatizando en que produjo una cantidad de estudiantes endeudados muy superior a lo que se proyectó al crear el sistema. Y es que si en las proyecciones se esperaba que al octavo año de implementación hubiera poco más de 40 mil asignaciones y renovaciones, la realidad fue que hubo más de 340 mil.

“Una de las especificidades de nuestro sistema es que el crecimiento explosivo de matrícula que generó el CAE se concentró principalmente en la educación privada, especialmente en institutos profesionales y aquellas de menor calidad. Esa desregulación provocó un escenario bastante único en el mundo, muy diferente a todos los países de la OCDE”, expuso el sociólogo.

El resultado es una alta cantidad de morosos en el sistema. Un 73,6% de quienes desertaron de sus estudios están en esta situación, que afecta también a un 30,3% de quienes sí egresaron. Pese a estos resultados, el nuevo sistema de financiamiento solidario, a juicio de Flores, no recoge, los aprendizajes, manteniendo la desregulación y privatización, el lucro y el negocio, y sin hacer diferencias por tipo de estudiantes, manteniendo el mismo tipo de endeudamiento.

Institucionales

CLG-Chile y fundación de Ricardo Lagos Escobar lanzaron iniciativa contra el cambio climático



El Decano José De Gregorio, director del CLG-Chile (Líderes Empresariales contra el Cambio Climático) y Ricardo Lagos Escobar, presidente de la Fundación Democracia y Desarrollo, lanzaron la iniciativa #CambiaelClima (www.cambiaelclima.cl).

Este proyecto busca que los ciudadanos puedan generar propuestas para enfrentar los efectos del cambio climático en Chile y con ello incorporar su acción y sus ideas para mejorar las prácticas económicas y las normas ambientales, las campañas educativas, las políticas públicas y también impactar hábitos.

El objetivo de este proyecto es dar voz a las personas y comunidades para que todos juntos enfrentemos las consecuencias que el cambio climático está teniendo sobre la

humanidad.

U. de Chile y FEN lideran papers en encuentro Anual de la Sociedad de Economía de Chile

La Universidad de Chile presentó en el Encuentro Anual de la Sociedad de Economía de Chile (SECHI), 19 papers del total de 107 de los cuales 16 corresponden a investigaciones de miembros del Departamento Economía y 3 del Departamento de Administración de la Facultad de Economía y Negocios.

El Encuentro Anual de la Sociedad de Economía, el más importante que se realiza en el país, tiene por objetivo reunir a los economistas más prestigiosos del país para realizar sesiones científicas en las que se comuniquen, comenten y discutan los trabajos de investigación efectuados en Chile y en el extranjero.

En representación del Departamento de Economía participaron como miembros del Directorio los académicos Valentina Paredes, Esteban Puentes y Roberto Álvarez (ex presidente del Directorio)



Contadores Auditores celebran 60 años desde que nació la carrera



Con una cena se cerró la celebración de los 60 años de la carrera Contador Auditor en la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile. La actividad se realizó en el centro de eventos Casa Piedra y contó con la participación de autoridades, egresados, académicos, funcionarios y representantes del Centro de Estudiantes de Ingeniería en Información y Auditoría.

En la jornada se reencontraron ex compañeros de universidad y trabajo. Posteriormente, se realizó una ceremonia solemne de entrega de reconocimientos a quienes representan de mejor forma el espíritu de la carrera.

Se reconoció al egresado Emerson Bastián Vergara, a la funcionaria Ethel Bizama, y a los ex directores de la Escuela de

Sistemas de Información y Auditoría Antonio Farías, Ariel La Paz y Freddy Coronado. De manera especial y muy emotiva se reconoció el trabajo de la profesora del Departamento de Control de Gestión y Sistemas de Información y ex directora de la Escuela de Sistemas de Información y Auditoría, María Paulina Zunino, por su activa participación y colaboración en el desarrollo de la carrera durante estos 60 años.

Certamen patrocinado por la Escuela de Postgrado FEN entregó distinciones en marketing

En una ceremonia a la que asistieron representantes de la comunidad de marketing, se entregaron los premios MKTG BEST, distinción que se entrega desde 2011 y que cuenta con el patrocinio académico de la Escuela de Postgrado de la FEN. Es organizada por Valora, y significa un reconocimiento anual a personas que en la actualidad se están destacando por su quehacer y contribución al desarrollo y realce del marketing en Chile.

Este año los ganadores fueron Eduardo Pooley, Gerente de Marketing Corporativo y Digital de BCI; Andrés Varas, Gerente General de Criteria Research; Carolina Altschwager, Directora Ejecutiva de Almabrand; José Antonio Varas, Planning Director SCL & BAVGroup Latam Director de Y&R; Armando Alcázar, Presidente de ACHAP; Guillermo Melero, CEO de McCann Santiago; Hans Eben, Gerente General de Unilever; Philippe Lapierre, Gerente General de Blue; Patricio Moreno, Gerente General de Medios de Massiva; Sebastián Goldsack, Director de Desarrollo y Profesor Facultad de Comunicaciones UC; y Álvaro Camilla, Director General Creativo de Promoplan. Además se entregó la distinción MKTG BEST a la TRAYECTORIA en la industria de marketing, que en esta oportunidad fue otorgada a Jorge Jarpa, socio consultor de Omnia.



FEN y Corporación Memorial Economía U. de Chile reinauguran placa del Memorial

La Facultad de Economía y Negocios de la U. de Chile y la Corporación Memorial de Economía U. de Chile realizaron un acto conmemorativo para reinaugar la placa del monumento FEN, agregando los nombres de Ricardo Lagos Salinas, Sergio Montecinos Alfaro y Álvaro Vallejos Villagrán, además de los estudiantes de Ciencias Políticas y Administrativas Octavio Bottiger y José Flores Garrido, cuya escuela se anexó a nuestra Facultad durante los años 1974 y 1986.

Además del Decano José De Gregorio, participaron la Vicerrectora de Extensión y Comunicaciones, Faride Zeran; la presidenta de la Corporación Memorial de Economía U. de Chile, Cecilia Pallamar; y María Becerra, Presidenta de la Asociación de Funcionarios FEN, los presidentes de los Centros de Alumnos CEIC y CEIIA, además de familiares, amigos, académicas, académicos, funcionaras y funcionarios.



37

FEN inaugura la Oficina de Género y Diversidad Sexual (OGDIS)



Se realizó la inauguración de la Oficina de Género y Diversidad Sexual de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile en el Aula Magna la que fue presidida por el Decano José De Gregorio, y acompañado por Inés Castro Salazar, Directora de la OGDIS y Macarena Muñoz Marmolejo, representante de la Mesa de Género FEN.

Asistieron también los directores de las Escuelas de Pregrado Roberto Álvarez y Verónica Pizarro; Mauricio Jara, Director de la Escuela de Postgrado, integrantes de la Mesa de Mujeres FEN, académicas, académicos, personal de colaboración y estudiantes.

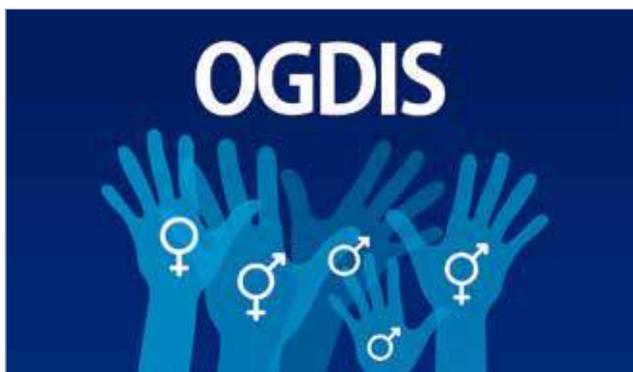
La Oficina de Género y Diversidad Sexual –OGDIS– será la principal herramienta que va a permitir ejecutar la “Política

Institucional Contra el Acoso y la Discriminación por Género u Orientación Sexual” que estipuló la Universidad de Chile en 2017.

Alguna de las tareas que tendrá la OGDIS será la activación de protocolos de atención y denuncias de violencias de género, diversidad sexual o Identidad de Género, además de tener una participación activa en la prevención, educación, orientación para los distintos actores de la comunidad, para generar mayor conciencia respecto de las acciones de acoso sexual y discriminación de género.

Durante el encuentro también se presentó oficialmente a la especialista en temas de género Inés Castro Salazar, quien será la encargada de esta oficina. “Este es gran desafío, no solo en hacer presente e ir explicando la perspectiva de género, lo cual hago de manera cotidiana en la medida que mis interlocutoras/es lo permitan, sino también porque la economía y los negocios son un mundo interesante de explorar y relacionar justamente con los objetivos de la Oficina de Género y Diversidad sexual”.

La OGDIS y Centros de Estudiantes realizaron campaña de prevención



La Oficina de Género y Diversidad Sexual, junto a los centros de estudiantes de FEN, elaboraron una “Carta de Recomendación” donde se indican ciertas sugerencias destinadas a mejorar la convivencia entre los estudiantes en las actividades extra académicas, con el fin de evitar situaciones problemáticas y generar un espacio seguro y protegido.

La primera actividad de esta campaña de prevención fue en el tradicional “Islazo”, paseo de estudiantes a Isla de Maipo. En esta ocasión, las integrantes de la Ogdís leyeron la “Carta de Recomendación” a los estudiantes en los buses antes de partir al lugar de destino. Esta actividad contó con el apoyo de los directores de Escuela Roberto Álvarez y Verónica Pizarro.

Académicas DCS desarrollarán prototipo con inteligencia artificial para mejorar la seguridad clínica y calidad de los hospitales chilenos

Desarrollar un prototipo que utilice la Inteligencia Artificial (IA) para que los hospitales del país mejoren la calidad y seguridad clínica es el objetivo del proyecto en el que trabajarán los académicos del Departamento de Control de Gestión y Sistemas de Información (DCS), Verónica Fuentes, Liliana Neriz, Alicia Núñez y Francisco Ramis, en conjunto con el también profesor del DCS y de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Navarra (UNAV), Ricardo Mateo, quien por dos décadas ha desarrollado investigaciones científicas en esta área.

El vocero del equipo de trabajo, Ricardo Mateo, señaló que la idea de realizar este proyecto surgió, porque él junto a un equipo de investigación en España están desarrollando un trabajo similar. Por eso, la idea es poder replicarlo en Chile.

Debido a las capacidades que nos otorga hoy en día la IA, tanto desde el punto de vista de la visión y audición artificial, se pueden elaborar soluciones que faciliten el trabajo del personal médico para evitar errores y problemas en la seguridad y calidad clínica, ayudando a detectar los riesgos, para reducir su frecuencia.



Acreditación y rankings

Magíster en Políticas Públicas es reacreditado por 6 años

Hasta el 2024 fue acreditado el Magíster en Políticas Públicas, decisión aprobada el 15 de junio de 2018 por la Agencia Acreditadora Colegio de Ingenieros de Chile S.A. (Acredita CI).

Este reconocimiento se obtuvo tras un exigente proceso de evaluación, el cual culminó con la re-acreditación del Magíster en Políticas Públicas por un período de seis años (julio de 2018 a julio de 2024), obteniendo así un año adicional respecto a la última acreditación realizada por la Comisión Nacional de Acreditación (CNA) en el año 2013.

Este logro se suma a otros exitosos resultados de acreditación de los programas de la Escuela de Postgrado, los cuales son fruto del compromiso de la Escuela por ofrecer programas con los más altos estándares académicos y profesionales para la formación de líderes para la región.

El programa Magíster en Políticas Públicas, en su modalidad Evening, ha formado a más de 270 profesionales a la fecha, quienes actualmente se desempeñan en diversos organismos públicos, privados e instituciones multilaterales. Una de las fortalezas de nuestro magíster es la heterogeneidad de sus alumnos, tanto por la formación profesional como por su nacionalidad, lo que permite enriquecer las reflexiones y discusiones en torno a las políticas públicas.



Nuevamente Ingeniería Comercial FEN UChile es n°1 en ranking AméricaEconomía 2018



La Universidad de Chile se posicionó en el primer lugar del ranking 2018 de la revista América Economía.

En el Sub-ranking por carreras, Ingeniería Comercial de FEN se posicionó por segundo año consecutivo en primer lugar a nivel nacional.

Durante años la Universidad de Chile y la Pontificia Universidad Católica de Chile han disputado el primer lugar en el ranking de la revista AméricaEconomía, siendo en esta oportunidad la U.Chile seleccionada como la mejor universidad del país.

AméricaEconomía es una de las principales revistas de negocios, economía y finanzas de América Latina. Ésta a través de su ranking por carreras y universidades busca analizar, evaluar y

conciliar los dos principales indicadores del sistema de educación superior chileno; la calidad y el acceso.

En este marco, la carrera de Ingeniería Comercial FEN, acreditada en el 2017 por 7 años hasta el 2024, se posicionó nuevamente en el primer lugar del Sub-ranking a nivel país.

Algunos de los aspectos de evaluación más importantes que considera el Sub-ranking donde califican las 10 primeras carreras que las imparten son, el prestigio, la calidad estudiantil y docente, la empleabilidad, la investigación, acreditación, oferta de postgrado, entre otros.

Reconocimientos

Académicos FEN son reconocidos por la Universidad de Chile



En el marco de la celebración de los 176 años de la Universidad de Chile, la Casa de Bello reconoció a sus miembros más destacados en distintos ámbitos. Este año, integrantes de nuestra comunidad FEN fueron reconocidos por destacar entre los mejores en sus distintas áreas.

El profesor Óscar Landerretche fue reconocido por alcanzar el grado de "Profesor Titular" y como mejores docentes de pregrado los académicos reconocidos fueron Dante Contreras, Ismael Oliva y Alicia Núñez.

En tanto, el reconocimiento a la Investigación, creación e innovación, lo recibieron los académicos Gino Loyola, David Díaz, José Merigó y Sigifredo Laengle.

La FEN titula a una nueva generación de profesionales

En una solemne ceremonia, nuestra Facultad tituló a una nueva generación de egresados de Ingeniería en Información y Control de Gestión y Contador Auditor.

En esta promoción los mejores alumnos fueron Esperanza Gómez (Contador Auditor) y Melanie Aldunce Jeanmaire (Ingeniería en Información y Control de Gestión), quienes recibieron el galvano que así lo certifica.

Asimismo, Solange Catalina Abarca Toledo, fue la estudiante escogida por todos sus compañeros para realizar el discurso final de la generación.

En tanto, la Asociación de Egresados FEN-Alumni, premió a Camila Gómez Orellana, alumna de Contador Auditor y a Catalina Soto Farías, estudiante de Ingeniería en Información y Control de Gestión.

Asimismo, durante noviembre, en el Teatro de la Universidad de Chile, la FEN tituló a una nueva generación de egresados de la carrera de Ingeniería Comercial Licenciatura en Ciencias Económicas y Ciencias de la Administración de Empresas.

Como es tradicional, se reconoció públicamente a los mejores alumnos de la promoción y se los distinguió por su mérito y excelencia académica. En esta promoción, los mejores alumnos fueron Ignacio Urria Yáñez (Ciencias de la Administración de Empresas) y Alejandro Narbona (Ciencias Económicas).

En esta ocasión, los premiados de FEN ALUMNI fueron Héctor Herrera, alumno de Ciencias de la Administración de Empresas, y Joaquín Mayorga Camus, estudiante de Ciencias Económicas.



Ceremonia de Titulación Postgrado 2018

Con gran éxito se realizó la ceremonia de titulación de los programas de Postgrado de la Facultad de Economía y Negocios. Se titularon 357 alumnos y a la ceremonia asistieron más de mil quinientos invitados.

En esta oportunidad se titularon los alumnos de los programas de MBA en sus distintas modalidades, Magíster en Finanzas, Magíster en Marketing, Magíster en Gestión de Personas y Dinámica Organizacional, Magíster en Tributación, Magíster en Control de Gestión, Magíster Análisis Económico, Magíster en Políticas Públicas, Magíster en Economía y Postítulo en Economía y Finanzas para Abogados.

A la ceremonia asistió el Decano de la Facultad de Economía y Negocios, profesor José De Gregorio; el Vicedecano de la Facultad de Economía y Negocios, Enrique Manzur; el Director de Postgrado y Postítulo de la Universidad de Chile, Richard Weber; el Director de la Escuela de Postgrado, Mauricio Jara; el Director del Departamento de Administración, Pedro Hidalgo; el Director del Departamento de Economía, Jaime Ruiz-Tagle y la Directora Departamento de Control de Gestión y Sistemas de Información, Liliana Neriz.



41

Estudiante FEN es escogida como “Chilena del año 2018”



Belén Guede (20), estudiante de Ingeniería en Información y Control de Gestión (IICG) de FEN, fue seleccionada como la ganadora del concurso Natida, chileno del año 2018 en la categoría Chilena Joven del Año.

El premio Natida, Chileno/Chilena del Año tiene como objetivo incentivar la unidad nacional y de la ciudadanía a través de la integración económica y social de valores, ideales y principios, el cual busca homenajear a quienes contribuyen al bienestar y desarrollo de Chile.

Esta iniciativa cuenta con seis categorías distintas: chileno joven, senior, sustentable, innovador, de las artes y héroe nacional. En esta oportunidad los participantes fueron

nominados por la comunidad, mientras que los ganadores y/o ganadoras son elegidos por votación popular.

En este contexto, la estudiante de IICG, Belén Guede, fue premiada por la categoría Chilena Joven del Año, la cual reconoció a la joven como líder del mañana, siendo la participante del concurso más joven.

A lo largo de los años, Belén ha realizado diferentes programas y talleres ligados a la robótica, además de desempeñarse actualmente como directora y fundadora de la ONG STEM Academy, perteneciente al Student Partner en Microsoft -programa encargado de acercar e incentivar a niños y niñas con el mundo de la tecnología.

En 2017, Belén, fue ganadora del concurso Challenge for Change del programa Youthspark de Microsoft, que consistía en implementar talleres gratuitos en bibliotecas públicas, a través de voluntarios con conocimientos de programación.

Seminarios nacionales e internacionales

Decano De Gregorio participó en elaboración Informe de Ginebra sobre la economía y FMI



Hace veinte años, el Decano José De Gregorio, junto a otros tres importantes economistas internacionales - Barry Eichengreen, Takatoshi Ito y Charles Wyplosz - participaron en la elaboración del primer Informe de Ginebra sobre la economía mundial y el futuro del FMI.

Ahora, en el último informe de la serie, el mismo grupo de autores revisó los cambios en la economía global y el FMI en este intervalo de dos décadas, y muestra los nuevos desafíos.

42

Solo dos chilenos fueron invitados al seminario Jackson Hole

Gracias a su desempeño como investigador y por su importante rol como economista a nivel internacional, el Decano José De Gregorio fue invitado nuevamente a participar en el reconocido seminario Jackson Hole, que este año analizó los "Cambios en la Estructura de Mercado y las Implicaciones para la Política Monetaria".

Jackson Hole es organizado por la Reserva Federal de Kansas City y se realiza anualmente en la ciudad de Wyoming desde 1978. Es la oportunidad donde se reúnen anualmente las autoridades monetarias y los economistas más destacados del mundo.

El segundo chileno invitado fue el economista, también ex alumno de la FEN, Mario Marcel en su rol de presidente del Banco Central.



Decano De Gregorio y académico Óscar Landerretche entregan su visión sobre el crecimiento en Chile



En la sede de Santiago del Senado se realizó el seminario "¿Qué pasa con el crecimiento en Chile?", donde expusieron el Decano José De Gregorio; Óscar Landerretche, académico FEN; Rodrigo Valdés, ex ministro de Hacienda, y Vittorio Corbo, ex presidente del Banco Central.

Profesor José De Gregorio es invitado a exponer junto a destacados economistas del mundo

El Decano de la Facultad de Economía y Negocios de la U. de Chile, José De Gregorio, participó en el seminario Achieving Inclusive Growth – A Policy Debate, que se realizó el 29 de noviembre en la KDI School of Public Policy and Management, Seúl, Corea, y fue el único expositor latinoamericano de este evento. Esta es una institución académica muy prestigiosa, que acepta solo a un pequeño número de los mejores estudiantes coreanos e internacionales para sus programas de maestría y doctorado.

En este encuentro participaron además economistas muy gravitantes, dentro de los que se encuentran el premio Nobel de economía Joseph Stiglitz, Christine Lagarde, Jeffrey Sachs, entre muchos otros.



43

Con destacadas personalidades de la economía se desarrolló seminario laboral organizado por FEN y Banco Central



En la FEN se presentó el informe “Mercado Laboral: Hechos estilizados e implicancias macroeconomicas”, organizado en conjunto con el Banco Central de Chile.

Durante el encuentro, que se extendió durante toda la mañana, se reunieron los más destacados economistas del país para discutir sobre el mercado laboral.

La bienvenida estuvo a cargo del decano de la FEN, José De Gregorio y el Presidente del Banco Central, Mario Marcel. Dentro de los expositores se encontraban Matías Tapias, Fabian Duarte y Andrea Tokman.

Asimismo, se realizaron dos paneles: “Movilidad, Perfiles de Ingreso y Productividad Agregada”, donde expuso Elías Albagli

(Banco Central de Chile), Rodrigo Valdés (Escuela de Gobierno, PUC) y Rodrigo Vergara (Centro de Estudios Públicos).

El segundo encuentro se centró en “El Ajuste Cíclico del Mercado Laboral”, en el que expuso Juan Marcos Wlasiuk, Alejandro Micco (Facultad Economía y Negocios, Universidad de Chile) y Andrea Repetto (Escuela de Gobierno UAI).

Se realizó seminario “A diez años de la Gran Crisis Financiera”



Se realizó en la FEN el seminario “A diez años de la Gran Crisis Financiera: impacto y gestión en Chile”.

Este evento fue organizado por LEXEN, centro interdisciplinario de las facultades de Derecho y Economía y Negocios de la Universidad de Chile, y estuvo encabezado por José De Gregorio, decano FEN y ex presidente del Banco Central; Andrés Velasco, decano de la Escuela de Políticas Públicas de la London School of Economics y ex ministro de Hacienda, y Guillermo Larraín, académico de la U. de Chile y ex superintendente de Valores y Seguros (SVS).

Durante el seminario, los panelistas realizaron una profunda reflexión sobre la gran crisis financiera y su impacto en

Chile, desde los cargos que desempeñaban en esa época, donde ellos fueron los protagonistas de las decisiones que tomó el país para enfrentar la crisis.

Douglas Irwin, experto en política comercial internacional, dicta charla en FEN

En la Facultad de Economía y Negocios de la U. de Chile se realizó la presentación del destacado académico Douglas Irwin, quien dictó la charla “Understanding Trump trade policy”.

Este referente mundial en temas de política comercial internacional de la Universidad de Dartmouth, fue presentado por el decano José De Gregorio, quien destacó su importante carrera.

Su charla se centró en la guerra comercial entre el Presidente de Estados Unidos, Donald Trump, y China.

A este encuentro asistieron importantes académicos como Heidi Berner, Guillermo Larraín, Jaime Ruiz-Tagle, Roberto Álvarez, y personalidades como Vittorio Corbo. Además, durante su visita a la Facultad, Douglas Irwin sostuvo reuniones con estudiantes y académicos de la FEN UChile.



Douglas Irwin es ex miembro del Consejo de Asesores Económicos de la Casa Blanca, y autor de “Clashing over Commerce: una historia de la política comercial de los Estados Unidos” y “True trade under fire”, entre muchos otros libros.

Actualmente es investigador asociado del National Bureau of Economic Research, formó parte del President’s Council of Economic Advisers y fue economista del Board Board of Governors of the Federal Reserve System.

Departamento de Economía realiza seminario “Precios Excesivos en Libre Competencia”

“Precios Excesivos en Libre Competencia” fue el evento que organizó el Departamento de Economía de la Facultad de Economía y Negocios de la U. de Chile.

Este encuentro contó con destacados expositores de las áreas vinculadas a Libre Competencia; Juan Cristóbal Gumucio, socio de Cariola Diez, Pérez-Cotapos; María José Henríquez, abogada asociada de Morales & Besa; Eduardo Saavedra, Ministro del Tribunal de Defensa de la Libre Competencia, y Aldo González, director académico del Magíster en Políticas Públicas y académico del Departamento.



45

Tal Ben- Shahr presentó en la FEN “La Ciencia de tu felicidad”



En su gira por Sudamérica, el especialista en psicología positiva Tal Ben – Shahr realizó una visita a la Facultad de Economía y Negocios de la U. de Chile, donde expuso en exclusiva su charla “La Ciencia de tu Felicidad”.

Tal Ben-Shahar es un destacado filósofo y psicólogo. Es conocido por haber dictado las cátedras más importantes en la historia de la Universidad de Harvard sobre psicología positiva y psicología del liderazgo. Es autor de vario best-seller y mundialmente conocido como el “gurú de la felicidad”.

El Vicedecano de la Facultad, Enrique Manzur agradeció la invitación de Sura a acoger la exposición del escritor estadounidense de origen israelí. “Muchas veces en la universidad

uno se centra en cosas tradicionales. Este profesor puede mostrar cosas que parecen obvias, pero muchas veces no consideramos y que pueden tener gran impacto en la calidad de vida de estudiantes, académicos y funcionarios”, manifestó el Vicedecano.

FEN congregó a actores claves en Summit Business Agility 2018



El evento, contó con la participación de reconocidos expositores a nivel internacional, entre ellos Rodrigo Saa, Director ejecutivo de HUMIND, Erwin Andia, CMO de TEMUYIN, Eduardo Pooley, Gerente de Marketing Banco BCI, Alan Meyer, Director Ejecutivo MERCADO LIBRE, y por último Carlos Barrantes, Lead Agile de BOSTON CONSULTING GROUP.

A las exposiciones se sumó un conversatorio dirigido por el Director del Departamento de Administración de la Facultad, el profesor Pedro Hidalgo, que junto a los académicos David Díaz, Cristian Maulén y Serge de Oliveira, exploraron los desafíos actuales de las empresas.

Más de 200 altos ejecutivos de organizaciones relevantes del país, profundizaron respecto al agile de la mano de Unegocios, unidad de educación ejecutiva para profesionales y empresas en todo Chile y Latinoamérica.

Primera vez en Latinoamérica: FEN fue sede de conferencia IFABS 2018

El encuentro congregó a profesionales y académicos de todo el mundo, quienes –a través de distintas investigaciones– analizaron cómo el entorno económico global afecta las decisiones de financiamiento de las empresas.

La Facultad de Economía y Negocios (FEN) fue el lugar en el que se llevó a cabo entre el 13 y 15 de diciembre la octava edición de la conferencia de International Finance and Banking Society (IFABS), encuentro que por primera vez se realizó en un país de América Latina y que fue organizado por la Universidad de Leicester, el Banco Central de Chile y la Universidad de Chile, a través de los Departamentos de Administración y Control de Gestión y Sistemas de Información de la FEN e Ingeniería Industrial de la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas. En su jornada inaugural, la instancia estuvo presidida por el decano de la FEN, José De Gregorio.



El tema principal del encuentro en su versión 2018 fue Decisiones financieras en un entorno global cambiante. Y es que el continuo cambio tecnológico, las modificaciones en las regulaciones vinculadas a los gobiernos corporativos; así como la consolidación de la propiedad común entre inversores son algunos cambios que podrían afectar las actividades financieras. Por ello, resulta crucial tanto para académicos y profesionales; así como de hacedores de políticas públicas comprender estos cambios y conocer cómo inciden en la toma de decisiones financieras.

FEN fue sede de la cuarta versión de Santiago Finance Workshop

La Facultad de Economía y Negocios (FEN) fue sede de uno de los encuentros más importantes de Latinoamérica en Finanzas: Santiago Finance Workshop 2018. El encuentro fue organizado por el Instituto Milenio para la Investigación de Imperfecciones de Mercado y Políticas Públicas, el Centro de Economía Aplicada, el Centro de Finanzas –ambos del Departamento de Ingeniería Industrial de la Universidad de Chile–, la FEN, a través de los Departamentos de Administración y Control de Gestión y Sistemas de Información, y el Banco Central.

El encuentro contó con las ponencias de los académicos Toni Whited de la Universidad de Michigan y co-editora del Journal of Financial Economics, y Stefan Nagel de la Universidad de Chicago, editor ejecutivo del Journal of Finance.

En las cuatro sesiones del workshop, se presentaron investigaciones de académicos pertenecientes a instituciones del más alto nivel mundial, tales como las universidades de Wisconsin-Madison, Columbia, UCLA, John Hopkins, Utah, Manchester, Boston, Virginia, Arizona State, entre otras, cuyas temáticas abordaron las Finanzas Internacionales, Valoración de Activos, Fintech y Finanzas Corporativas.



47

Postgrado

Estudiantes de postgrado realizan viaje de estudios a Estados Unidos y Colombia



Con éxito se realizaron los International Study Seminar (ISS) cuyas actividades se desarrollaron entre agosto y octubre de este año en emblemáticas ciudades del mundo.

Los International Study Seminar son una actividad que se realizan todos los años con el fin de ofrecer una experiencia global a nuestros alumnos de postgrado, la cual también se abre para graduados. El 2018, los destinos ofrecidos fueron George Washington University, Washington D.C., EE.UU.; Universidad de ICESI, Cali, Colombia; Silicon Valley, Estados Unidos, y Madrid, España.

Los alumnos del MBA en su formato Weekend tuvieron clases en George Washington University. Durante la estadía, cursaron

las cátedras Corporate Social Responsibility, Global Strategies e International Finance. Además, dentro de las actividades estaba programada una visita al Banco Mundial y dos charlas de World Cocoa Foundation y Marriott International.

Los estudiantes que viajaron a Silicon Valley tuvieron la oportunidad de visitar aceleradoras, Venture Capital y Google. También asistieron a charlas en la Universidad de Stanford y en la Universidad de California en Berkeley. Algunos de los temas abordados en este International Study Seminar fueron Signals of the Future, Structuring the Deal and Valuation, Accelerating Rate of Change.

El ISS de Cali, Colombia, se desarrolló mediante el Seminario de Liderazgo de Alto Impacto, el cual tiene como objetivo formar una perspectiva estratégica integral de la gestión empresarial y desarrollar el autoconocimiento potencial como líder organizacional. Los estudiantes tuvieron una simulación de negocios, en la cual se integraron a equipos de alto rendimiento para competir en un mercado internacional, también se realizaron distintas dinámicas grupales en la Universidad Icesi y dos visitas a la Empresarial Smurfit Kappa y Belleza Express. Como actividad extra programática, los alumnos tuvieron un International Study Tour, donde pudieron recorrer lugares turísticos de Cali.

Primera versión de la Semana de Magíster Full Time



Exitosa jornada de la primera versión de la Semana de Magíster Full Time en la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile. En esta oportunidad, los alumnos de pregrado y recién egresados pudieron despejar sus dudas respecto a los programas de postgrados que se ofrecen en sus formatos Full Time.

Contó con un ciclo de charlas informativas de los magísteres en Marketing, Finanzas, Control de Gestión, Gestión de Personas y Dinámica Organizacional y Postgrados de Economía, además de una charla sobre “Los Beneficios del Postgrado en el Desarrollo de Carrera”.

Adicionalmente, se instaló un stand informativo durante toda la semana para orientar a los interesados en los programas de

postgrados. Cabe destacar que la actividad estaba pensada tanto para alumnos de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile como también para alumnos externos de otras universidades.

Alumnos de postgrado de Panamá tuvieron su International Study Seminar en Chile

Más de una veintena de alumnos de los programas de doble grado que ofrece la Universidad de Chile junto a Quality Leadership University (QLU) en Panamá vivieron la experiencia del International Study Seminar (ISS) en Chile, en esta oportunidad los alumnos corresponden a los programas de MBA, Magíster en Marketing y Magíster en Finanzas Panamá.

El primer día los alumnos tuvieron un tour por la Viña Concha y Toro, posteriormente volvieron a la Facultad de Economía y Negocios para tener un almuerzo y después un City Tour por la ciudad de Santiago, la duración del ISS es de una semana.

Dentro de las actividades académicas los alumnos tuvieron las charlas “Cómo hacer negocios en Chile y la Región”, “Marco Económico de Chile y la Región”, “Emprendimientos y Negocios con China”, “Empresa y Cambio Climático” y “Marketing Digital y FAO”.



Egresados

Emprendimiento de graduado del Sunrise MBA se encuentra top 15 entre los emprendimientos más prometedores

José Rosas Bustos, graduado del Sunrise MBA, es el fundador de Gridcube, empresa de Blockchain que está dentro de los top 15 emprendimientos más prometedores de Blockchain technology, según StartUp City, plataforma norteamericana para los emprendedores que presenta las tendencias y noticias de diferentes industrias.

Los blockchain son una estructura de datos en que la información contenida se agrupa en conjuntos de bloques para facilitar la recuperación y verificación de la información. La información contenida en un bloque solo puede ser repudiada o editada modificando todos los bloques posteriores.

Gridcube fue fundada el 2017 y es un sistema que permite a las empresas implementar y administrar redes de blockchain para cualquier aplicación empresarial. Es el primer servicio en ofrecer soluciones completas de autoscaled, multi-cloud y multi-paradigm blockchain. Gridcube tiene sede en Santiago de Chile y San Francisco, Estados Unidos.

José Rosas se graduó en 2016 del Sunrise MBA, programa innovador con clases martes y jueves de 7:00 a 10:15 hrs. y los sábados de 09:00 a 12:15 hrs. Este MBA está pensado para optimizar el tiempo de sus alumnos, con clases en la mañana y cerca de sus trabajos (CentroParque, Las Condes, Santiago).



Se reúne Consejo Consultivo Empresarial de la FEN



Se realizó la primera reunión del Consejo Consultivo Empresarial de la Facultad con el nuevo Decano José De Gregorio, quien expuso frente a este grupo sus principales objetivos de trabajo.

Dentro de sus prioridades comentó que le gustaría que quienes componen este consejo pudieran apoyarlo a difundir las actividades de la FEN, que fueran activos en la búsqueda de financiamiento para apoyar la construcción de las nuevas obras que se están proyectando en la Facultad -como el X Center- y que lo ayuden en el desarrollo de un programa de mayor inclusión femenina en la Facultad.

En esta reunión participaron Loreto Leyton, Antonio Tuset, Javier Etcheberry, Lucía Pardo, Karen Poniachik, Félix de Vicente, Benjamín Holmes, Abel Bouchón, Marisol Bravo, Enrique Marshall, Ricardo Margulis y Francisca Castro.

Donaciones

FEN recibe importantes donaciones en apoyo a la infraestructura, internacionalización de sus estudiantes y becas de mantención



Durante 2018 se realizaron importantes donaciones para la Facultad. En el área de infraestructura, la más relevante fue la realizada por la empresa Arauco que donó 250 millones de pesos para la construcción del X Center, edificio pensado especialmente para nuestros alumnos y ex alumnos. Este espacio, que se construirá sobre el actual gimnasio, tendrá 2.100 m² y contará con salas multiuso, salas de estudio, cafetería, terrazas y un nuevo y moderno gimnasio.

Con respecto al área de apoyo estudiantil, la familia Luksic entregó 100 mil dólares para que 13 alumnos de las carreras de Ingeniería Comercial e Ingeniería en Información y Control de Gestión viajen durante un semestre a las universidades de Fudan

en Shanghai y Pekin University en Beijing.

Banco Santander, por su parte, también realizó su aporte anual en apoyo a la internacionalización de alumnos de pregrado. En esta oportunidad se entregó esta beca a siete estudiantes que viajarán a destinos tan diversos como Hungría, Alemania, Bélgica, Holanda y Australia.

Y, como es habitual, los distintos departamentos recibieron diversas donaciones para apoyar proyectos de investigación en sus respectivas áreas.

En las próximas semanas y para apoyar masivamente las donaciones a la Facultad, se lanzará una página web donde personas naturales y jurídicas puedan apoyar los distintos proyectos de crecimiento y apoyo estudiantil en que está embarcada la FEN.

Egresados FEN becaron a estudiante de pregrado



Hace un par de semanas se puso fin a una beca muy especial. Hablamos de la beca Hugo Bustamante -creada por el Grupo República (egresados de IC)-, que desde 2014 pagó parte importante del arancel de Macarena Salvadores, estudiante de Ingeniería Comercial, quien en 2018 egresó de su carrera.

Macarena, oriunda de Temuco, fue elegida por este grupo gracias a sus méritos académicos y sus necesidades socioeconómicas. Fue acompañada durante este tiempo por todos los integrantes del grupo República, para saber de sus avances y necesidades. "Este es un regalo que multiplica. Espero, en un par de años, poder devolver la mano y regalar la oportunidad a otra persona de estudiar en la Universidad de Chile", dijo Macarena, quién por estos días está terminando su práctica profesional en Banco Estado, específicamente en el área de Caja Vecina.

Nueva generación de estudiantes FEN reciben beca de familia Luksic para intercambio a China

Tres estudiantes de la Facultad de Economía y Negocios recibieron una beca de la familia Luksic que les permitirá estudiar por un semestre en una de las mejores universidades de China.

Los estudiantes beneficiados son Alessandro Campos Galaz, Camila Rebolledo Reygadas y Juan de Dios Martínez Bravo. Estos alumnos realizarán su intercambio en Peking University (PKU): Guanghai School of Management.

Para oficializar este beneficio, se organizó un encuentro donde participó el decano José De Gregorio; Fernanda Luksic, representante de la Fundación Luksic; Jeff Swiry, asesor de la Vicepresidencia Banco de Chile; Erich Spencer, encargado de Relaciones internacionales FEN; Carmen Gloria Bravo, directora de Bienestar Estudiantil, y Gabriela Tapia, jefa de Gabinete de la Escuela de Sistema de Información y Auditoría.

Durante el encuentro se anunció que ya se está escogiendo una tercera generación que partirá a China durante el próximo año. De esta manera se espera continuar con el programa en los próximos años a uno de los países considerados como uno de los más importantes polos de desarrollo económico, comercial y cultural.



51

Santander entrega beca de intercambio a estudiantes FEN



Beca Santander entregó el beneficio a siete estudiantes de FEN, quienes realizarán su intercambio estudiantil en el semestre de otoño de 2019.

En esta oportunidad, la actividad contó con la importante participación de autoridades de la Facultad, como el decano, José De Gregorio; la jefa de gabinete del Decanato FEN, Heidi Berner; el director de la Escuela de Economía y Administración (EEA), Roberto Álvarez, y la directora de la unidad de Nexo Internacional, Stephanie Dazin.

Felicitamos a:

Nicole Navarrete / Ingeniería Comercial / Hungría

Luis Acevedo / Ingeniería Comercial / Alemania

Susana Ponce / Ingeniería Comercial / Bélgica

Javiera Fuenzalida / Ingeniería Comercial / Bélgica

Nicole De la Barra / Ingeniería Comercial / Países Bajos

Javiera Zavalla / Ingeniería en Información y Control de Gestión / Australia

Escuela de Desarrollo de Talentos:

5 AÑOS ROMPIENDO BARRERAS EN LA BRECHA EDUCACIONAL

- 661* puntos en promedio en la PSU de matemáticas
- 574* puntos en promedio en Lenguaje, muy superior a los 427 puntos en promedio que obtienen los liceos técnico profesionales, incluso superior a los promedios de colegios particulares
- Un alumno obtuvo puntaje nacional en matemáticas*

* Resultados diciembre 2018

207

Alumnos en total

95%

Accedió a la educación superior a universidades de primera

112

Han entrado a la Universidad de Chile

84%

De ellos continúa estudiando en la educación superior

La EDT contribuye a mitigar la desigualdad en el acceso a la educación superior, trabajando con jóvenes sobresalientes de liceos técnico-profesionales de sectores vulnerables, brindándoles una formación integral y de excelencia que les permite acceder y graduarse de la educación superior para ser ciudadanos al servicio de nuestro país.