

TO BE

INGECO

Estudiantes / Comunidad / Sociedad



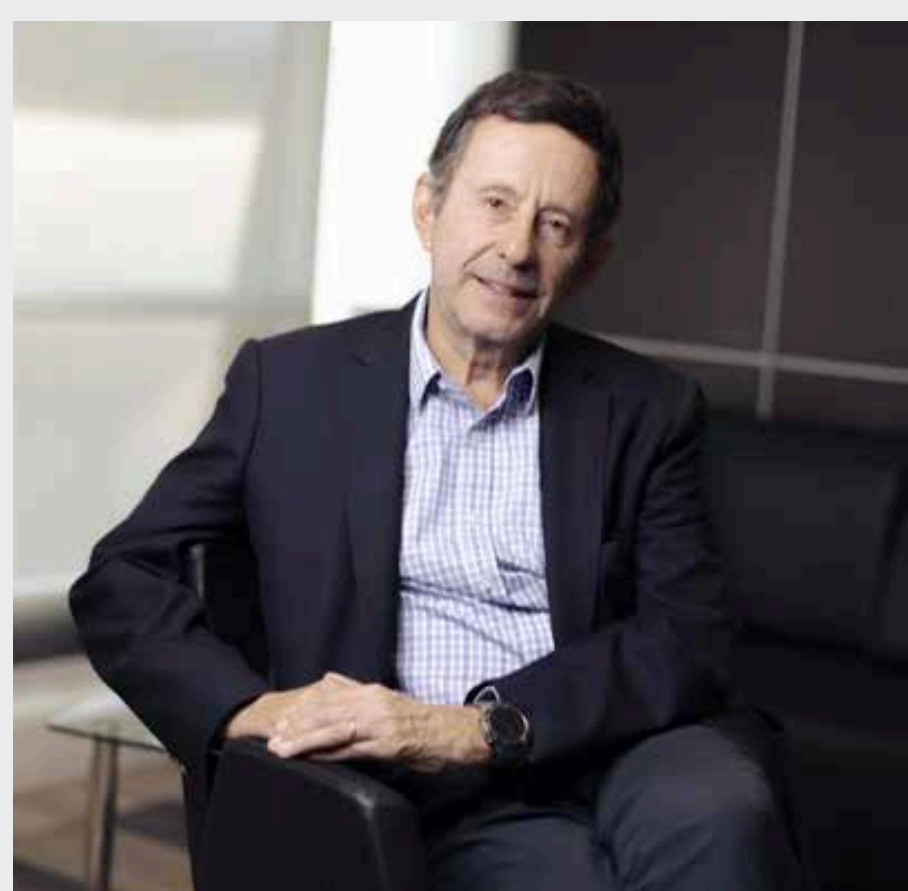
Universidad de Tarapacá



Arica - Chile

ENTREVISTA
JOSÉ DE
GREGORIO

9



EL ENCUENTRO DE LA SOCIEDAD CHILENA DE ECONOMÍA GENERÓ UN ESPACIO DE INTERCAMBIO DE CONOCIMIENTO, PERMITIENDO A LOS ESTUDIANTES Y EGRESADOS CONOCER COMO SE ENCUENTRA LA CIENCIA ECONOMICA DE CHILE Y DISTINTOS LUGARES.

ENTREVISTA
JOAN MELÉ

11

LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA ES ANFITRIÓN DEL 15º ENCUENTRO DE LA SOCIEDAD CHILENA DE ESTUDIOS REGIONALES.



ENTREVISTA
SOCHER
DIEGO PÉREZ

15

ANIVERSARIO
FAE

19

INGECO
AWARDS

21



GIRA DE
ESTUDIOS

23

AUTORIDADES

25



RECONOCIMIENTO

26



TALLARINATA

27

EDITORIAL

La carrera de Ingeniería Comercial fundada en 1966, hoy próxima a cumplir 60 años en el mercado, nos plantea diferentes desafíos siendo este uno más de tantos en el camino. Como carrera es nuestra responsabilidad contribuir al desarrollo de nuestra comunidad y generar un espacio de comunicación transversal, diversa y pluralista.

El contexto ha cambiado y el ejercicio de la profesión del/la Ingeniero Comercial es aquel llamado a mantener conectada a la empresa u organizaciones con estas nuevas necesidades de sus diferentes grupos de interés, valorando tanto el compromiso como reinventando los procesos, a fin de que, se permita responder a los escenarios que se vienen.

Como revista de la carrera de Ingeniería Comercial, nos interesa conectarnos con la comunidad, ofreciendo un espacio para transmitir información de interés de nuestra carrera como para la sociedad. Nuestra responsabilidad social, nos convoca a informar nuestro hacer, y con una especial dedicación queremos construir un espacio donde el lector se acerque y se conecte con nuestra carrera.

Esperamos que nuestra revista se distinga por integrar en sus publicaciones a académicos, egresados, estudiantes, autoridades y miembros de la comunidad en general. Su participación nos permitirá conocer distintas perspectivas sobre diversos temas que involucran tanto al ámbito profesional del Ingeniero Comercial como de nuestra región de Arica y Parinacota.

Los más de 50 años de historia han sido testigos del paso de diversas personalidades por nuestras aulas, quienes hoy contribuyen activamente a la comunidad desde sus respectivos ámbitos. A través de esta revista, buscamos reconocer su esfuerzo y, junto a ellos, reflexionar sobre las necesidades del profesional Ingeniero Comercial que será clave para las futuras generaciones.

Finalmente, aspiramos a que nuestra revista represente y proyecte la excelencia con la que formamos a nuestros profesionales: íntegros, competentes y comprometidos. Este, es uno de los grandes desafíos de nuestra carrera, por lo que extendemos la invitación a toda la comunidad, a ser parte de este camino, un camino que esperamos seguir contruyendo y enriqueciendo generación tras generación.

María Cristina Alfred Urizar

Directora General
Revista 2BINGECO
Jefa de Carrera Ingeniería Comercial

INGENIERÍA COMERCIAL





JOSÉ DE GREGORIO REBECO

Profesión: Ingeniero Civil Industrial y Magíster en Ingeniería de la Universidad de Chile.

Cargo: Decano de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile.

¿Cuáles creen que son los principales retos que enfrentará la próxima generación de economistas?

Es muy complejo porque estamos en un mundo con tantas cosas nuevas, entender el impacto de la tecnología, de las nuevas formas de mercado, de estos bienes que tienen precio cero porque también están asociados a otros negocios, entender primero la microorganización industrial; cómo se conforman esos sectores, con las implicancias agregadas que tiene todo el desarrollo tecnológico que estamos viendo hoy día en materia de empleo son, sin lugar a dudas, una tarea que ahora, tienen que trabajar muy duro.

¿Qué temas económicos están siendo subvalorados en la discusión pública y deberían estar más presentes?

Yo creo que, más que subvalorados, yo creo que hay temas como sobrevalorados en la discusión pública, o sea, existen temas más de fondo. Estamos discutiendo sobre cosas como las contribuciones, que es un tema importante para los hogares, pero nos desvían de los temas fundamentales y cómo, entendemos nosotros toda la organización de recursos. Entonces lo que yo diría es que, más que subvalorados, yo creo que estamos sobrevalorando discusiones muy de corto plazo sin pensar en las cosas más largas sobre el país.

JOSÉ DE GREGORIO



¿Qué factores considera esenciales para que la economía de Chile sea más resiliente frente factores externos como la crisis financiera, pandemia o tensiones geopolíticas?

Yo creo que hasta ahora lo han hecho bastante bien. Nuestro gran problema, más allá del tema de la resiliencia que hemos tenido, donde incluso hemos tenido resiliencia política; nosotros cambiamos gobierno y siguen las cosas más o menos parecidas. En este sentido, creo que lo más importante y lo que más tenemos que pensar es, qué hacer para progresar. Estamos hoy, en Arica y se debe trabajar en que sea más parejo todo a lo largo del país. Hay que pensar en las regiones más, un poquito también en el país de futuro en términos del bienestar, porque los temas ya como fundamentales, macros, de resiliencia, de alguna u otra manera, los hemos sabido abordar.

JOAN ANTONI MELÉ CARTAÑÁ



Profesión: Economista especializado en dirección financiera.

Cargo: Presidente de la Fundación Dinero y Conciencia y lidera el proceso de formación y desarrollo de la banca ética en la Región. Su visión de una nueva economía, basada en la dignidad del ser humano, está orientada a la acción.

¿Qué dilemas éticos enfrenta una institución financiera al equilibrar rentabilidad y propósitos sociales?

Sí, en momentos hay desafíos grandes de diversos tipos.

A veces te encuentras proyectos que son muy buenos para el mundo y que querrías financiar, pero ves que tal como están planteados no son viables económicamente.

Entonces ahí se abre una responsabilidad, al menos por nuestra parte, de asesorarlos, de cómo encontrar un camino para que aquello sí sea viable.

A veces, tal como te lo presenta el cliente, no es viable, pero cambiando algo sí que sería.

Y otros es al revés, que sí que son muy viables económicamente, pero tienen cosas que chocan con nuestros criterios éticos. La ética, no funciona por una estadística matemática. Esto es ético, esto no.

Por eso tenemos un comité, que se llama un comité de riesgos, donde diversas personas analizan los proyectos y valoran si hay que financiarlos o no. ¿Por qué deberíamos financiarlo? ¿Qué aporta al mundo? A veces hay cosas que son buenas, pero tienen un aspecto negativo. Por ejemplo, una vez financiamos una red de gasolineras en España, pero el 95% de los trabajadores eran con discapacidad; no era un proyecto de gasolina, era un proyecto social. Siempre es el dilema ver que aquello realmente aporte, o a veces incluso aprovechar que vamos a financiar para invitar al cliente a que haga cambios en su empresa. Mira, te voy a financiar, pero tienes que cambiar esto. El desafío siempre es acompañar a la empresa porque es difícil. Tú no puedes decir: "Tiene que ser perfecto". El desafío es cómo encontrar un camino que haga compatible la rentabilidad y el valor humano y social. La matemática sirve, pero el arte humano-social del encuentro es más importante en este caso.

¿Qué barreras ha enfrentado la banca ética para expandirse en países del latinoamericano?

Mira, empezamos muy bien. Hago lo que he comentado en la charla, dando muchas conferencias, que sigo dando.

Pero ha pasado este fenómeno: que cuando vino el COVID se instaló un miedo en la sociedad, pero después del COVID se ha quedado un miedo, un miedo raro, entonces se ha frenado mucho.

Las personas tienen miedo porque es un proyecto desconocido. El hecho de que digas banca ética todavía les asusta. Dicen: "Oye, no somos una pandilla romántica, somos banqueros". En los últimos tres años no he visto ni un solo proyecto que haya fallado. Pero lo más difícil es convencer a la gente de que no tengan miedo y que se comprometan, no con todos sus ahorros, pero que empiecen con una cantidad pequeña, que lo experimenten. O sea, ayudar a salir de la rutina de lo que se ha hecho toda la vida. Es que siempre lo hemos hecho así. Es que siempre hemos dicho que el Sol gira alrededor de la Tierra. Ya, pues no. Date cuenta de que la Tierra gira alrededor del Sol. Date cuenta de que la economía tiene que estar al servicio del ser humano. Entonces cuesta convencerla. Hay que tener mucha paciencia e insistencia. Por suerte va creciendo; cada vez más personas lo conocen. Yo espero que las personas que lo conocen, como ustedes hoy, pues lo difundan. Hoy hay una cosa muy interesante, que lo busquen. Pero veo que va más lento de lo que a mí me habría gustado.

Pero no para mí, sino porque si fuera más rápido, podríamos ayudar a cambiar muchas cosas en el mundo.

¿Sería posible que los bancos tradicionales logran adoptar los principios de la banca ética?

Es muy difícil, yo lo he intentado. De hecho, unos grandes bancos, no voy a dar nombres, pero los bancos de los más grandes de Latinoamérica, me llamaron, tuve entrevistas.

Les entusiasmó, pero cuando les dije una serie de cosas que había que hacer, incluso me ofrecía colaborar con ellos para hacer un proceso de transformación, pero también tienen miedo; dicen "dependemos de nuestros accionistas".

Bueno, es que hay que educar a los accionistas, entonces lo veo muy difícil.

Es más fácil crear un banco nuevo, por lo difícil que es, pero puedes empezar desde cero de una manera bien que intentar transformarlo. Lo veo muy difícil, muy difícil, o sea, lo he intentado.

Llevo como 10 años intentándolo. Y, de momento, no he conseguido. Y el único que me llamó para hacer un cambio, que era el presidente de Bancolombia, un banco que tiene como 15 o 16 millones de clientes, imagínate, un banco.

Y un hombre maravilloso me dijo: "Ayúdame a transformar esto".

Pero tuvo tantas oposiciones dentro y fuera; que le dieron dos infartos.

Sus hijos le dijeron, “papá, deja esto, yo no quiero que te mueras en esto, déjalo”. Y al final lo dejó. O sea, el único auténtico que quería hacerlo, por salud, lo tuvo que dejar. Entonces, veo muy difícil que un banco tradicional pueda cambiar, hoy. Pero es más de cara a la galería para quedar bien que convicción profunda de que hay que cambiar. ¿Es posible que cambien? No lo sé. En la vida todo puede cambiar.

Pero si nosotros tenemos mucho éxito, nuestro éxito les ayudaría a cambiar. Por eso es importante que podamos tener miles de clientes, llegar a tener una licencia bancaria. A esta gente le va bien. Ahí sí, pero falta un poco todavía.

¿Qué dilemas ético podrían presentarse al decidir entre la rentabilidad económica y el beneficio social?

Nosotros, por ejemplo, hay proyectos que, para que sean viables, al cliente que te pida un préstamo no le puedes cobrar una tasa de interés muy elevada; si no, no es viable. Entonces, nuestra tarea es buscar clientes que estén dispuestos a ganar un poco menos, pero para ayudar a que esto salga adelante. Y los encontramos. O sea, no es un dilema ético, es un trabajo, un esfuerzo para explicar y convencer. Y sí, encontramos clientes que en vez de ganar un 10, me quedo con un 8 o con un 7, pero aparte de una rentabilidad económica, veo que hay una rentabilidad social. Y siempre conseguimos encontrar gente que está dispuesta a hacerlo.

¿Qué acciones podríamos hacer para vencer esos miedos?

Bueno, algunas horas he contado. Yo desde hace muchísimos años, desde hace 50 años, me levanto cada día muy temprano y dedicó un tiempo diario al silencio, a la quietud interior. O sea, hago meditación, lecturas.

Esto es imprescindible, porque esto te permite conectar contigo mismo. Hoy, sobre todo los jóvenes, vivís con este celular, enfocados todos los días. Esto es un ataque que les están haciendo, y no lo veis.

No digo que no se use, pero lo primero es conectar con tu ser interior. Y para esto necesitas tiempo, paciencia y dejar espacios. Porque cuando encuentras esto, el miedo va desapareciendo.

O sea, yo digo, yo perdí mi miedo. Yo ya tenía un camino interior, pero vivía una contradicción. Tenía un camino interior, pero luego mi vida era muy cómoda.

Director de un banco, un buen salario. La vida me puso a prueba. ¿Hay que hacerlo? Hazlo tú. Entonces, aquella noche me di cuenta que entre lo que yo estaba leyendo, meditando o hablando, por un lado, y lo que iba a hacer, eran dos cosas diferentes. Yo no puedo decir que no; si yo digo que no a esta propuesta, nunca más en la vida puedo hablar en público.

O sea, no sería coherente. Tuve que vencer no solo ese miedo, sino esa tendencia a la vida cómoda y sin problemas que nos han inculcado. Mis propios amigos, te complicas la vida.

Retírate, vives sin trabajar. Y cuando funcione en Latinoamérica, mi solución sería crear un banco ético en New York, delante de Wall Street, donde está la sede financiera. Y luego irme a Arabia, Japón, yo qué sé y morir con esto. Pero a los 56 conseguí hacer este cambio. Es que era un mundo interior, pero luego la vida te presenta un desafío adelante, y al momento que te lo presenta, a mí me vino muy tarde. Igual me vinieron cosas antes y no las supe ver. Por eso me gusta hablar con jóvenes y estar alerta. No esperes hasta los 56 años. A mí me educaron, bueno, te compliques la vida, una vida segura, un buen trabajo, a final de mes cobras. Ya, pero... Ahora miro hacia atrás y digo, ¿Por qué tardé tanto? Ahora estoy en busca del tiempo perdido, lo que no hice los primeros 56. Que sí que hice cosas, es un camino interior, pero luego también vivir preguntando el mundo que necesita. ¿Qué puedo aportar al mundo? Vivir con esta pregunta. Entonces, cuando uno vive con esta pregunta interior, la vida te mostrará en qué momento, y cuando venga, tener el coraje de hacerlo. Es una serie de factores, pero lo de leer biografías, libros, Hay un libro que se llama Armas de Instrucción Masiva, escrito por un tal John Tyler, un profesor norteamericano, que muestra documentalmente cómo hay un plan de educación masiva, para que haya buenos médicos, buenos ingenieros, buenos economistas, que luego trabajen y ganen dinero, pero no pienses mucho.

Todo lo que son humanidades, literatura, filosofía, ¿para qué sirve? Sirve para que seas humano. Por eso no les interesa demasiado, no es práctico.

Lo que quiere es que la gente piense, que tenga un criterio propio. Por eso tengo que advertir. Yo sé que la gente esperaba otra conferencia, un economista.

Vivir con esta pregunta, ¿por qué hay tanto dolor en el mundo? Hay mucho dolor, hay mucho sufrimiento que nos hacemos unos a otros por la ignorancia, por el egoísmo. Buscar, prepararse, hay que prepararse mucho.

Para mi gusto, las carreras universitarias son demasiado unilaterales. Pero todas las carreras deberían tener literatura, filosofía o mitología. Algo que te ayude.

Dialogar entre vosotros, pero no en chats; encontraros y hablar, esto se ha perdido.

Me lo contó otro día un profesor de la Universidad de Madrid. Dice: “Los jóvenes vienen analfabetos; el vocabulario que tienen es de 500 palabras”.

Esto ha hecho que la gente tenga emoticones y no sepa hablar. Pero si no sabes hablar, no sabes pensar, y eso es un problema.

Después decía: “Estáis en peligro, no os sabéis”. Alguien nos tiene que avisar.





DIEGO PÉREZ

Cargo: Académico de la Universidad de New York. Especializado en la investigación de la macroeconomía internacional en economías abiertas.

Profesión: Doctor en Economía por la Universidad de Stanford

¿Qué mecanismo permite que un tipo de cambio competitivo impulse el desarrollo de ciertos sectores productivos?

Lo que termina ocurriendo cuando uno mantiene un tipo de cambio competitivo es que los sectores que exportan, se vuelven más competitivos. Es más barato para ellos poder obtener recursos en la economía doméstica, por ejemplo, contratar empleo o obtener inputs para su producción, porque pueden vender a la economía extranjera a un precio más competitivo.

¿Cómo se equilibra la necesidad de un tipo de cambio competitivo con la estabilidad de precios e inflación?

Esa es una gran pregunta y lo que implica es que hay que tener cuidado cómo se interviene en el tipo de cambio y qué política se usa, es decir, qué herramienta se usa. Si se usa una herramienta monetaria, puede ocurrir que las depreciaciones del tipo de cambio terminen en un incremento de precio.

Entonces, puede ser un riesgo para la inflación, tratar de mantener un tipo depreciado si, es que se hace mediante una herramienta monetaria, es decir, se expande la base monetaria.



Lo que nosotros expresamos en nuestro trabajo académico es que, si uno interviene en el mercado cambiario, por ejemplo, comprando reservas internacionales y emitiendo deuda pública, lo que explota es una imperfección del acceso a los mercados financieros que puede bajar el tipo de cambio real sin necesariamente tener mayor inflación. Entonces, cuando uno usa intervención cambiaria esterilizada, no hay tanto riesgo de que la depreciación cambiaria real se traslade a inflación.

¿Qué papel juegan los organismos internacionales y acuerdos comerciales en limitar esta política?

Esta es una política con la que hay que tener cuidado cuando se piensa desde una perspectiva global, porque si uno piensa que para todos los países es mejor, es deseable tener el tipo de cambio depreciado para crecer, eso no se podría obtener para todos los países, porque un tipo de cambio depreciado de un país implica un tipo de cambio apreciado para el otro país.

Entonces, cuando todos los países se ponen a competir, no necesariamente esta política va a llevar a buen puerto.

Por eso hay un rol para los organismos internacionales de tratar de mediar y coordinar estos esfuerzos de política cambiaria.

ENTREVISTAS



**Orador de charla:
“Una nueva economía
basada en la
dignidad humana y el
cuidado del planeta”**



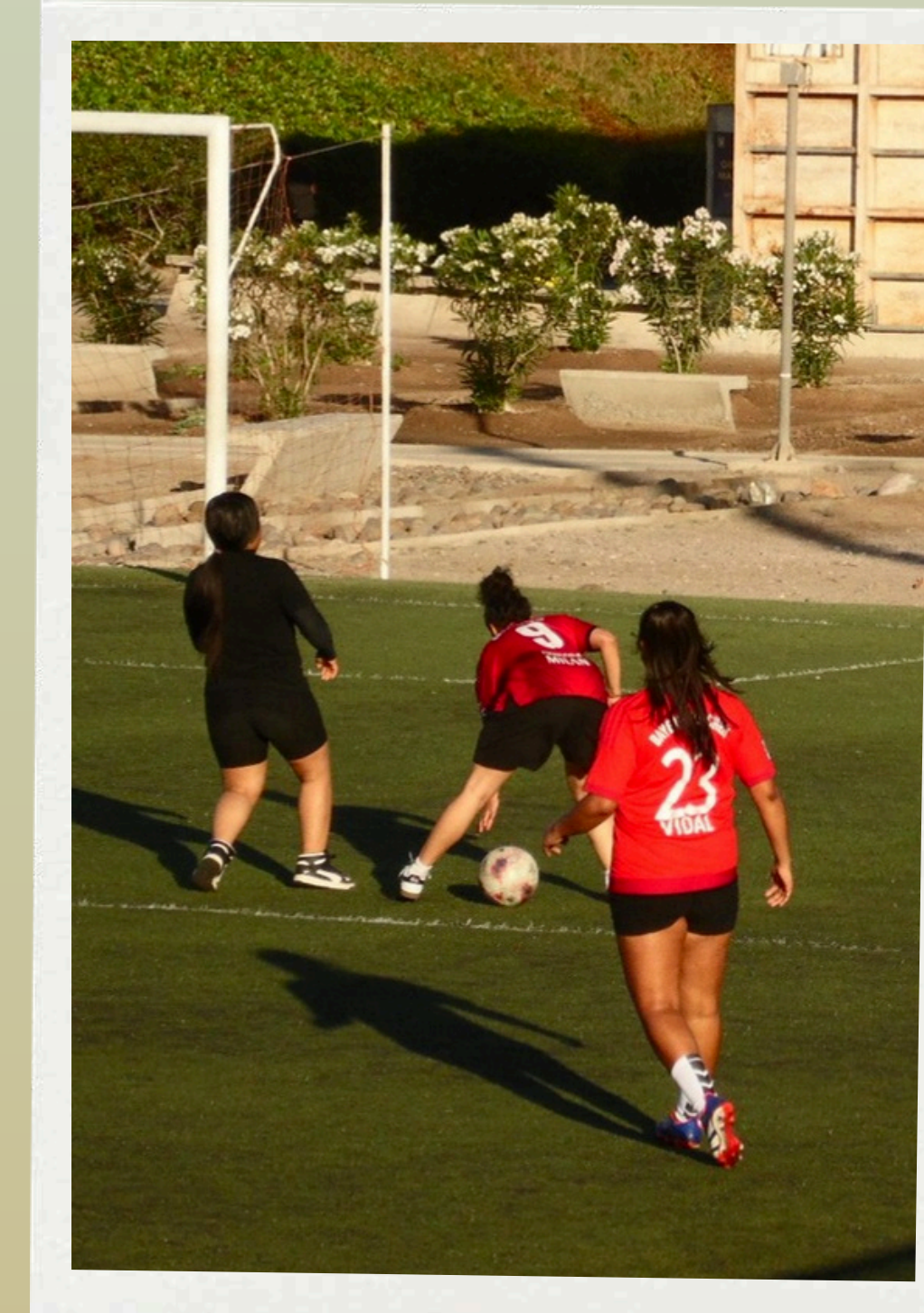
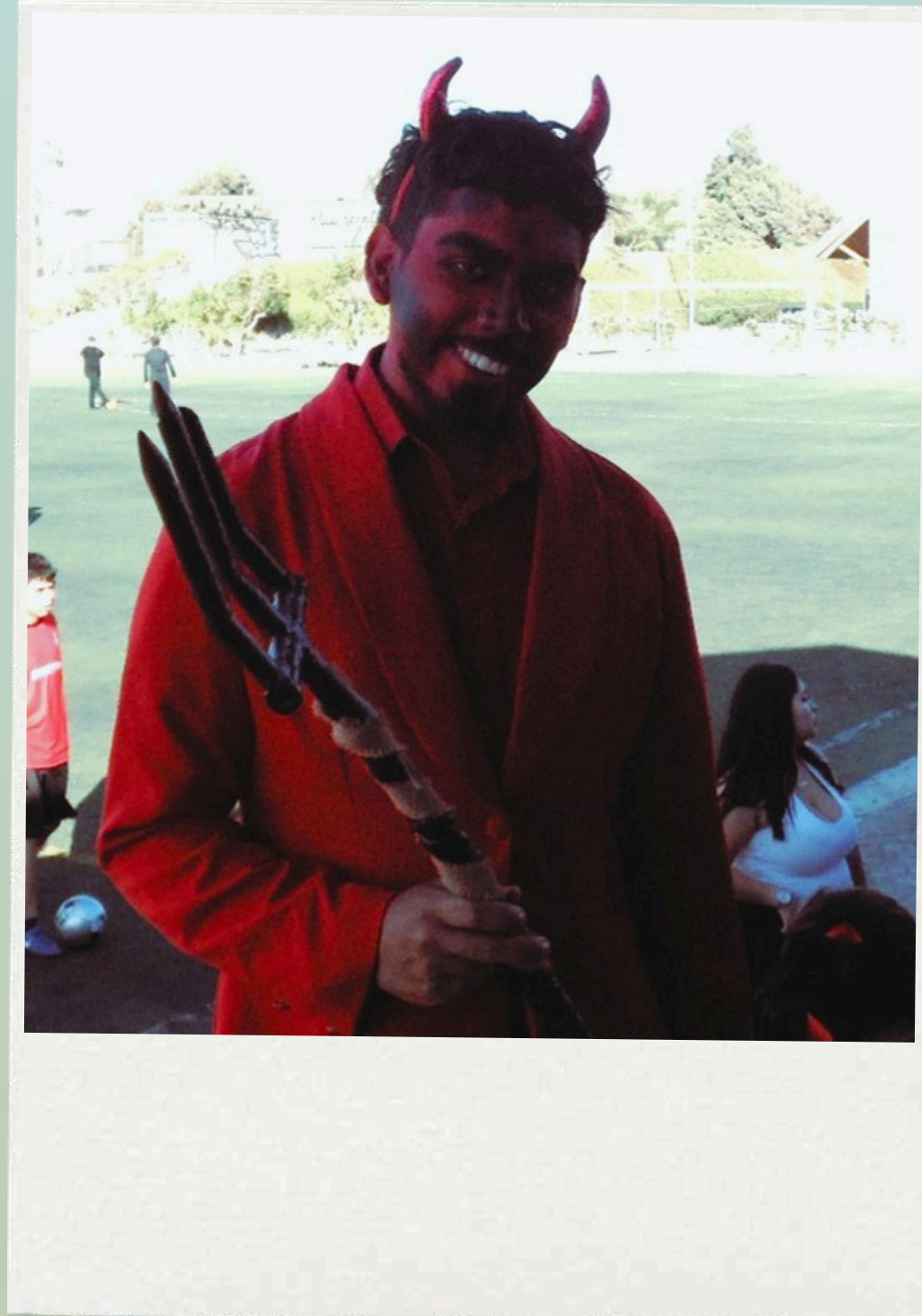
CONGRESO



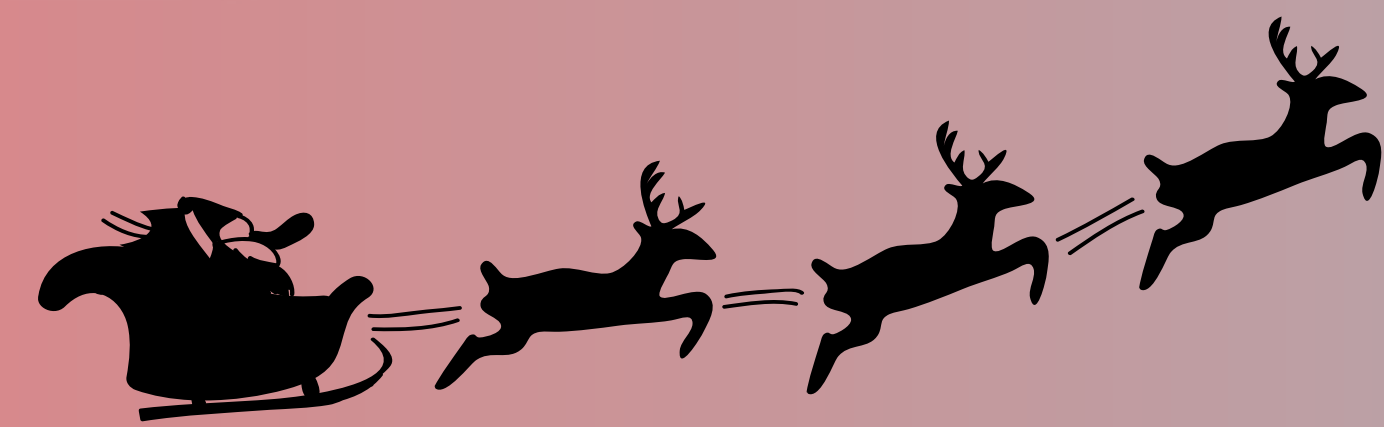
ANIVERSARIO FAE 2025



UNIVERSIDAD DE TARAPACÁ
Universidad del Estado



INGECO AWARDS 2025



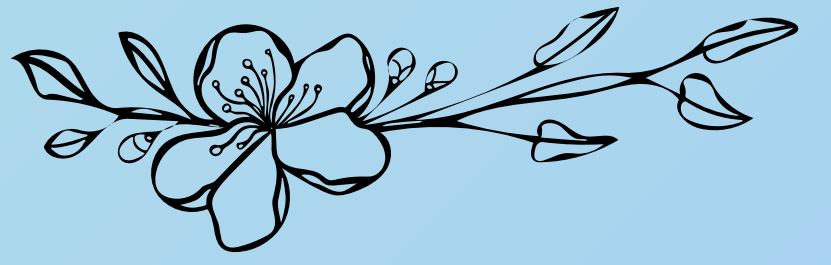
Cena navideña



GIRA DE ESTUDIOS



2025



Sur de Chile



INGENIEROS COMERCIALES ASUMEN NUEVOS DESAFÍOS COMO AUTORIDADES REGIONALES



Se felicita a las nuevas autoridades regionales: Mauro Hidalgo, Seremi Minería; Romina Cifuentes, Seremi de Economía; Francisco Meza, Seremi de Vivienda; Cristian Sayes, Delegado Presidencial. Todos ellos, Ingenieros Comerciales, asumen este importante desafío con el compromiso de aportar al desarrollo y bienestar de la región.

DISTINCIÓN AL MÉRITO DIRECTIVO

Destacamos y felicitamos a nuestra Jefa de Carrera, María Cristina Alfred Urizar quien ha sido distinguida con el Reconocimiento al Mérito Directivo otorgado por la Universidad de Tarapacá, en reconocimiento a su destacada gestión, integralidad profesional y significativa contribución al desarrollo y fortalecimiento de la carrera. Este importante logro refleja su compromiso sostenido con la excelencia académica, la formación de calidad y el crecimiento institucional.



MARÍA CRISTINA ALFRED

Tallarinata Ingeco



DIRECCIÓN

María Cristina Alfred Urizar

ENTREVISTAS

Karen Flores

Andrea Mamani

Nicole Zambrana

Cristian Marín

REDACCIÓN

Katalina Mancilla

DISEÑO

Andrea Mamani

Catalina Fierro

Nicole Zambrana



CONVENIOS



CONTACTANOS

 editorialingeco@gmail.com

 [Ingcomercialuta](https://www.instagram.com/ingcomercialuta)