



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y FINANZAS

HORIZONTES EMPRESARIALES

ISSN 0717-9901

*Editorial

*Artículos de investigación

Michaelene Huerta-Dueña

Sergio A. Sandoval-Godoy

Juan Martín Preciado-Rodríguez

EMPRESAS CÁRNICAS EN EL NOROESTE DE MÉXICO: ANÁLISIS EXPLORATORIO EN LA MEDICIÓN DE LOS SISTEMAS DE CALIDAD Y DESEMPEÑO EMPRESARIAL

María Yessenia Castro Paredes

CONFLICTO DE INTERESES ENTRE LA PROPIEDAD Y EL CONTROL, Y SU IMPACTO EN LOS RESULTADOS FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS: ESTUDIO APLICADO A BANCOS QUE OPERAN EN CHILE

Yoana P. Bermúdez G

Eduwin Andrés Flores Orejuela

Felipe Montealegre Bustos

UN APORTE DE LOS LINEAMIENTOS DE LA PLATAFORMA TECNOLÓGICA. A PARTIR DEL ANÁLISIS EMPLEO Y EMPRESAS EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN ÁREA METROPOLITANA DE BUCARAMANGA

*Ensayos

Andrés A. Acuña-Duarte

REFLEXIONES SOBRE EL FORTALECIMIENTO DE LA PARTICIPACIÓN DEMOCRÁTICA EN CHILE Y EL DISEÑO DE POLÍTICA PÚBLICA

**HORIZONTES
EMPRESARIALES**
Indexada en EBSCO

AÑO 16 – Nº1

*Revista dedicada a cultivar y divulgar
el conocimiento en el campo de las
finanzas y la economía*

Coordinador editorial
Luis Méndez Briones

Consejo editorial
Mauricio Gutiérrez Urzúa
Luis Méndez Briones
Humberto Ortiz Soto

Comité editorial
Arcadio Cerda Urrutia,
Universidad de Talca, Chile

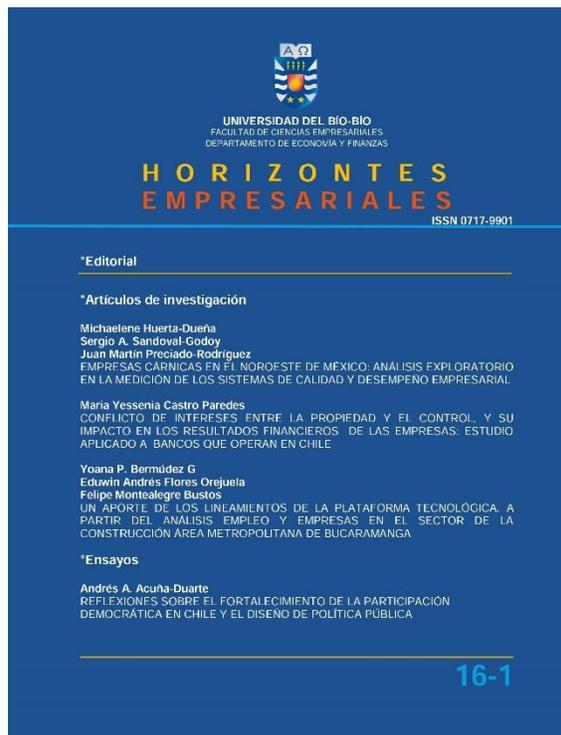
Samuel Mongrut Montalván,
*Instituto tecnológico de Monterrey,
México*

Jorge Pérez Barbeito,
Universidad de Santiago de Chile

Oswaldo Pino Arriagada
Universidad del Bío-Bío, Chile

Claudio Rojas Miño,
Universidad de Talca, Chile

Ignacio Vélez Parejas
Universidad de los Andes, Colombia



ISSN 0717-9901
ISSN ON LINE 0719-0875

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
Y FINANZAS

Avenida Collao 1202 – Casilla 5-C
hempresa@ubiobio.cl
Concepción- Chile

Suscripciones
Chile: \$30.000 por año
Extranjero: U\$\$ 80 por año
Incluye franqueo por correo ordinario

HORIZONTES EMPRESARIALES

AÑO 16 – N°1

MAYO DE 2017

INDICE

| | |
|---|-----------|
| *Editorial..... | 3 |
| *Artículos de investigación | |
| Michaelene Huerta-Dueña Sergio A. Sandoval-Godoy Juan Martín Preciado-Rodríguez EMPRESAS CÁRNICAS EN EL NOROESTE DE MÉXICO: ANÁLISIS EXPLORATORIO EN LA MEDICIÓN DE LOS SISTEMAS DE CALIDAD Y DESEMPEÑO EMPRESARIAL..... | 4 |
| Maria Yessenia Castro Paredes CONFLICTO DE INTERESES ENTRE LA PROPIEDAD Y EL CONTROL, Y SU IMPACTO EN LOS RESULTADOS FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS: ESTUDIO APLICADO A BANCOS QUE OPERAN EN CHILE..... | 18 |
| Yoana P. Bermúdez G Eduwin Andrés Flores Orejuela Felipe Montealegre Bustos UN APORTE DE LOS LINEAMIENTOS DE LA PLATAFORMA TECNOLÓGICA. A PARTIR DEL ANÁLISIS EMPLEO Y EMPRESAS EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN ÁREA METROPOLITANA DE BUCARAMANGA..... | 42 |
| *Ensayos | |
| Andrés A. Acuña-Duarte REFLEXIONES SOBRE EL FORTALECIMIENTO DE LA PARTICIPACIÓN DEMOCRÁTICA EN CHILE Y EL DISEÑO DE POLÍTICA PÚBLICA..... | 55 |
| Currículum de los miembros del comité editorial..... | 63 |
| Normas para autores..... | 64 |

EDITORIAL

En las economías modernas en que los mercados tienen un rol fundamental como mecanismo asignador de recursos, el análisis del mercado del trabajo resulta fundamental dado que alrededor del 60% de la renta nacional proviene de la renta del trabajo. No obstante, en este espacio, por su naturaleza, el *bien o servicio* transado es el trabajo, que como tal, es indivisible de las personas. Además en este mercado, los oferentes son las personas y los demandantes las empresas. En la práctica presenta un conjunto de imperfecciones que obligan la existencia de algún tipo de regulación, la principal de ellas la fijación del salario mínimo. Otro aspecto deficitario es la falta de información lo cual mantiene segregado a los oferentes con los demandantes. Unos y otros no saben dónde ubicar un puesto de trabajo, como negociar un determinado nivel de salario, en qué áreas se pueden capacitar quienes están desempleados, o como las empresas podrían elevar la productividad de sus trabajadores, entre otras dificultades.

Para suplir los problemas señalados en algunos países se han implementado observatorios laborales que para que sean virtuosos deben reunir, en una triada integrada, a un sistema de información que procese datos y entregue información a los actores del mercado, haga monitoreo del mismo e investigue las relaciones de causa-efecto de diversos fenómenos que ocurren en dicho mercado.

El sistema de información consiste en un organismo capaz de capturar datos, procesarlos mediante un modelo articulado y sostenido en una plataforma de hardware y software que lo haga posible, y transformarlos en información de salida útil para oferentes, demandantes y entidades intermediarias y reguladoras de dicho mercado.

El monitoreo debe aportar informes periódicos de la coyuntura laboral del país o de la región en que se implementa y hacer seguimiento de las políticas de empleo sectorial y territorial y cada cierto tiempo, analizar la estructura del mercado que se monitorea.

La investigación tiene como propósito ahondar la observación y el monitoreo de cada observatorio. Entre los diversos temas posibles de estudiar, fundamental resultan ser las proyecciones de la oferta y demanda de trabajo y evaluar el impacto de las políticas de empleo. Otros temas pueden ser los fenómenos de “histéresis del desempleo” que se manifiestan cuando la actividad productiva se recupera y el desempleo se torna un fenómeno permanente.

En Horizontes Empresariales deseamos dar cabida a estos temas de estudio, serán bienvenidos pues es una línea de trabajo y de investigación que hemos comenzado a desarrollar en el Departamento de Economía y Finanzas.

Para muestra en este número se incluye un estudio sobre el empleo en empresas de la construcción, en Bucaramanga, Colombia y una investigación sobre calidad y desempeño empresarial en México. En temas financieros un estudio en bancos sobre el conflicto de intereses entre la propiedad y el control institucional y su impacto en la rentabilidad. En el ámbito de la sociedad una reflexión sobre el fortalecimiento democrático y las políticas públicas. Como siempre, deseamos que estas materias sean del gusto de nuestros lectores.

Luis Méndez Briones
Coordinador Editorial
Revista Horizontes Empresariales

ARTÍCULOS DE INVESTIGACIÓN

EMPRESAS CÁRNICAS EN EL NOROESTE DE MÉXICO: ANÁLISIS EXPLORATORIO EN LA MEDICIÓN DE LOS SISTEMAS DE CALIDAD Y DESEMPEÑO EMPRESARIAL

MEAT PRODUCING COMPANIES IN NORTHERN MÉXICO: AN EXPLORATORY ANALYSIS IN THE MEASURING OF THE QUALITY SYSTEMS AND BUSINESS PERFORMANCE

Michaelene Huerta-Dueñas

Estudiante del Programa de Doctorado en Ciencias, Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, A.C. [CIAD], Apartado Postal 1735, C.P. 83304, Hermosillo, Sonora, México.
michaelene@estudiantes.ciad.mx

Sergio A. Sandoval-Godoy

Investigador Titular y Coordinador del área de Desarrollo Regional, CIAD, Apartado Postal 1735, C.P. 83304, Hermosillo, Sonora, México.
ssandoval@ciad.mx

Juan Martín Preciado-Rodríguez

Profesor-Investigador Asociado del área de Desarrollo Regional, CIAD, Apartado Postal 1735, C.P. 83304, Hermosillo, Sonora, México
mpreciado@ciad.mx

Resumen

Esta investigación tiene por objetivo efectuar un análisis exploratorio acerca de la medición entre la utilización de los sistemas de calidad implementados por distintas empresas cárnicas y su relación con el desempeño empresarial. Se toman como referentes cuatro empresas de un municipio del norte de México, cuyo análisis se apoya en una metodología mixta basada en encuestas estructuradas y cuestionarios-guías de entrevistas a directivos y gerentes. Los resultados ponen de manifiesto, no solo la relevancia del diseño metodológico de medición para ser replicado en otros estudios de caso, sino además, teje coincidencias con otros estudios que concluyen que las empresas con mayor cantidad de sistemas de calidad tienen mejor desempeño en los montos de producción y ventas.

Palabras claves: sistemas de calidad, normatividades de calidad, metodologías de calidad, desempeño empresarial.

Códigos JEL: L66; M100

Abstract

The purpose of this research is to make an exploratory analysis of the measure between the use of quality systems implemented by different meat companies and its relationship with business performance. As reference, four companies of a Northern Mexican city were chosen, and their analysis was supported on a mixed methodology based on structured interviews and guide survey questionnaires applied to managers and executives. The results manifest not only the relevance of the methodological measuring design in order to be replicated in other case studies, but also threads coincidences with other studies that conclude that the companies with a greater number of quality systems have a better performance in the production and sales amounts.

Keywords: quality systems, quality normativities, quality methodologies, enterprise performance.

JEL classification: L66; M100

Agradecimientos

Esta investigación ha sido financiada por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT) bajo el proyecto de tesis doctoral "Sistemas de Calidad en establecimientos de Tipo Inspección Federal". Del mismo modo, los autores agradecemos la colaboración de las empresas estudiadas que nos han facilitado los datos necesarios para realizar este trabajo.

1. INTRODUCCIÓN

La necesidad de garantizar la mejora continua de los productos a lo largo de toda la cadena productiva ha provocado un interés creciente de las gerencias por la aplicación de los sistemas de calidad (SC). Estos se definen como el conjunto de normatividades y metodologías que se interrelacionan entre sí para dirigir y controlar los procesos productivos de las empresas, a partir desde un enfoque donde prevalece una cultura y orientación hacia la calidad y la mejora continua (Camisón, Boronat-Navarro, Villar-López, y Puig-Denia, 2009; Álvarez-García, Vila-Alonso, Fraiz-Brea, y Río-Rama del, 2014). Las normatividades de calidad (NC) son el conjunto de certificaciones y acreditaciones que contienen las especificaciones técnicas y criterios precisos para los procedimientos de gestión exigidos por un organismo regulatorio, los cuales otorgan una garantía escrita de que un producto está en conformidad con ciertas normas (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO], 2004a). Adicionalmente, las metodologías de calidad (MC) son el cúmulo de técnicas y herramientas¹ que constituyen la dimensión operativa necesaria para apoyar el aseguramiento de la calidad y la puesta en marcha de los procesos de mejora continua en la empresa (Álvarez-García et al., 2014).

En los últimos años, se ha producido un creciente interés por los impactos que generan los sistemas de calidad en el desempeño empresarial. Éste se entiende como la capacidad de las empresas para obtener el desempeño operativo y financiero esperado (Calantone, Cavusgil, & Zhao, 2002), derivado de al menos cuatro indicadores: eficiencia en el uso de la tecnología, montos de producción, ventas y exportaciones. De hecho, se ha comprobado que tanto las normatividades como las metodologías conllevan al incremento del desempeño operacional; no obstante, algunas investigaciones ponen en entredicho la existencia de una relación positiva entre las certificaciones y el desempeño financiero (Lo, Yeung, & Edwin-Cheng, 2011; Moura-Duarte, Ledur-Brito, Di-Serio, & Silveira-Martins, 2011; Chikuku, Chinguwa, & Macheka, 2012; Tarí-Guilló y Pereira-Moliner, 2012; Ul-Hassan, Mukhtar, Ullah-Qureshi, & Sharif, 2012; Marín-Vinuesa, 2013; Morelos-Gómez, Fontalvo, y Vergara, 2013; Mahnaz, 2014; Pérez-Méndez & Machado-Cabezas, 2015).

En el caso de las empresas cárnicas de México, las certificaciones y metodologías de calidad, aun cuando su empleo es todavía limitado y restringido para unas cuantas (López-Palacios, Muñoz-Rodríguez, Leos-Rodríguez, y Cervantes-Escoto, 2010; Álvarez-García et al., 2014), ha generado resultados positivos en términos del crecimiento de la producción y exportación, además de que han sido identificadas como ineludibles para incrementar la rentabilidad de las empresas (Boyer y Freyssenet, 2003).

Cabe señalar que en la revisión de la literatura se detecta que los estudios sobre los efectos de los sistemas de calidad, se han realizado mayormente en la industria automotriz, metal-mecánica, electrónica, del mueble, bebida y de servicios, con base en las normas ISO y el modelo Europeo de Excelencia, al encontrarse una ausencia clara de otras normatividades que aparentemente podrían ser de uso común en las agroindustrias alimentarias. Dentro de la industria alimentaria se reporta el uso de algunas certificaciones de calidad, más no se analiza el efecto que éstas tienen sobre el desempeño empresarial. Así también, se observa un vacío de información documentada dentro del manejo integrado de los sistemas de calidad tanto de las metodologías como de las certificaciones.

Con el propósito de cubrir parte de estas ausencias y con la finalidad de identificar cómo es que los sistemas de calidad en las empresas cárnicas bovinas y porcinas, dedicadas a comercializar productos en el mercado nacional y de exportación, inciden significativamente en el desempeño empresarial, se presenta un estudio de caso. Éste tiene como referencia a cuatro empresas de la ciudad de Hermosillo, capital del estado de Sonora, ubicada en el noroeste de México, que tiene

¹ Las técnicas de calidad son el conjunto de procedimientos necesarios para alcanzar un objetivo, tales como *seis sigma* y *benchmarking*; mientras que las herramientas de calidad son los instrumentos que se utilizan para llevar a cabo una actividad, como el *control estadístico del proceso* y los *diagramas de flujo*.

colindancia en su frontera norte con el estado de Arizona, Estados Unidos; con el Golfo de California en el litoral oeste; al este con Chihuahua y al sur con Sinaloa.

El trabajo está estructurado en cuatro partes: primero, se realiza una revisión de la literatura, para dar cuenta de las particularidades que adquieren la aplicación de los sistemas de calidad en la industria manufacturera. Así, se infiere, que el desempeño empresarial no depende tanto del tamaño de la firma, sino del conocimiento especializado que se tiene de dichos sistemas, como del giro empresarial y los requerimientos de inversión de capital. Seguidamente se presenta la metodología de investigación donde se describen las características del trabajo, las empresas seleccionadas, el tamaño de la población, los instrumentos utilizados y el método de análisis. En el tercer apartado, se presentan y discuten los resultados de la investigación y, finalmente, se exponen las conclusiones más relevantes.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

Aunque la calidad no es un tema nuevo, al menos en las últimas cuatro décadas del desarrollo de la sociedad industrial moderna, han resurgido nuevos parámetros para su medición y numerosos argumentos para su estudio. En algunos segmentos de la industria se ha identificado que la calidad constituye una de las seis estrategias que permiten el incremento de los niveles de rentabilidad en las empresas. Se destaca que la calidad, en productos de gama alta² – por ejemplo–, desempeña un papel mayor que las estrategias de diversidad de la oferta, flexibilidad productiva, volumen de producción, innovación y reducción permanente de costos (Boyer y Freyssenet, 2003).

Lo anterior, ha generado que durante los últimos años se hayan realizado diversos estudios acerca de las implicaciones que conlleva la implementación de sistemas de la calidad. No obstante, éstas únicamente se han centrado en el análisis de certificaciones ISO 9000, Q y en el modelo Europeo de Excelencia dentro de ciertas industrias del sector manufacturero y de servicios, principalmente en España, Europa, Estados Unidos y China.

Numerosas investigaciones que analizan el impacto que ejercen las normatividades sobre el desempeño operacional concluyen que éste es positivo (Ul-Hassan et al., 2012; Morelos-Gómez et al., 2013; Sánchez-Ollero, García-Pozo, y Marchante-Mera, 2014). Ahora bien, la relación entre los estándares de calidad con el desempeño financiero es controversial, puesto que algunos trabajos argumentan que las empresas certificadas obtienen un mejor desempeño que las que carecen de normatividades de calidad (Tarí-Guilló y Pereira-Moliner, 2012; Ul-Hassan et al., 2012; Morelos-Gómez et al., 2013; Mahnaz, 2014; Pérez-Méndez & Machado-Cabezas, 2015), mientras que otros, no encuentran evidencia alguna de dicha relación (Heras y Landín, 2011; Lo et al., 2011; Moura-Duarte et al., 2011; Chikuku et al., 2012; Marín-Vinuesa, 2013).

Diversos autores sugieren que esta disputa es ocasionada por las distintas razones que guían a las empresas a certificarse; ya que, en efecto, las empresas que se certifican por motivos internos, relacionados con la mejora de la eficiencia y el control de la empresa, consiguen un mejor desempeño financiero (Llopis & Tarí-Guilló, 2003; Martínez-Costa y Martínez-Lorente, 2008), respecto a aquellas que lo hacen presionadas por motivos externos, referentes a la imagen que proyecta la calidad y a las presiones por parte de los gobiernos y los consumidores (Heras, Landín, & Casadesús, 2006; Marín-Vinuesa, 2013).

Cabe aclarar, como sugieren Tarí-Guilló y Pereira-Moliner (2012) que el tamaño de las empresas no es un factor clave para entender la relación entre las certificaciones y el desempeño financiero, por lo que ser una empresa pequeña no es una dificultad en la adopción de

² Los productos de gama alta se refieren a todos aquellos artículos de lujo con alto valor comercial y calidad superior, dirigidos a los segmentos de población de clase alta.

normatividades de calidad. Sin embargo, Heras y Landín (2011), sostienen que las empresas con mejor rentabilidad tienden con mayor frecuencia a certificarse.

Por otra parte, existe una carencia de investigaciones que vinculan la relación entre las normatividades y las metodologías de calidad. Sin embargo, se reporta que las empresas que emplean una mayor cantidad de metodologías de calidad obtienen un mejor desempeño operacional, sin importar el tamaño de la empresa (Ahmed & Hassan, 2003). Álvarez-García et al. (2014) afirman que no existen diferencias significativas en la utilización de metodologías de calidad en las empresas pequeñas y medianas. No obstante, las metodologías de calidad cuantitativas como el *control estadístico del proceso*, *seis sigma*, *Análisis de Modo y Efecto de Fallas*, entre otras, son utilizadas con menor frecuencia que las de tipo cualitativo, puesto que requieren un mayor grado de conocimiento especializado e implican una mayor inversión monetaria, ya que son éstas las que se relacionan en mayor grado con el desempeño operacional de las empresas (Heras, Marimon, y Casadesús, 2009).

De hecho, Heras et al. (2009), comprobaron que las empresas con sistemas de calidad avanzados emplean metodologías de calidad cuantitativas, y muestran más interés en su uso. Además, Álvarez-García et al. (2014), reportan que sobre todo en empresas de servicios las metodologías de calidad cuantitativas como el *diagrama de Pareto*, *el diagrama de correlación* y *la casa de la calidad*, no se implementan debido a que se desconocen; en caso contrario, las metodologías cualitativas son más conocidas y no requieren de infraestructura, ni excesiva inversión inicial. Dentro de éstas últimas, las más utilizadas son las *encuestas de satisfacción*, *los grupos de mejora* y *los sistemas de quejas y sugerencias*. Por lo anterior, concluyen que de acuerdo a la situación particular de cada empresa se seleccionará el tipo de metodología a emplear.

De acuerdo con la revisión de la literatura efectuada, todo parece indicar que la instrumentación de sistemas de calidad influye de manera positiva en el desempeño de las empresas independientemente de su tamaño, pero dependiendo del conocimiento especializado que de ellos se tiene, además de su giro productivo y requerimientos de inversión de capital. Lo anterior, aplica a las empresas cárnicas ubicadas en Hermosillo, Sonora, México registradas con la certificación de Tipo Inspección Federal (TIF)³, como se verá enseguida.

3. METODOLOGÍA

El procedimiento que siguió la investigación fue de corte exploratorio con un método mixto. Específicamente se inicia con la identificación de los aspectos claves para la medición de los sistemas de calidad y el desempeño empresarial, así como la recopilación de información documental necesaria para complementar los aspectos teóricos relacionados con cada una de las variables analizadas. Seguidamente, se contactaron a las empresas que participarían en el trabajo, con la finalidad de asegurar el acceso a la información. Subsiguientemente, se diseñaron, validaron y aplicaron encuestas y entrevistas a los sujetos informantes, para posteriormente analizarlas y obtener las conclusiones de este estudio.

3.1. Población de estudio.

El presente trabajo está centrado en empresas cárnicas debido a la importancia económica que genera la industria de la carne, dado que México sobresale a nivel mundial dentro de los diez principales productores y exportadores de carne porcina, además de un crecimiento importante en la producción de carne bovina (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos [USDA], 2015). Del mismo modo, la carencia de estudios que evalúen la relación entre los sistemas de calidad y el

³ Reconocimiento que la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) otorga a las empresas que producen, procesan, almacenan y distribuyen alimentos cárnicos y sus derivados. Este sello garantiza que el producto cumple con todas las normas y exigencias del Gobierno Mexicano en cuanto al manejo de sanidad e inocuidad.

desempeño empresarial en el sector agropecuario es otro elemento que influye en la selección de la población.

Dentro de las empresas cárnicas se seleccionaron empresas ubicadas en Hermosillo, Sonora, apegadas a la certificación TIF con base en el listado creado por el Servicio Nacional de Sanidad Inocuidad y Calidad Agroalimentaria. En el municipio de Hermosillo existe un total de seis empresas dedicadas a diversas fases del proceso de producción de la carne. Cabe mencionar, que estas empresas aportan 18.9% de la producción total nacional de carne de cerdo y sitúan a Sonora como el segundo estado con mayor producción en México, solo antecedido por Jalisco con 19.1% (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura [FIRA], 2014); de igual manera, colocan a Sonora como el primer exportador nacional de puerco con 62.5% (FIRA, 2014; SAGARPA, 2014). De las seis empresas existentes en dicha localidad, únicamente cuatro accedieron a colaborar en este estudio, por lo que la selección fue no probabilística e intencional.

Por cuestiones de confidencialidad de las empresas seleccionadas, en apartados subsiguientes, éstas serán denominadas por las literales del alfabeto A, B, C y D. Cabe señalar, que si bien, el análisis realizado es de corte exploratorio y con una reducida población, esta investigación es suficiente para marcar una tendencia en cuanto al impacto de los sistemas de calidad sobre el desempeño empresarial en la industria de la carne.

3.1.1. Características generales de la población.

Para un mejor análisis e interpretación de los resultados derivados de este estudio fue necesario examinar algunas características de las empresas, descritas posteriormente, como: antigüedad, ventas anuales, tipo de mercado⁴, cadena de suministro⁵, entre otras.

La empresa A se dedica al sacrificio de ganado vacuno y al deshuese de canales⁶ de cerdo de diversas empresas y ganaderos de la región. Es una empresa manufacturera de tamaño pequeña⁷, fundada en el año 2006, que emplea al menos 120 trabajadores y genera 24 millones de pesos anuales en promedio.

Por su parte, la B, es una empresa grande, creada en 1991, con 162 empleados y 564 millones de pesos en ventas por año. Las fases que integran sus procesos productivos son: la crianza y engorde de reses, el procesamiento, empaque y distribución de carne bovina para el mercado local, nacional y asiático.

La C es una empresa pequeña con más de 23 años de trayectoria, sus montos anuales de ventas ascienden a 22 millones de pesos con menos de 19 empleados. Se dedica a la producción y comercialización de carne de ave, res y puerco destinada a abastecer la demanda de diversas cocinas industriales y empresas de servicios en distintas localidades de México. De las empresas estudiadas, ésta es la única que cuenta con otra planta fuera del estado de Sonora; además, recientemente fue adquirida por una firma transnacional.

⁴ Definir el mercado significa delinear sus límites, de tal manera que éste contenga todos los bienes sustitutos y excluya aquellos que no lo son (Shepherd, 1999).

⁵ La cadena de suministro o de valor es la integración e interrelación de diversos procesos claves del negocio, desde las materias primas hasta el producto terminado (Chavez y Torres-Rabello, 2012). En la industria de la carne, la cadena de valor se integra del engorde y crianza del animal (producción primaria), sacrificio del ganado, industrialización o procesamiento y distribución del producto.

⁶ Canal es el cuerpo del animal después del sacrificio, sin vísceras, riñones, cabeza, cola, genitales, ubres; desangrados y con extremidades cortadas a nivel articulación carpo-metacarpiana y tarso-metatarsiana.

⁷ El tamaño de las empresas se estableció de acuerdo a la estratificación del Diario Oficial de la Federación a partir de la fórmula: $\text{puntaje de la empresa} = (\text{número de empleados}) (10\%) + (\text{monto de ventas}) (90\%)$. Dentro del sector industrial, las empresas pequeñas deben tener un puntaje menor o igual a 95; las de tamaño mediano una puntuación inferior o igual a 250; y las empresas grandes un valor por encima o igual a 251.

Finalmente, la D tiene la característica de ser una empresa de mucha tradición en la región, con más de 30 años de operación. Es una empresa grande que genera 330 empleos en promedio, sus volúmenes de ventas anuales son de 1,020 millones de pesos. Las fases que integran sus procesos productivos son: la producción primaria, la industrialización y la distribución de carne bovina, porcina y avícola. Sus productos se dirigen principalmente al mercado regional y nacional, y exporta a Estados Unidos y Asia los remanentes sobrantes del mercado mexicano.

3.2. Instrumentos para el acopio de información.

La recolección de información de este estudio se llevó a cabo en dos etapas. La primera consistió en diseñar dos encuestas estructuradas al tomar como referencia los principios productivos de Boyer y Freyssenet (2003), e indicadores de calidad extraídos de Heras, Bernardo, y Casadesús (2007) y Camisón et al. (2009). Los instrumentos recababan algunas características generales de las empresas analizadas, e información referente a las normatividades y metodologías de calidad. Cada encuesta se diseñó con base a los sujetos informantes. Por el tipo de información contenida, uno fue aplicado a los gerentes de calidad y producción, y el otro a los directivos de compras y ventas, debido a que dichos puestos son claves para obtener datos más cercanos a los analizados en esta investigación.

Las preguntas de ambas encuestas eran abiertas y cerradas, aunque en su mayoría eran cerradas, medidas a través de la escala de Likert con valores de 1 como nunca, 2 muy pocas veces, 3 algunas veces, 4 casi siempre y 5 siempre. La validez de los instrumentos se obtuvo por juicio de expertos; estos fueron revisados por 5 expertos en cada tipo de encuesta, quienes evaluaron la pertinencia de las preguntas, la escala de medición, el lenguaje, entre otros aspectos. En las 4 empresas, se aplicaron un total de 16 encuestas, donde 8 fueron a gerentes de calidad y producción, y las restantes a compras y ventas.

Con la finalidad de medir el desempeño empresarial y obtener datos más precisos fue necesaria una segunda etapa de investigación. Ésta consistió en realizar un cuestionario guía de entrevista dirigido a gerentes de compras y ventas. Del mismo modo que en las encuestas, la entrevista se validó por 5 expertos y, posteriormente, se entrevistó un total de 8 gerentes en las empresas estudiadas.

3.3. Método de análisis

Puesto que la mayoría de la información recabada en los distintos instrumentos fue de tipo cualitativo, se requirió transformar los datos a cuantitativos mediante la Ponderación Preferencial de Criterios propuesta por Romero (1996). Ésta es utilizada para el análisis de decisiones multicriterio, donde se clasifican los criterios por orden de importancia, y se le asigna el número 1 al criterio más importante, 2 al siguiente en importancia, y sucesivamente hasta asignar el número n al criterio menos importante. De este modo, para establecer los pesos compatibles se aplicó la ecuación 1. Donde r_j es el lugar o posición que ocupa el criterio j-ésimo en la clasificación establecida.

$$W_j = \frac{1}{r_j} \quad (1)$$

$$\sum_{i=1}^n \frac{1}{r_i}$$

Para determinar el indicador de las normatividades y metodologías de calidad se empleó la fórmula 2 y 3 según la variable analizada. El peso SC es el valor de importancia que tienen las normatividades y las metodologías de calidad dentro de los sistemas de calidad. Puesto que las metodologías se relacionan con la mejora continua y constituyen la dimensión operativa necesaria para apoyar la implementación y supervisión de las normas de calidad, a las primeras se les asignó un peso de 0.60, mientras que a las normas 0.40. El peso MC representa el valor que tienen tanto

las técnicas como las herramientas dentro de las metodologías de calidad. Debido a que las herramientas integran a las técnicas de calidad, se les dio un valor de 0.30 y a las técnicas 0.70.

$$NC = (W_j) (\text{Peso SC}) \quad (2)$$

$$MC = (W_j)(\text{Peso MC})(\text{Peso SC}) \quad (3)$$

La Ponderación Preferencial de los Criterios permitió cuantificar el grado de utilización de diversas normatividades y metodologías de calidad, y a partir de dichos valores estimar de manera conjunta el nivel de uso de los sistemas de calidad en cada una de las empresas analizadas. Una vez obtenidas estas ponderaciones, fue posible contrastar y analizar los valores de los sistemas de calidad con los del desempeño empresarial y comprobar la hipótesis antes planteada.

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Como se mencionó anteriormente, para cuantificar los sistemas de calidad se utilizó la Ponderación Preferencial de Criterios. Primeramente se obtuvieron los índices de peso correspondientes a las normatividades de calidad (tabla 1). Esta variable tiene dos niveles “si” y “no”; es decir, la empresa está certificada o no en determinada normatividad. Una vez determinados los valores de estimación de cada uno de los niveles mediante las ecuaciones 1 y 2 se obtuvieron los indicadores que aparecen en la tabla 2.

La certificación más implementada es HACCP (Análisis de Riesgos y de Puntos Críticos de Control), la cual es utilizada de manera voluntaria a finalidad de complementar a los estándares de calidad previamente implementados. Ésta es seguida por las normas establecidas en el Codex Alimentarius, USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos) y NVRQS (Servicio Nacional de Investigación Veterinaria y Cuarentena), las cuales son exigidas por el mercado estadounidense y asiático. Por último, las menos utilizadas son MCS (México Calidad Suprema), ésta es un sello de calidad implementado voluntariamente por parte de las empresas para ofrecer a los consumidores una garantía más de la calidad de sus productos; MAFF (Ministerio de Agricultura, Silvicultura e Industria Pesquera), normatividad impuesta por el mercado asiático; y las gestionadas mediante SAGARPA, son acreditaciones que esta dependencia emite para garantizar a determinado país que la empresa cumple con los requerimientos que éste solicita.

Tabla 1. Índices de pesos preferenciales de las normatividades de calidad

| Variable | Niveles | Estimación | Peso SC | Indicador |
|-------------------------|---------|--|---------|-----------|
| Normatividad de calidad | Si | $\frac{1}{\frac{1}{1} + \frac{1}{2}} = 0.66$ | 0.40 | 0.27 |
| | No | $\frac{1}{\frac{1}{1} + \frac{1}{2}} = 0.33$ | | 0.13 |

Fuente: elaboración propia con base en la información recopilada en las encuestas y entrevistas.

Tabla 2. Estimación de los índices de pesos preferenciales de las normatividades de calidad por empresa

| Normatividad de Calidad | Producto | Empresa | | | | Total |
|-------------------------|----------|---------|------|------|------|-------------|
| | | A | B | C | D | |
| HACCP | Puerco | 0.27 | 0.13 | 0.13 | 0.27 | 0.22 |
| | Res | 0.27 | 0.27 | 0.13 | 0.27 | |

| | | | | | | |
|------------------------|--------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Codex Alimentarius | Puerco | 0.27 | 0.13 | 0.13 | 0.13 | 0.20 |
| | Res | 0.27 | 0.27 | 0.13 | 0.27 | |
| USDA | Res | 0.27 | 0.13 | 0.13 | 0.27 | 0.20 |
| NVRQS | Res | 0.27 | 0.13 | 0.13 | 0.27 | 0.20 |
| MCS | Puerco | 0.13 | 0.13 | 0.13 | 0.27 | 0.17 |
| | Res | 0.13 | 0.13 | 0.13 | 0.27 | |
| MAFF | Res | 0.13 | 0.13 | 0.13 | 0.27 | 0.17 |
| Gestionada por SAGARPA | Res | 0.13 | 0.27 | 0.13 | 0.13 | 0.17 |
| Total | | 0.21 | 0.17 | 0.13 | 0.24 | 0.19 |

Fuente: elaboración propia con base en la información recopilada en las encuestas y entrevistas.

Aunado a lo anterior, las cuatro empresas analizadas presentan baja utilización de las normas de calidad, ya que solo se utilizan en un 0.19. Este resultado concuerda con lo reportado por López-Palacios et al. (2010), quienes analizan a empresas líderes de la industria cárnica bovina en México.

La empresa con mayor número de certificaciones es la D, seguida por la A, B y C. La A destacó como el segundo lugar debido a que es la empresa que sacrifica el ganado bovino de diversas empresas en la localidad, por lo cual debe de apegarse a los estándares de calidad implementados por las empresas para las cuales sacrifica. En este tipo de empresas se debe manejar la misma certificación a lo largo de todas las fases que integran al proceso productivo de la carne, pues en caso contrario ésta se pierde.

En relación a lo ya mencionado en la metodología, A y C son empresas pequeñas, en tanto que B y D son empresas grandes, por lo cual, se puede inferir que el tamaño de las empresas no determina el apego a una mayor cantidad de certificaciones; lo que concuerda con Tarí-Guilló y Pereira-Moliner (2012) para el caso de las empresas de servicios.

Además, como ya se mencionó, las metodologías de calidad se dividen en técnicas y herramientas de calidad (véase tabla 3). Los niveles de las técnicas y herramientas de calidad dependen del grado de utilización, puesto que no se implementan por igual ni con la misma intensidad en cada una de las empresas estudiadas, por lo cual estos se dividen en uso: alto, medio, bajo y nulo. Para estimar los indicadores correspondientes a cada uno de los niveles se utilizaron las fórmulas 1 y 3, como se observa en la tabla 4.

La empresa B es la que utiliza un mayor número de metodologías de calidad en sus procesos de producción, seguida por C, D y A. Como se puede observar, el aplicar un mayor número de metodologías no implica tener más certificaciones implementadas, ya que las normas no están reguladas por metodologías en específico.

Del mismo modo que las normatividades de calidad, este tipo de empresas muestra un bajo manejo de metodologías de calidad, al utilizar únicamente 0.07. Esto coincide con Álvarez-García et al. (2014) quienes encuentran el mismo resultado en empresas de servicio.

Las metodologías de calidad de tipo cuantitativo son utilizadas con mayor frecuencia y de manera más completa, aun cuando se emplean un mayor número de metodologías cualitativas. Este resultado es contrastante a lo reportado por Heras et al. (2009), quienes encontraron que en las industrias manufactureras y de servicios, la calidad no es la principal estrategia para incrementar la rentabilidad, lo que puede ser explicado por las diferencias en el tipo de modelo utilizado y el tamaño de la muestra. Cabe aclarar, que este estudio solo contempla cuatro empresas del sector agropecuario, donde según lo reportado por la Organización de las Naciones Unidas para la

Agricultura y la Alimentación (FAO, 2004b), en este tipo de empresas la calidad es un componente esencial para la penetración de mercados y para incrementar la competitividad.

Tabla 3. Índices de pesos preferenciales de las metodologías de calidad

| Variable | Niveles | Estimación | Peso MC | Peso SC | Indicadores |
|------------------------|---------|--|---------|---------|-------------|
| Técnica de calidad | Alto | $\frac{1}{\frac{1}{1} + \frac{1}{2} + \frac{1}{3} + \frac{1}{4}} = 0.48$ | 0.70 | 0.60 | 0.20 |
| | Medio | $\frac{1}{\frac{1}{1} + \frac{1}{2} + \frac{1}{3} + \frac{1}{4}} = 0.24$ | | | 0.10 |
| | Bajo | $\frac{1}{\frac{1}{1} + \frac{1}{2} + \frac{1}{3} + \frac{1}{4}} = 0.16$ | | | 0.07 |
| | Nulo | $\frac{1}{\frac{1}{1} + \frac{1}{2} + \frac{1}{3} + \frac{1}{4}} = 0.12$ | | | 0.05 |
| Herramienta de calidad | Alto | $\frac{1}{\frac{1}{1} + \frac{1}{2} + \frac{1}{3} + \frac{1}{4}} = 0.48$ | 0.30 | 0.60 | 0.09 |
| | Medio | $\frac{1}{\frac{1}{1} + \frac{1}{2} + \frac{1}{3} + \frac{1}{4}} = 0.24$ | | | 0.04 |
| | Bajo | $\frac{1}{\frac{1}{1} + \frac{1}{2} + \frac{1}{3} + \frac{1}{4}} = 0.16$ | | | 0.03 |
| | Nulo | $\frac{1}{\frac{1}{1} + \frac{1}{2} + \frac{1}{3} + \frac{1}{4}} = 0.12$ | | | 0.02 |

Fuente: elaboración propia con base en la información recopilada en las encuestas y entrevistas.

Una vez calculados los índices de peso de las normatividades y las metodologías de calidad se encontró que los sistemas de calidad son utilizados en un 0.27, como se detalla en la tabla 5.

La empresa D emplea en mayor grado los sistemas de calidad, después de B, A y C. Con base a esto, se observa que las empresas con más sistemas de calidad tienen mayores montos de producción y ventas. Sin embargo, los niveles de exportación no pueden compararse ya que la empresa A y C no exportan, y la empresa D exporta únicamente los remanentes no deseados por el mercado mexicano.

Tabla 4. Estimación de los índices de pesos preferenciales de las metodologías de calidad por empresa

| Metodología de Calidad | | Empresa | | | | Total |
|------------------------|--|---------|------|------|------|-------------|
| | | A | B | C | D | |
| Cuantitativa | <i>Seis sigma</i> | 0.07 | 0.20 | 0.07 | 0.20 | 0.09 |
| | <i>Análisis de Modo y Efecto de Fallas</i> | 0.05 | 0.10 | 0.05 | 0.10 | |
| | <i>Auditorías internas</i> | 0.05 | 0.20 | 0.20 | 0.05 | |
| | Control Estadístico del Proceso | 0.03 | 0.09 | 0.09 | 0.09 | |

| | | | | | | |
|--------------|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | Siete herramientas administrativas | 0.02 | 0.04 | 0.02 | 0.02 | |
| Cualitativa | <i>Benchmarking</i> | 0.07 | 0.07 | 0.07 | 0.05 | 0.06 |
| | <i>Satisfacción del cliente</i> | 0.07 | 0.10 | 0.07 | 0.05 | |
| | <i>Metodologías 5's</i> | 0.05 | 0.05 | 0.05 | 0.07 | |
| | Grupos de mejora | 0.02 | 0.04 | 0.09 | 0.02 | |
| | Diagrama de flujos | 0.02 | 0.09 | 0.09 | 0.02 | |
| | Disciplina para la resolución de problemas | 0.02 | 0.09 | 0.09 | 0.02 | |
| | Sistema de quejas y sugerencias | 0.04 | 0.09 | 0.02 | 0.09 | |
| | Lluvia de ideas | 0.02 | 0.04 | 0.09 | 0.02 | |
| Total | | 0.04 | 0.09 | 0.08 | 0.06 | 0.07 |

Fuente: elaboración propia con base en la información recopilada en las encuestas y entrevistas.

Tabla 5. Comparación de los índices de pesos preferenciales con valores del desempeño empresarial

| Empresa | Normatividades de Calidad | Metodologías de Calidad | Sistemas de Calidad | Producción | Ventas | Exportación |
|--------------|---------------------------|-------------------------|---------------------|------------|--------|-------------|
| A | 0.21 | 0.04 | 0.26 | 0 | 2 | 0 |
| B | 0.17 | 0.09 | 0.27 | 580 | 47 | 26 |
| C | 0.13 | 0.08 | 0.23 | 95 | 1.8 | 0 |
| D | 0.24 | 0.06 | 0.31 | 650 | 85 | 15 |
| Total | 0.19 | 0.07 | 0.27 | | | |

Fuente: elaboración propia con base en la información recopilada en las encuestas y entrevistas.

5. CONCLUSIÓN

Tras haber analizado cómo los sistemas de calidad se relacionan con el desempeño empresarial, se puede concluir que las empresas cárnicas con mayor propensión a utilizar sistemas de calidad obtienen mejores resultados en términos de ventas totales y producción. Sin embargo, se observa que las empresas analizadas presentan todavía una escasa instrumentación de sistemas de calidad.

Particularmente, en lo que respecta a las normatividades de calidad, este estudio se suma a otras contribuciones empíricas como las de López-Palacios et al. (2010), quienes después de analizar diez empresas líderes de carne bovina a nivel nacional concluyen que éstas cumplen mínimamente con los requisitos impuestos por las certificaciones de calidad, con el objetivo de comercializar sus productos en diversas cadenas de supermercados y en los mercados de exportación. Como es el caso de esta investigación, también señalan que algunas normatividades de calidad son implementadas por presiones de los clientes y con la finalidad de ganar reconocimiento y prestigio, y no para la mejora continua de los productos y procesos. Asimismo, al igual que Tarí-Guilló y Pereira-Moliner (2012), este estudio coincide en que no se observa relación alguna entre el tamaño de la empresa y la cantidad de normatividades de calidad.

Por otra parte, en cuanto a las metodologías de calidad los resultados encontrados confirman los hallazgos reportados por otros estudios como los de Ahmed & Hassan (2003) y Álvarez-García et al. (2014), en cuanto a la reducida utilización de éstas. Incluso, se hace hincapié en que el personal directivo debe poner atención en el uso de las metodologías de calidad, puesto que éstas permiten mejorar el desempeño operativo de las empresas.

En contraste con Heras et al. (2009), las metodologías de calidad de tipo cuantitativo se utilizan con mayor vehemencia, puesto que en este tipo de empresas la calidad juega un papel principal para captar clientes y penetrar mercados. Cabe mencionar, que a pesar de que éstas se utilizan con mayor intensidad se emplea un número menor en comparación a las cualitativas; parte de éste problema se debe a la falta de información y capacitación, como sugieren Dale & Mcquater (1998).

En resumen, se puede decir que la presente investigación contribuye al conocimiento que favorece la conjetura de una relación positiva entre los sistemas de calidad y el desempeño de las empresas, tema que se ha estudiado durante los últimos años. De paso, se pone de manifiesto la necesidad que tienen las empresas de fomentar la integración de las normatividades y las metodologías como elementos constitutivos de los sistemas de calidad; aunado a que son estos una premisa indispensable en las agroindustrias de alimentos para incrementar su rentabilidad y permitir su acceso a los mercados de exportación.

Finalmente, a pesar de su carácter exploratorio, este trabajo proporciona elementos metodológicos de medición y análisis estadísticos válidos y adecuados, no solo para entender la relación entre la utilización de los sistemas de calidad con el desempeño empresarial, sino también para ser replicados en otros estudios de caso. No obstante, se reconoce que la ausencia de otros indicadores, como son el conocimiento de los estados financieros y la participación de un número mayor de empresas en las técnicas de muestreo, podría ser una limitación para concretar resultados generalizables. A pesar de ello, se considera que con la información aquí utilizada se marca una tendencia clara en cuanto a la relación actual entre los sistemas de calidad con el desempeño empresarial, además de que abre la posibilidad a nuevos estudios con el método propuesto.

6. REFERENCIAS

Ahmed, S., & Hassan, M. (2003). Survey and case investigations on application of quality management tools techniques in SMIs. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 20(7), 795-826. doi: 10.1108/02656710310491221

Álvarez-García, J., Vila-Alonso, M., Fraiz-Brea, J., y Río-Rama del, M.C. de la. (2014). Relación entre herramientas y factores críticos de la calidad. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 23(2), 82–97. doi: 10.1016/j.redee.2012.11.004

Boyer, R., y Freyssenet, M. (2003). *Los modelos productivos*. Madrid, España: Editorial Fundamentos.

Calantone, R.J., Cavusgil, S.T., & Zhao, Y. (2002). Learning orientation, firm innovation capability, and firm performance. *Industrial Marketing Management*, 31(6), 515-524. doi: 10.1016/S0019-8501(01)00203-6

Camisón, C., Boronat-Navarro, M., Villar-López, A., y Puig-Denia, A. (2009). Sistemas de gestión de la calidad y desempeño: Importancia de las prácticas de gestión del conocimiento y de I+D. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*. 18(1), 123-134.

Chavez, J.H., y Torres-Rabello, R. (2012). *Supply Chain Management*. Santiago: RIL editores.

Chikuku, T., Chinguwa, S., & Macheke, M. (2012). Evaluation of the impact of obtaining ISO 9001:2008 Quality Management System (QMS) certifications by manufacturing companies in Zimbabwe. *International Journal of Engineering Science and Technology*, 4(8), 4168-4186.

Dale, B., & Mcquater, R. (1998). *Managing business improvement and quality: Implementing key tools and techniques*. Oxford, England: Blackwell Publishing.

FAO. (2004a). *Las normas sociales y ambientales, la certificación y el etiquetado de cultivos comerciales*. Recuperado el 12 de julio del 2016, de <http://www.fao.org/docrep/008/y5136s/y5136s00.htm>

FAO. (2004b). *Calidad y competitividad de la agroindustria rural de América Latina y el Caribe: Uso eficiente y sostenible de la energía*. Recuperado el 12 de julio del 2016, <http://www.fao.org/documents/card/es/c/20b4ae59-5140-55a5-a441-64faa86c4f5f/>

FIRA. (2014). *Panorama del porcino*. Recuperado el 12 de julio del 2016, de <http://www.financierarural.gob.mx/informacionsectorrural/Panoramas/Ficha%20Porcino.pdf>

Heras, I., Bernardo, M., y Casadesús, M. (2007). La integración de sistemas de gestión basados en estándares internacionales: resultados de un estudio empírico realizado en la CAPV. *Revista de Dirección y Administración de Empresas*, (14), 155-174.

Heras, I., y Landín, G.A. (2011). Impacto de la certificación ISO 14001 en el rendimiento financiero empresarial: Conclusiones de un estudio empírico. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 14(2), 112-122. doi:10.1016/j.cede.2011.02.002

Heras, I., Landín, G.A., & Casadesús, M. (2006). A Delphi study on motivation for ISO 9000 and EFQM. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 23(7), 807–827. doi: 10.1108/02656710610679824

Heras, I., Marimon, F., y Casadesús, M. (2009). Impacto competitivo de las herramientas para la gestión de la calidad. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 12(41), 7–36. doi:10.1016/s1138-5758(09)70046-5

ISO. (2005). *Sistemas de gestión de la calidad: Fundamentos y vocabulario*. Recuperado de <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9000:ed-3:v1:es:term:3.2.5>

Llopis, J., & Tarí-Guilló, J.J. (2003). The importance of internal aspects in quality improvement. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 20(3), 304-324. doi: 10.1108/02656710310461314

Lo, C.K.Y., Yeung, A.C.L., & Edwin-Cheng, T.C. (2011). Meta-standards, financial performance and senior executive compensation in China: An institutional perspective. *International Journal of Production Economics*, 129(1), 119–126. doi:10.1016/j.ijpe.2010.09.011

López-Palacios, M.G., Muñoz-Rodríguez, M., Leos-Rodríguez, J.A., y Cervantes-Escoto, F. (2010). Innovación en valor en la industria cárnica bovina mexicana: Estrategias que adoptan los líderes de Mercado. *Revista Mexicana de Ciencias Pecuarias*, 1(4), 417–432.

Mahnaz, F. (2014). Impact of ISO 9000 on business performance in Pakistan: Implications for quality in developing countries. *Quality Management Journal*, 21(1), 16-24.

Marín-Vinuesa, L.M. (2013). Gestión de la Calidad Total e indicadores no financieros: Reflejo del valor de la certificación ISO 9001:2000. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 22(2), 97–106. doi:10.1016/j.redee.2012.11.002

Martínez-Costa, M., y Martínez-Lorente, Á.R. (2008). Sistemas de gestión de calidad y resultados empresariales: Una justificación desde las teorías institucional y de recursos y capacidades. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 11(34), 7–31. doi: 10.1016/S1138-5758(08)70051-3

Morelos-Gómez, J., Fontalvo, T.J., y Vergara, J.C. (2013). Incidencia de la certificación ISO 9001 en los indicadores de productividad y utilidad financiera de empresas de la zona industrial de Mamonal en Cartagena. *Estudios Gerenciales*, 29(126), 99–109. doi: 10.1016/S0123-5923(13)70025-1

Moura-Duarte, A.L.C., Ledur-Brito, L.A., Di-Serio, L.C., & Silveira-Martins, G. (2011). Operational practices and financial performance: An empirical analysis of Brazilian manufacturing companies. *Brazilian Administration Review*, 8(4), 395-411. doi: 10.1590/S1807-76922011000400004

Nava-Carballido, V.M., y Rivas-Tovar, L.A. (2008). Desempeño de las organizaciones mexicanas certificadas en la norma ISO 9001:2000. *Estudios Gerenciales*, 24(108), 107-128. doi: 10.1016/S0123-5923(08)70046-9

Parra, C.M., Villa, V.M., y Restrepo, J.W. (2009). Gestión de la calidad con el modelo EFQM en 10 PyMEs metalmeccánicas de Medellín. *Revista EIA*, (11), 9-19.

Pérez-Méndez, J.A., & Machado-Cabezas, Á. (2015). Relationship between management information systems and corporate performance. *Revista de Contabilidad*, 18(1), 32–43. doi: 10.1016/j.rcsar.2014.02.001

Romero, C. (1996). *Análisis de las decisiones multicriterio*. Madrid, España: Isdefe ed.

SAGARPA. (2014). *México exportó 86 mil 294 toneladas de carne de cerdo en 2013*. Recuperado el

12 de julio del 2016, de <http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/2012/Paginas/2014B401.aspx>

SAGARPA. (2016). *Directorio de establecimientos TIF*. Recuperado el 12 de julio del 2016, de <http://www.senasica.gob.mx/?doc=23949>

Sánchez-Ollero, J.L., García-Pozo, A., y Marchante-Mera, A.J. (2014). Análisis de la incidencia de las certificaciones de calidad sobre la productividad de los hoteles en Andalucía. *Universia Business Review*, (44), 88-103.

Shepherd, W.G. (1999). *The economics of industrial organization*. USA: Waveland Press.

Tarí-Guilló, J.J., y Pereira-Moliner, J. (2012). Calidad y rentabilidad: Análisis del certificado Q en las cadenas hoteleras. *Universia Business Review*, (34), 52–67.

Ul-Hassan, M., Mukhtar, A., Ullah-Qureshi, S., & Sharif, S. (2012). Impact of TQM practices on firm's performance of Pakistan's manufacturing organizations. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 2(10), 232-259.

USDA. (2015). *Livestock and poultry: World markets and trade*. Recuperado el 12 de julio del 2016, de http://apps.fas.usda.gov/psdonline/circulars/livestock_poultry.PDF

CONFLICTO DE INTERESES ENTRE LA PROPIEDAD Y EL CONTROL, Y SU IMPACTO EN LOS RESULTADOS FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS: ESTUDIO APLICADO A BANCOS QUE OPERAN EN CHILE

CONFLICT OF INTEREST BETWEEN OWNERSHIP AND CONTROL AND ITS IMPACT ON FINANCIAL RESULTS OF COMPANIES: STUDY APPLIED TO BANKS OPERATING IN CHILE”

Maria Yessenia Castro Paredes

myesseniacastro@gmail.com

Resumen

Esta investigación tiene como objetivo principal determinar la existencia de conflicto de intereses entre la propiedad y el control en la banca chilena. Para lograr este objetivo se realizó un marco teórico compuesto por estudios previos del tema. Una de las grandes motivaciones del estudio fue conocer esta realidad, ya que generalmente el objetivo buscado por el inversionista se aleja del objetivo de la gerencia de los bancos, además el sector bancario es muy importante para la economía nacional.

Primero se realizó una revisión literaria a la teoría de la agencia y el conflicto de interés, origen del problema. Posteriormente se identificaron distintos modelos de gobierno corporativo guiándose en los principios planteados por la OCDE.

Se realizó un diagnóstico de los Gobiernos corporativos en Chile y el conflicto de interés. Se describió a la Banca chilena, detallando servicios prestados y supervisión. Se planteó la hipótesis nula, la cual correspondió a la negación de la relación entre el conflicto de intereses entre la propiedad y el control, y los resultados económicos.

Se filtraron datos de acuerdo al porcentaje de participación de mercado igual o superior al 3%, considerando como producto principal las cuentas corrientes de personas naturales y su rentabilidad. Se le realizó encuesta a un grupo de gerentes como de accionistas, lo que obtuvo como resultado que existe correlación entre las variables, es decir, aquellos bancos que declaran tener menor cantidad de situaciones de conflicto de intereses entre la propiedad y el control, demostraron mejores resultados económicos.

Palabras claves: conflicto de interés

Clasificación JEL: C12

Abstract

This research has as main objective to determine the existence of conflict of interest between ownership and control in the Chilean banking system. To achieve this goal a theoretical framework consisting of previous studies topic was conducted. One of the main motivations was to study this reality, because usually the objective sought by the investor moves away from the objective of the management of banks and the banking sector is also very important for the national economy. First a literature review to the agency theory and conflict of interest, where the problem was made. Subsequently different models of corporate governance guided by the principles set by the OECD were identified.

A diagnosis of corporate governance in Chile and conflict of interest was performed. Chilean Banking was described, detailing and supervision services rendered. The null hypothesis was raised and corresponded to the denial of the relationship between conflict of interest between ownership and control and economic performance.

Data according to the percentage of market share equal to or greater than 3% were filtered, as the main product considering the current accounts of individuals and profitability. He underwent survey to a group of managers and shareholders, which result was that there is a correlation between the variables, ie, those reporting banks have fewer conflicts of interest between ownership and control, demonstrated better economic results.

Keywords: conflict of interest

JEL Classification: C12

1. INTRODUCCION

El mundo globalizado en el que vivimos nos exige una forma de hacer negocios de manera eficaz y eficiente debido a una creciente globalización de las relaciones económico-comerciales y de flujos de capitales, al mismo tiempo existe un desarrollo ilimitado de las tecnologías de información lo que se transforma en un atributo del mundo actual. Esto lleva de la mano que tanto accionistas como equipos de altos ejecutivos tengan un estrecho vínculo de confianza. Sin embargo, existe una delgada línea que puede romper estos lazos de confianza, generado principalmente porque los objetivos de ambos grupos, en ocasiones no es el mismo.

Este punto fundamental pone de manifiesto la necesidad plantear la discusión acerca del buen gobierno corporativo, tremendamente importante para el destino de las organizaciones; generando valor no sólo a corto plazo, sino más bien, con una mirada a mediano y largo plazo, definiendo claramente el aporte de la organización a la sociedad, no sólo desde el punto de vista económico, sino también, con una dimensión del aporte social que la organización puede generar.

Diversos escándalos de grandes organizaciones han puesto como tema de discusión la necesidad de generar valor a través de un buen gobierno corporativo, donde es imposible dejar de nombrar el emblemático caso *Enron* en el año 2001 en Estados Unidos que estremeció al mundo empresarial, provocando un colapso financiero y quiebra de la organización en Diciembre de ese mismo año. Lo acontecido por esta empresa marcó un punto de inflexión en la forma de hacer negocios, buscando constantemente la implementación de políticas para evitar que este tipo de casos vuelva a ocurrir.

En esta investigación se pretende realizar una mirada global de la Banca Chilena, para conocer si se ajusta a las exigencias que exige la forma actual de hacer negocios, en el que se valora la incorporación de políticas de Gobiernos Corporativos, buscando minimizar el riesgo de conflicto de intereses entre la propiedad y el control.

Para ello se realizó un estudio de toda la Banca nacional, para luego realizar un filtro con aquellas instituciones que sean realmente relevantes para la investigación. En este punto se realizó un análisis de las instituciones bancarias de acuerdo a variables como participación de mercado y niveles de rentabilidad obtenidos.

Se generó una encuesta de percepciones con el fin de conocer la opinión de inversionistas de los Bancos más importantes a nivel nacional, y también de sus gerentes para lograr determinar bajo una mirada objetiva, la existencia o no del conflicto de intereses entre la propiedad y el control de la Banca chilena y de su impacto en los resultados de estas organizaciones. Finalmente se analizaron los datos obtenidos en la encuesta para lograr obtener las conclusiones finales.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION

La importancia de la banca es primordial para el desarrollo de la economía, ya que su principal función es suministrar fondos a empresas públicas, privadas y personas naturales que los necesitan para poder cumplir con los compromisos de pagos contraídos con los proveedores, bienes y servicios (Muela, 2009).

La economía es un componente, que se refleja en crecimiento o decrecimiento y lo cual a su vez afecta de manera importante el desenvolvimiento de la banca y específicamente lo relacionado a los depósitos y créditos. La banca está en la obligación de proteger el dinero de sus depositantes, siendo esta la razón principal por la que tienen que cuidar el destino de los recursos depositados por sus clientes.

Cabe indicar que los créditos son indispensables para un crecimiento económico. El crédito es una herramienta para combatir la pobreza. Por lo tanto, la Banca ayuda al desarrollo de los habitantes del país: ya que así estos pueden lograr construcción de su vivienda o la instalación de

su negocio propio aumentando de cierta manera sus ingresos y contribuyendo al desarrollo económico y social del país. Además de lo anterior, la Banca es una importante fuente de empleo, generando una empleabilidad de más de 59.000 personas a nivel nacional.

Sin embargo, para Couyoumdjian 2003⁸, los bancos y los banqueros no concitan las simpatías del resto de la población. El prócer norteamericano Tomás Jefferson⁹ declaró que "los establecimientos bancarios son más peligrosos que los ejércitos permanentes". Couyoumdjian 2003 escribió: "un banquero es una persona que presta un paraguas cuando hay sol y lo pide de vuelta tan pronto se pone a llover".¹⁰

Dado lo anterior es correcto preguntarse si la Banca cumple ciertas condiciones de Gobierno corporativo, y si estas ayudan a reducir o eliminar conflictos de intereses entre la propiedad y el control, y su impacto en los resultados.

La presente investigación pretende aportar con un análisis de la realidad actual de la banca Chilena, ya que si bien es cierto, es uno de los pilares fundamentales de la economía nacional, dado su gran aporte a la oferta laboral, inyección de capital, entre otros factores

2.1. Delimitación de la investigación

Como bien es sabido, la banca chilena cuenta con 22 instituciones bancarias más el Banco estatal o Banco del Estado, es decir, en total 23. Sin embargo, para acotar el número de empresas a estudiar se delimitará la investigación a aquellos bancos que cuenten con una participación de mercado igual o superior al 3% considerando como producto las cuentas corrientes que entregan los bancos a personas naturales, quedando como objeto de estudio un total de 9 instituciones bancarias.

3. LA TEORIA DE LA AGENCIA Y EL CONFLICTO DE INTERES

Para poder entender en qué consiste y como se producen los conflictos de intereses en una organización, primero debemos conocer el origen de la *teoría de la agencia*, ya que esta analiza la forma de los contratos formales e informales mediante los que una o más personas denominadas como "el principal" encargan a otra persona denominada "el agente", la defensa de sus intereses delegando en ella cierto poder de decisión.¹¹

En la literatura existen varios autores que han investigado acerca de este fenómeno económico, sin embargo, podemos afirmar que la teoría de la agencia es un pensamiento empresarial que surge de la mano de Ross en el año 1973, quien afirma que: "cada uno de los sujetos en una relación de agencia tienen sus propios intereses y ambos intentan maximizar la utilidad" (Ross, 1973).

Sin embargo, fue quizás Adam Smith en el año 1776, el primero que puso atención en este problema de la economía, en su estudio específico de quienes reducen su participación económica a comprar acciones en sociedades por acciones, quien afirma: "[...] la mayor parte de estos accionistas [...] no se interesan en sus asuntos y están satisfechos con recibir el dividendo semestral o anual que los directivos consideran conveniente pagarles. Esta ausencia total de inconvenientes y riesgos, más allá de una suma muy limitada, anima a muchas personas a volverse empresarios en una sociedad por acciones, personas que en ningún caso arriesgarían su fortuna en una sociedad particular [...] Ahora bien, no es razonable esperar que los directivos de estas compañías, al manejar mucho más dinero de otras personas que de ellos mismos, lo vigilen con el mismo ansioso cuidado con el que frecuentemente vigilan el suyo los socios de una empresa particular [...] En consecuencia, el manejo de los negocios de esas compañías siempre está caracterizado en alguna medida por la negligencia y la prodigalidad" (Smith, 1994).

⁸ Couyoumdjian, Juan R. *Los bancos en Chile en el siglo XIX*, Santiago, Lom Ediciones, Universidad Arturo Prat, 2003.

⁹ Jefferson, T. (1800) tercer presidente de EE.UU.

¹⁰ Couyoumdjian, Juan R. *Los bancos en Chile en el siglo XIX*, Santiago, Lom Ediciones, Universidad Arturo Prat, 2003.

¹¹ https://es.wikipedia.org/wiki/Problema_del_agente-principal

Para Alchian y Demsetz (1972) y Jensen y Meckling (1976) la empresa es una ficción legal que sirve de nexo para un conjunto de relaciones contractuales entre individuos; un conjunto de contratos entre los propietarios de los factores de la producción. Relaciones del tipo principal-agente son las que se dan hoy día con mayor profusión en todas las organizaciones económicas. Relaciones de este tipo se dan también en el propio mercado. Gran parte de las relaciones de colaboración interempresarial, de una empresa principal con sus suministradores, sus distribuidores o sus subcontratistas, son relaciones del tipo principal-agente. En la teoría clásica o neoclásica el agente que representa la empresa es el empresario, el cual realiza las funciones propias de su condición de empresario y aporta capital-riesgo. En la gran empresa moderna el control está en manos de gerentes profesionales, que en su mayor parte ni siquiera son accionistas. Según el enfoque de los derechos de propiedad y la teoría de la agencia, dentro del concepto de empresa se incluyen no sólo las relaciones contractuales entre los accionistas (partícipe residual), los directivos y los trabajadores, sino también, entre otras, las relaciones con proveedores, clientes y acreedores, y de ahí que las lindes entre la empresa y el mercado resulten borrosas (Demsetz, 1972).

Jensen y Meckling (1976) agrupan los costes asociados a una relación de agencia en tres grupos: el primero, se refiere a aquel costo que incurre el principal para regular la conducta del agente (costos de control); el segundo tipo de costo, según los autores, es aquel en que incurre el agente para garantizar al principal que en su actuación no va a desviarse de lo acordado (costes de fianza); y en tercer lugar, la pérdida que al principal puede causarle el agente al tomar decisiones que él no tomaría si estuviera en su lugar (pérdida residual). En el análisis de los fundamentos de la teoría institucional de Vargas (2005), los nuevos arreglos institucionales que dan origen a nuevas formas de gobernabilidad proporcionan beneficios que compensan ampliamente las inversiones que resuelven las relaciones contractuales, de acuerdo a la teoría de la agencia, entre el principal y el agente, mediante un conjunto de normas organizacionales e institucionales de tal forma que determinan derechos y obligaciones de los empleados y reducen los comportamientos oportunistas a su mínima expresión. (Hernández, 2005).

Valderrama indica que “los intereses de los directivos y de los accionistas difieren ampliamente, debido a que los directivos son personas que van en busca de prestigio, dinero y poder de la empresa; y por esto tratan de imponer en la empresa sus objetivos personales, a diferencia de los accionistas que solo buscan intereses monetarios” (Valderrama 2010).

En este sentido se puede afirmar que el conflicto de interés es la incompatibilidad que se produce en todo acto o negociación entre una empresa o corporación y un tercero, cuando entre este último y quien realiza o decide dicho acto y/o participa posteriormente en la administración, supervisión o control de los procesos derivados del mismo, existen relaciones de negocio, parentesco o afectividad, que hagan presumir la falta de independencia o imparcialidad, todo lo cual potencia la posibilidad de beneficiar directa o indirectamente, indebida e indistintamente a cualquiera de las partes relacionadas. (Valderrama, 2010).

Para la OCDE¹² 2014, «Un "conflicto de intereses" es un conflicto entre el deber y los intereses privados de un empleado público cuando el empleado tiene a título particular, intereses que podrían influir indebidamente en la forma correcta de ejercicio de sus funciones y responsabilidades oficiales».

En este sentido Arribalzaga en el 2008, ya advertía que el conflicto de interés es un argumento a debatir dificultosamente, ya sea a nivel individual o grupal, debido a las contradicciones que se generan. (Arribalzaga, 2008).

¹² OCDE, 2014. Oficina europea de lucha contra el fraude (OLAF). “*Detección de conflictos de intereses en los procedimientos de contratación pública en el marco de las acciones estructurales*”.

En Chile la realidad no es muy distinta a la del resto de mundo, por eso para Muñoz 2014 indica que, "la ley chilena aún contempla pocas restricciones para evitar el conflicto de intereses", principalmente generado por aquellos empresarios de cada ciertos periodos trabajan para las empresas privadas, luego se incorporan al sector público, y finalizado el mandato presidencial de su sector, vuelven nuevamente a trabajar al sector privado. (Muñoz, 2014).

Para (Galindo R., 2006) el concepto de gobierno corporativo (GC) está directamente vinculado con la teoría de agencia. Presenta además significativas implicaciones para el desarrollo económico y financiero: disminuye el riesgo para los inversores, aumenta el valor corporativo (Thomsen, 2005), sirve de atractivo para la captación de capitales, aumenta la eficiencia empresarial y de sectores económicos nacionales, afecta a la política de tipos de cambio (Spanos, 2005) .

4. GOBIERNO CORPORATIVO

No existen muchos estudios acerca del gobierno corporativo en las organizaciones, por lo que se podría presumir que la literatura al respecto es relativamente nueva o que no se le ha dado la relevancia que este tema merece. Sin embargo, debemos recordar que Smith en el siglo XVII, ya había dado las primeras señales al respecto.

Aunque el término de Gobiernos Corporativos es empleado con asiduidad, no cuenta con una definición precisa sino con varias. Algunas de ellas fundadas en la relación propiedad/control; otras destacan entre lo regulatorio y lo autorregulatorio; y las otras en el equilibrio de intereses colectivos e individuales. (De La Vega, 2014)

Así por ejemplo, Wigodski 2003 define Gobierno Corporativo como "el sistema mediante el cual las empresas son dirigidas y controladas para contribuir a la efectividad y rendimiento de la organización. Su fin último es contribuir a la maximización del valor de las compañías, en un horizonte de largo plazo¹³.

Para Faría Hugo J., Natalie Millán y René Villa (2006) el Gobierno corporativo o de las empresas se puede definir como el conjunto de leyes, regulaciones y prácticas que minimizan el riesgo de que los gerentes expropien a los inversionistas (Shleifer y Vishny, 1997), (Meggison y Netter, 2001). Este riesgo de expropiación, señalado originalmente por Adam Smith¹⁴, se deriva de la separación entre control y propiedad que caracteriza a la empresa moderna: los gerentes ejercen el control, pero los dueños son los accionistas. Como el interés de los gerentes puede diferir del de los dueños, los gerentes pueden adoptar decisiones incompatibles con el objetivo de los dueños, que es maximizar el valor de su inversión. A partir del estudio de este problema se ha desarrollado la «teoría de la agencia» (Ross, 1973; Jensen y Meckling, 1976).

Para Faría *et al*, El objeto del gobierno empresarial es estudiar las diversas restricciones impuestas a la gerencia para minimizar el comportamiento oportunista de los gerentes e inducir a los inversionistas a suministrar capital.

4.1. Modelos de Gobiernos Corporativos

No existe un único modelo de Gobierno Corporativo que permita una estricta caracterización de los países. Cabe señalar que cada país tiene su propia forma de ordenamiento jurídico de las empresas, lo que hace difícil clasificar estrictamente a un país en un modelo determinado.

En las economías de mayores ingresos per cápita ha surgido el consenso de que los gerentes deben actuar exclusivamente en defensa de los intereses de los accionistas. Esto implica

¹³ Wigodski S. Teodoro, Zúñiga G. Franco (2003). *Gobierno Corporativo después de la ley OPAS*. Departamento de Ingeniería Industrial, universidad de Chile. Santiago de Chile.

¹⁴ Smith, A. (1994). *La Riqueza de las Naciones*. Madrid: Editorial Alianza.

que la gerencia debe satisfacer a todos los stakeholders de la organización, en la medida en que aumenten a largo plazo el valor y el patrimonio de la empresa (Jensen, 2001; Wallace, 2003).

Sin embargo, San Sebastián F. (1996), realiza una clasificación en dos grandes modelos; el modelo Anglosajón (de mercado) y el modelo Europeo Continental (de control), ambos según el autor, enfocados en la perspectiva de empresas cotizadas, pero realiza una diferencia en los países cuyas empresas buscan financiamiento a través del "mercado financiero" y los otros países cuyas empresas acuden a los bancos como fuente de financiamiento; surgiendo así diferentes formas de control de la combinación propiedad versus administración, es decir, una forma interna y otra externa de control respectivamente. Sin embargo, además de estos dos modelos De La Vega (2014) añade un tercer modelo, el asiático Japonés (keiretsu).

Estos sistemas tienen una combinación muy distinta de variables como: nivel de concentración de la propiedad, el grado de involucramiento de la propiedad en la gestión, las costumbres de usos y ahorros de la sociedad, cultura, idiosincrasia, intereses, prioridades y valores (De la Vega 2014).

Las combinaciones de estas variables dan origen a muy variadas formas de estructurar las actividades empresariales. No obstante, es posible distinguir algunos rasgos que permiten distinguir ciertas tendencias que se detallan a continuación:

- **Modelo Anglosajón (De Mercado):** Este modelo está estrechamente relacionado a países como reino Unido, Canadá y Estados Unidos, que desarrollan escenarios donde la propiedad esta atomizada, donde se distingue una masa accional de conducta pasiva, así como un "inversor golondrina"¹⁵ o cortoplacista, poco interesada en los fundamentos de la empresa. Su preocupación principal son la recepción de dividendos y las ganancias de capital.
- **Modelo europeo continental (De Control):** Se habla de sistema "Europeo Continental", porque como se mencionó antes se excluye al Reino Unido. Se caracteriza por una elevada concentración de propiedad y por acciones muy vinculadas a la acción de la compañía. Aquí es posible observar, al menos, dos grandes formas alternativas de estructuración de la empresa, según lo constatado en sus estatutos. Una de ellas es la *Monista*¹⁶, que se corresponde con el tradicional consejo de administración y un equipo directivo (tipo anglosajón) en el que el control es ejercido externamente por el mercado y los reguladores. La alternativa es el sistema *Dualista*¹⁷, que considera un "comité ejecutivo" (Órgano de dirección), constituido por la alta dirección, el cual es supervisado por un comité o "junta de vigilancia" (Órgano de vigilancia), en el que destaca la presencia de los representantes de los trabajadores. Este sistema de cogestión permite el ejercicio del control internamente. La junta de vigilancia está formada por directores no ejecutivos, provenientes mayoritariamente del sector bancario. En este modelo existe un mercado por el control corporativo (*takeovers*)¹⁸ poco activo, favorecido por la concentración accionaria, la cual actúa como un blindaje par el mercado del control hostil (Lefort, F. 2006), de ahí que los accionistas controladores están dispuestos a vender (entregar el control) si, enfrente tienen un elevado precio, lo cual hace que las *opas hostiles*¹⁹ sean muy poco frecuentes.

¹⁵ *Inversor golondrina: inversores que aportan capitales que se invierten en los mercados financieros y no en la economía real. Aprovechan las condiciones favorables temporales de los países por los que se ven atraídos, estas condiciones normalmente son unos tipos de interés elevados. Cuando la oportunidad es aprovechada salen del país y se dirigen a otro lugar que proporciones buenas oportunidades, por tanto suelen ser capitales a corto plazo.*

¹⁶ Término que procede del griego "monos", que significa etimológicamente uno. El monismo es la doctrina filosófica que defiende que todas las cosas son uno.

¹⁷ En general, doctrina que, en cualquier ámbito del conocimiento, apela a dos principios explicativos, irreductibles entre sí, para dar cuenta de la realidad que se pretende explicar.

¹⁸ Tomar el control. Cuando una sociedad absorbente hace una oferta por una empresa objetivo.

¹⁹ Cuando se desea adquirir una empresa y la entidad oferente no se pone de acuerdo con la sociedad afectada, la primera puede intentar conseguir el control político comprando los derechos de voto a los accionistas.

- **Modelo Asiático Japonés (Keiretsu):** La estructura de propiedad japonesa reúne y vincula empresas constituyendo grandes grupos económicos, *Keiretsu*. Estas empresas participan de los más variados sectores de actividad industrial, ordenándose en torno a un “*pivote*”, que tradicionalmente ha sido un banco o una compañía rica en efectivo, capaz de proporcionar a estas compañías satélites suficiente “*capital paciente*” (tasas de interés bajas y exigencias de retorno de largo plazo) para sus operaciones. Las empresas son propiedad de sus accionistas, existiendo dentro de este *Keiretsu* un régimen de acciones cruzadas generándose pactos de propiedad mutua de acciones, lo que les permite protegerse de alguna compra hostil, construyendo así relaciones empresariales de largo plazo.

5. DIAGNÓSTICO DEL GOBIERNO CORPORATIVO EN CHILE

El trabajo de Chile por conformar una estructura confiable para participar en los negocios tiene ya varias décadas; durante la época de los años 60 y primer tercio de los 70´ Chile se caracterizó por tener una economía cerrada y con alta intervención estatal. Las reformas económicas del año 1974, marcado por fuertes cambios político sociales, se inicia la liberación del comercio, disminuyéndose unilateralmente las tasas arancelarias, que en esa época llegaban al 105%, hasta llegar en 1979 con un arancel promedio del 10% (Correa, J. 2006)²⁰, también se eliminan las barreras arancelarias. En Noviembre del año 1980 se introduce la reforma al sistema de pensiones a través del decreto ley N° 3500²¹, el cual crea las AFP (Administradoras de fondos de Pensiones). En el año 1981 se dictan las leyes para el mercado de valores y sociedades anónimas, a través de la ley N° 18.045²². Se reforma el sector público a través de la racionalización del sector público, se modifica el sistema tributario. En 1989 se otorga autonomía al Banco Central, a través de la ley N° 18.840²³.

En el año 1997, se produce en Chile el denominado “*caso chispas*” que consistió en la desigualdad de beneficios obtenidos por los diferentes accionistas de Enersis (empresa matriz de Endesa Chile), en su proceso de venta a Endesa España. Este evento concluye con la denominada ley Opas²⁴ en el año 2000. Para el desarrollo de este marco jurídico, Chile se asiste de la corporación Financiera Internacional, IFC (*International Financial Corporation*, del grupo del Banco Mundial). El juicio de este caso concluyó en la Corte suprema en Julio de 2005, que condenó a los ex ejecutivos de este *Holding* al pago de una multa por US \$163,9 millones por transgredir aspectos contenidos en la ley N° 18.046²⁵ de sociedades anónimas.

En el proceso de mejoramiento de gobierno corporativo en Chile, el año 2007 se promulga la ley N° 20.190²⁶, que introduce adecuaciones tributarias e institucionales para el fomento de la industria del capital de riesgo y continua el proceso de modernización del mercado de capitales. En noviembre de 2009 entra en vigencia la ley N° 20.392²⁷ que perfecciona lo relativo al Gobierno Corporativo de CODELCO (Corporación Nacional del Cobre de Chile). El año 2010 entra en vigencia la ley N° 20.382²⁸, que dice relación con el “perfeccionamiento de la normativa que regula los gobiernos corporativos de las empresas privadas.

²⁰ Correa, J. (2006). “*La Crisis de la Balanza de Pagos*”. Pag. 162.

²¹ Decreto ley 3500: “*Establece nuevo sistema de pensiones*”. Santiago, 4 de Noviembre de 1980.

²² Ley 18.045: “*LEY DE MERCADO DE VALORES*”. Ministerio de Hacienda 21 de Octubre de 1981.

²³ Ley 18.040: “*MODIFICA EL DECRETO CON FUERZA DE LEY N° 213, DEL MINISTERIO DE HACIENDA DE 1953*.”

²⁴ Ley OPAS: “*REGULA LAS OFERTAS PUBLICAS DE ADQUISICION DE ACCIONES (OPAS) Y ESTABLECE REGIMEN DE GOBIERNOS CORPORATIVOS*”.

²⁵ Ley 18.046: “*SOBRE SOCIEDADES ANONIMAS*”.

²⁶ Ley 20.190: “*INTRODUCE ADECUACIONES TRIBUTARIAS E INSTITUCIONALES PARA EL FOMENTO DE LA INDUSTRIA DE CAPITAL DE RIESGO Y CONTINUA EL PROCESO DE MODERNIZACION DEL MERCADO DE CAPITALES*”.

²⁷ Ley 20.392: “*MODIFICA EL ESTATUTO ORGÁNICO DE LA CORPORACIÓN NACIONAL DEL COBRE DE CHILE (CODELCO) Y LAS NORMAS SOBRE DISPOSICIÓN DE SUS PERTENENCIAS MINERAS QUE NO FORMAN PARTE DE YACIMIENTOS EN ACTUAL EXPLOTACIÓN*”.

²⁸ Ley 20.382: “*INTRODUCE PERFECCIONAMIENTOS A LA NORMATIVA QUE REGULA LOS GOBIERNOS CORPORATIVOS DE LAS EMPRESAS*”

6. CONFLICTO DE INTERES

Para la Real academia de la lengua Española RAE, indica que conflicto proviene del latín *conflictus*, y significa: “Combate, lucha o pelea”, “apuro, situación desgraciada y de difícil salida”, “problema, cuestión, materia de discusión”. Para Saieh, Rodríguez y Opazo (2006), optan por definir el conflicto como “la comunicación del rechazo”. Más adelante precisan que “en la evolución de los conflictos existe una tendencia hacia la concentración de las partes involucradas. De La Vega (2014), sostiene que “la mayoría de los especialistas están de acuerdo, en términos generales, en que el conflicto se produce cuando los objetivos pretendidos por personas o grupos resultan (o son percibidos como) incompatibles (total o parcialmente) con los objetivos que a su vez pretenden otras personas o grupos”. La definición que emplea De la Vega (2014) como base es que el conflicto “es un proceso que comienza cuando una parte percibe que la otra la ha afectado negativamente o afecta negativamente algo que es de su interés. Oraison, M. (1971) afirma que la vida es una realidad conflictual permanente; desde que nacen las personas enfrentan conflictos, incluso desde la concepción misma. Hoy la “*conflictología*” una ciencia en construcción y desarrollo que desde muy distintas esferas de las relaciones humanas, estudia el conflicto en las organizaciones, entre las personas, entre las organizaciones y entre las personas y las organizaciones (De La Vega 2010). Insistiendo además que “el conflicto es una de las áreas de estudio más importantes de la conducta y la gestión organizacional”.

7. LA BANCA CHILENA

Los Bancos son entidades que se organizan de acuerdo a leyes especiales y que se dedican a trabajar con el dinero, para lo cual reciben y tienen a su custodia depósitos hechos por las personas y las empresas, y otorgan préstamos usando esos mismos recursos, actividad que se denomina intermediación financiera²⁹.

Para realizar la actividad de recibir dinero y luego darlo en préstamo, los bancos le cobran a quienes lo necesitan y piden préstamos; asimismo, a quienes les entregan dinero en depósito, les pagan por la confianza depositada. La diferencia entre lo que se les paga y lo que ellos pagan, es la ganancia que permite que el banco opere normalmente.

En Chile, la Ley General de Bancos³⁰, en su Artículo 40 define a un Banco como "toda sociedad anónima especial, que autorizada en la forma prescrita por la ley y con sujeción a la misma, se dedique a captar o recibir dinero o fondos del público, con el objeto de darlos en préstamo, descontar documentos, realizar inversiones, proceder a la intermediación financiera, hacer rentar estos dineros y, en general, realizar toda otra operación que la ley permita".

8. HIPOTESIS DE LA INVESTIGACION

Una hipótesis “Es la explicación anticipada y provisional de alguna suposición que se trata de comprobar o desaprobar a través de los antecedentes que se recopilan sobre el problema de investigación previamente planteado” (Muñoz R. 1998). En el caso de la presente investigación se pretenderá descubrir si existe una correlación directa entre las variables:

- a) Conflicto de intereses entre la propiedad y el control
- b) Resultados financieros

Por lo tanto, el planteamiento de la hipótesis se presenta de la siguiente manera:

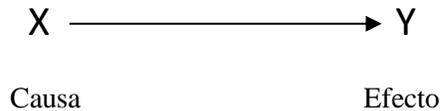
²⁹ www.bancafacil.cl

³⁰ Ley General de Bancos: “Establece a la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, su organización y atribuciones”.

H₀ : No existe relación entre el conflicto de intereses entre la propiedad y el control y los resultados financieros de un banco.

H₁ : Existe relación entre el conflicto de intereses entre la propiedad y el control y los resultados financieros de un banco.

Por lo tanto, lo que se pretende probar es que a menor grado de conflicto de intereses entre la propiedad y el control, mayor será sus utilidades financieras de un banco:



En esta investigación se obtuvo recolección de datos a través de fuentes primarias, principalmente a través de una encuesta aplicada a gerentes de la Banca Chilena y a algunos de sus principales accionistas. La encuesta fue aplicada personalmente en algunos casos, por correo electrónico o telefónicamente. Además en el proceso de encuesta se entrevistó a muchos de los encuestados a través de una entrevista no estructurada, donde se recopiló información de gran utilidad para las conclusiones posteriores de los resultados.

También se recurrió a fuentes secundarias como revisión de literatura: textos, revistas, prensa, documentos emitidos por las empresas como por ejemplo sus memorias anuales, páginas web, etc.

Es importante destacar que si bien es cierto que existen 23 Bancos operando en Chile, se seleccionaron sólo aquellos que fueran representativos de la Banca en general presentando un porcentaje de participación de mercado igual o superior al 3%, del producto "cuentas corrientes para personas naturales" que tiene cada banco. De lo anterior resultó que 9 bancos cumplen con el requisito impuesto anteriormente y son los siguientes: Banco de Chile, Banco del Estado de Chile, Banco Scotiabank, Banco Crédito Inversiones, Banco Santander Chile, Banco Corpbanca, Banco Itaú Chile, Banco Falabella, Banco BBVA. Se filtró la información acuerdo a las siguientes características:

- Se estudió aquellos bancos que operen con personas naturales.
- Se estudió aquellos bancos que sean representativos con el mayor número de clientes, siempre que su porcentaje de participación de mercado sea igual o superior al 3%.
- Para el estudio de los resultados se analizaron los resultados financieros en cuanto a utilidades obtenidos por los Bancos escogidos de acuerdo a los puntos anteriores.
- Se consideró la opinión de los inversionistas que en su totalidad formaran parte del 90% de participación de cada Banco.

9. TRATAMIENTO DE LA INFORMACION

Determinación de los procedimientos para la codificación y tabulación de la información para el recuento, clasificación y ordenación de la información en tablas y cuadros en el programa Excel. Luego de tabulada la información se le dio un valor numérico a las respuestas para preparar una base de datos para la variable X, y se comparó con la rentabilidad obtenida por cada institución (variable Y), con el fin de realizar un análisis de "covarianza". En la encuesta se consideraron tres dimensiones:

- Conflicto de intereses
- Gobierno corporativo
- Impacto en los resultados

9.1. Bancos a Considerar:

➤ Bancos con mayor número de clientes:

De acuerdo a las restricciones impuestas anteriormente se puede decir que los bancos que cumplen con la condición de mantener una participación de mercado igual o superior al 3% considerando el producto de cuentas corrientes para personas naturales son los siguientes: Banco de Chile, Banco del Estado de Chile, Scotiabank Chile, Banco BCI, Banco Santander Chile, Corpbanca, Banco Itau Chile, Banco Falabella, Banco Bilbao Vizcaya Argentina Chile (BBVA). Lo que se visualiza en la siguiente tabla:

Tabla 1. Resumen de bancos en estudio.

| Tipo de Persona | Año | Mes | Banco de Chile | Banco del Estado de Chile | Scotiabank Chile | Banco de Credito e Inversiones | Banco Santander-Chile | Corpbanca | Banco Itau Chile | Banco Falabella | Banco Bilbao Vizcaya Argentina Chile | TOTAL | UNIVERSO |
|--------------------------|------|-------|----------------|---------------------------|------------------|--------------------------------|-----------------------|-----------|------------------|-----------------|--------------------------------------|-----------|-----------|
| Naturales | 2015 | Abril | 657.466 | 445.847 | 127.960 | 454.164 | 698.364 | 108.643 | 119.893 | 235.141 | 188.088 | 3.035.566 | 3.136.838 |
| PARTICIPACION DE MERCADO | | | 20,960 | 14,213 | 4,079 | 14,478 | 22,263 | 3,463 | 3,822 | 7,496 | 5,996 | 96,772 | |

Fuente: Elaboración propia con datos entregados por la SBIF.

Como se aprecia en la tabla anterior, el Banco Santander es el que tiene mayor porcentaje de participación con un 22%, lo sigue el Banco de Chile con un 21%, luego el Banco BCI con un 15%, el Banco Estado con un 14%, Banco Falabella con un 8%, Banco BBVA con un 6%, Scotiabank Chile con un 4%, Banco Itau con 4%, Banco Corpbanca con un 3%, lo que sumado genera una participación de mercado del 97% y el resto de la banca representa sólo el 3% del mercado nacional. De acuerdo a estos datos se puede agregar que tan sólo 4 bancos tienen más del 72% de participación de mercado y son los que también mantienen mayor número de cobertura con mayor sucursales a nivel nacional y número de cajeros automáticos ofrecidos a sus clientes, y como consecuencia de lo anterior, son los que generan mayor empleabilidad en la Banca Chilena.

➤ Bancos con mayor rentabilidad:

La segunda restricción impuesta para seleccionar la muestra en estudio, considera aquellos bancos con mayor rentabilidad de acuerdo a sus balances presentados al 31 de diciembre de 2014. Para ello se elaboró la siguiente tabla, donde además se muestra su evolución de los últimos 5 años para mostrar también, la evolución de cada uno de ellos:

Tabla 2. Rentabilidad de los Bancos en Estudio.

| Año | Banco de Chile | Banco del Estado de Chile | Scotiabank Chile | Banco de Credito e Inversiones | Banco Santander-Chile | Corpbanca | Banco Itau Chile | Banco Falabella | Banco Bilbao Vizcaya Argentina Chile |
|--------|----------------|---------------------------|------------------|--------------------------------|-----------------------|-----------|------------------|-----------------|--------------------------------------|
| dic-10 | 378.529 | 76634 | 71.838 | 222.075 | 477.155 | 119.043 | 47.281 | 19.172 | 48.230 |
| dic-11 | 428.805 | 96.210 | 70.803 | 261.268 | 435.084 | 122.849 | 53.607 | 21.287 | 74.343 |
| dic-12 | 465.850 | 95.891 | 51.480 | 271.256 | 387.967 | 120.080 | 59.147 | 12.704 | 65.171 |
| dic-13 | 513.602 | 103.188 | 65.266 | 300.294 | 441.926 | 155.093 | 87.793 | 26.573 | 50.423 |
| dic-14 | 591.080 | 165.659 | 101.469 | 342.972 | 550.331 | 226.260 | 85.693 | 43.955 | 73.328 |

Fuente: elaboración propia de acuerdo a datos entregados por la SBIF, en base a MM\$.

En la tabla anterior se muestran los 9 bancos en Chile que han obtenido mayor rentabilidad en los últimos 5 años, los cuales concuerdan con los datos expuestos en el punto anterior, ya que se repiten los nombres de las instituciones bancarias.

En cuanto a la rentabilidad del periodo en estudio que es al 31 de Diciembre de 2014, se puede decir que el Banco con mayor rentabilidad es el Banco Chile con rentabilidad de MM \$ 591.080, luego lo sigue el Banco Santander Chile con rentabilidad de MM\$ 550.331, el Banco Crédito Inversiones con rentabilidad de MM\$ 342.972, Banco Corpbanca con rentabilidad de MM \$ 226.260, Banco del Estado con rentabilidad de MM \$ 165.659, Scotiabank Chile con rentabilidad de MM \$ 101.469, Banco Itaú con rentabilidad de MM \$ 85.693, Banco BBVA con rentabilidad de MM \$ 73.328 y finalmente el Banco Falabella con rentabilidad de MM \$ 43.955.

10. ANALISIS DE RESULTADOS

El universo de personas encuestadas fue de 83. Cabe señalar que existe un compromiso de confidencialidad con los encuestados de no entregar el nombre ni cargo específico del encuestado, dado que es un tema sensible para nuestro país por el reciente caso denominado "CAVAL" donde se ven involucrados uno de los bancos más importantes de nuestro país como es el *Banco de Chile* y familiares de la Presidenta de la República, la *Sra. Michelle Bachelet Jeria*.

Por otro lado, es importante resaltar que se aplicaron 5 encuestas a cada banco, es decir, 45 encuestas aplicadas y fueron respondidas 43 de ellas, lo que significa que del 100% de encuestas aplicadas, el 95,55%, de ellas fue respondido.

En cuanto a los inversionistas de la Banca, se aplicaron 45 encuestas enfocadas a inversionistas o grupo de inversionistas de cada institución seleccionada. De las cuales 41 fueron contestadas, pero sin embargo, de ellas existen representantes de inversionistas de los 9 Bancos seleccionados, representando el 91, 1% de encuestas respondidas de las 45 entregadas.

Finalmente lo que queda es demostrar gráficamente si existe una correlación entre las variables en estudio: la variable X conflicto de intereses entre la propiedad y el control y la variable Y resultados financieros de los Bancos, para esto se procesaron los datos en el programa Excel donde se generó los gráficos para cada una de las variables. Además se trabajó con el programa SPSS para realizar prueba de *chi cuadrado* para concluir si se aceptaba o rechazaba la hipótesis en cada uno de los ítems correspondiente a las 83 encuestas aplicadas:

En la encuesta se generaron tres dimensiones:

I. Dimensión conflicto de intereses: aquí lo primero que se debió hacer para la pregunta 1 de esta dimensión, fue asignar valor al número de conflictos de intereses declarados por los encuestados:

- 0 situación de conflicto : 0
- 1 situación de conflicto : 1
- 2 situaciones de conflicto : 2
- 3 situaciones de conflicto : 3
- 3 situaciones de conflicto : 4
- 5 situaciones de conflicto : 5

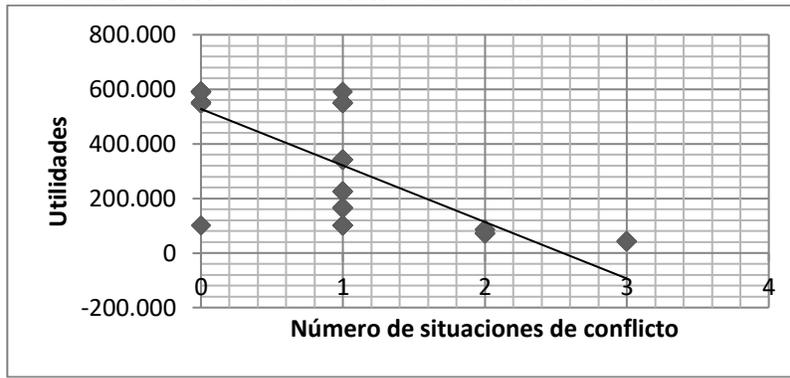
Donde:

X: número de conflicto de intereses identificado por los encuestados

Y: monto de utilidades manifestado en MM\$

Gráficamente se mostraron los siguientes resultados:

Gráfico 1. N° de situaciones de conflicto v/s utilidades

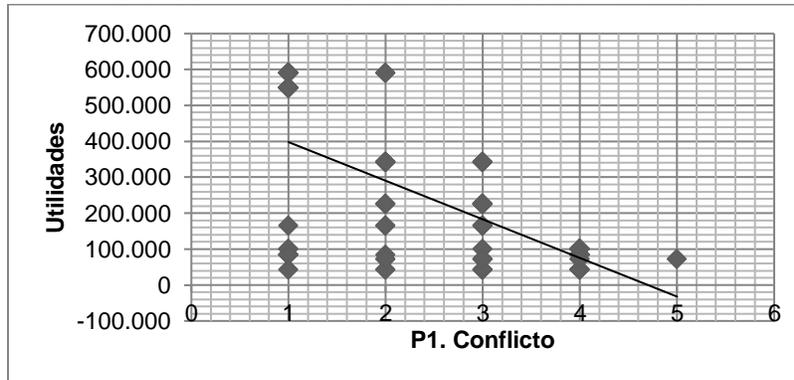


Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar en el gráfico anterior, existe un relación inversa entre el número de conflicto de intereses entre la propiedad y el control identificados por los encuestados y la respectiva utilidad del Banco al que pertenece. Esto quiere decir que aquellos encuestados que declararon reconocer 0 o 1 tipo de conflicto de interés, pertenecen a aquellos Bancos con mayor rentabilidad. Por lo tanto, se puede afirmar que existe una dependencia estocástica. No están todos los puntos sobre el modelo, sino que hay una tendencia. Además es importante destacar que los datos presentan una covarianza negativa, reafirmando el sentido de correlación entre las variables. Por otro lado, se concluye que se rechaza H_0 , y que además, aceptamos H_1 . Dimensión Conflicto de interés, donde se realizaron las siguientes preguntas:

Pregunta 1: Identifico conflicto de intereses en mi organización

Gráfico 2. P1. Dimensión Conflicto de Intereses

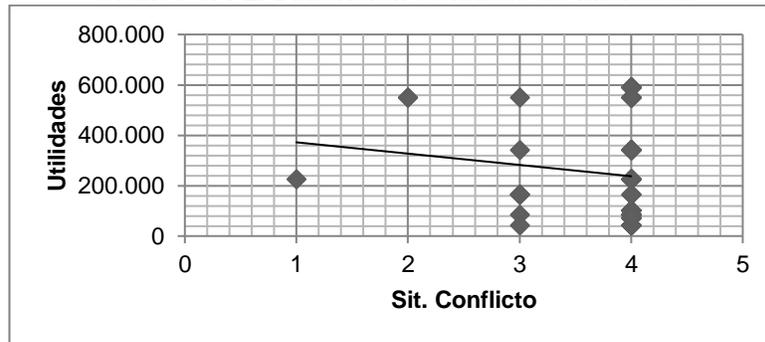


Fuente: elaboración propia.

Este gráfico muestra claramente la relación inversa entre las variables. Al someter los datos en SPSS se muestra una correlación negativa de $-0,63$ y que además se rechaza H_0 , por lo tanto, de acepta H_1 .

Pregunta 2: Creo es posible evitar el conflicto de intereses en la organización. Gráficamente se muestran los siguientes resultados:

Gráfico 3. P2. Dimensión Conflicto de Intereses

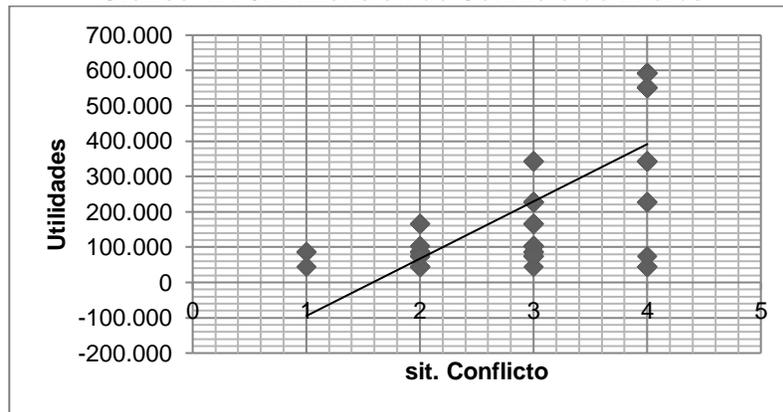


Fuente: elaboración propia.

Como se muestra en el gráfico anterior, existe una correlación negativa entre las variables. Al someter los datos en SPSS en la prueba de Pearson, muestra que el resultado es de -0,115; comprobando los resultados del gráfico y que además se debe rechazar H_0 , por lo tanto, se acepta H_1 .

Pregunta 3: En su organización existen medidas apropiadas para evitar el conflicto de intereses. Al someter los datos en Excel se obtienen los siguientes resultados gráficos:

Gráfico 4. P3. Dimensión de Conflicto de Interés



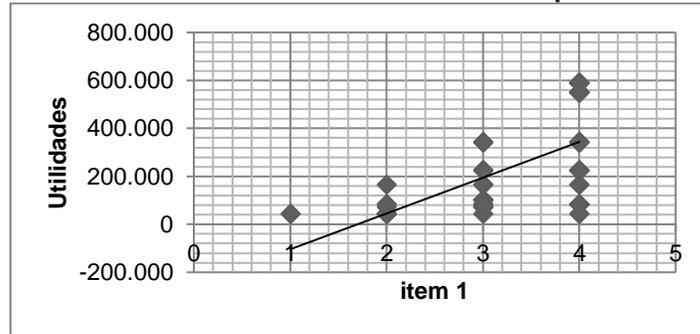
Fuente: elaboración propia.

Como se muestra en el gráfico anterior, los datos tienen una correlación de Pearson de 0,386; mostrando correlación positiva, además se rechaza H_0 , por lo tanto, se acepta H_1 .

II. La segunda dimensión “Gobierno Corporativo”: aquí también se sometieron los datos en Excel y SPSS, mostrando los siguientes resultados:

Pregunta 1: En mi organización existen buenas prácticas de Gobierno Corporativo.

Gráfico 5. P1. Dimensión Gobierno Corporativo



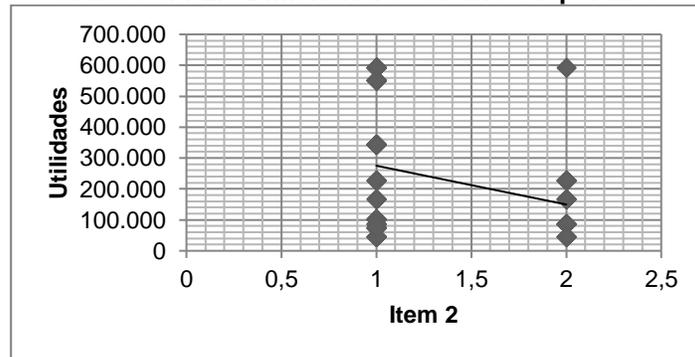
Fuente: elaboración propia.

Como se muestra en el gráfico anterior existe una correlación directa entre las variables, además al someter los datos en prueba de *chi cuadrado*, se demuestra que se debe rechazar H_0 , por lo tanto, se acepta H_1 .

Pregunta 2: Cuando existe algún tipo de información estratégica, ésta debe ser provista sólo a los accionistas mayoritarios.

Gráficamente se muestra el siguiente resultado:

Gráfico 6. P2. Dimensión Gobierno Corporativo

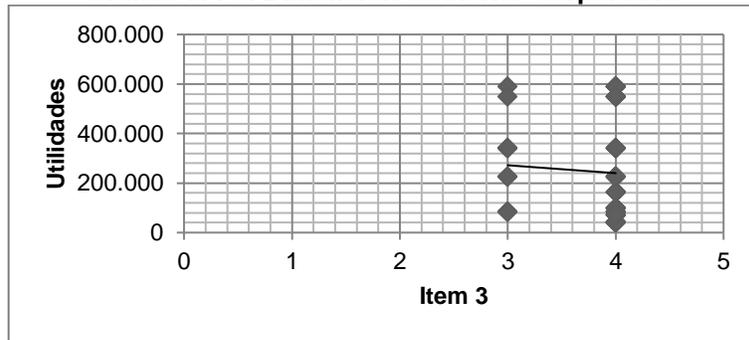


Fuente: elaboración propia.

Como se muestra en el gráfico anterior existe una relación directa entre las variables y de acuerdo a la prueba *chi cuadrado*, se rechaza tajantemente H_0 , por lo tanto, aceptamos H_1 .

Pregunta 3: La gerencia debe satisfacer a todos los stakeholders de la organización, en la medida en que aumenten a largo plazo el valor y el patrimonio de la empresa.

Gráfico 7. P3. Dimensión Gobierno Corporativo

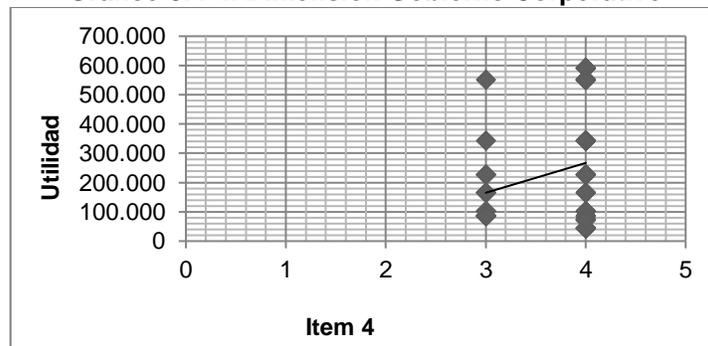


Fuente: elaboración propia.

De acuerdo al grafico anterior existe correlación entre las variables y de acuerdo a la prueba de *chi cuadrado*, se rechaza H_0 , por lo tanto, se acepta H_1 .

Pregunta 4: Creo que se debe proteger los intereses de los accionistas minoritarios, sin perjuicio, de la protección de los intereses de los accionistas en general.

Gráfico 8. P4. Dimensión Gobierno Corporativo

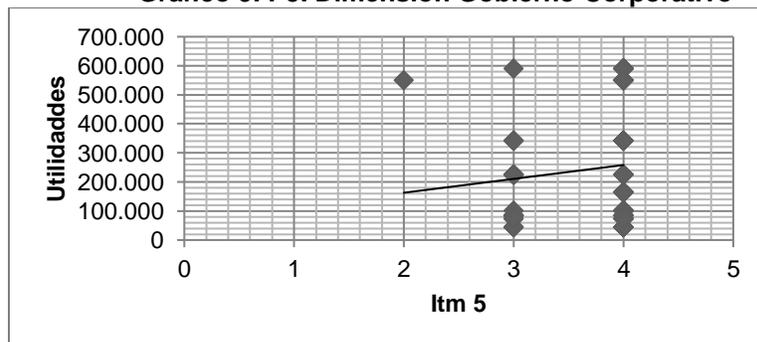


Fuente: elaboración propia

Al realizar la prueba de *chi cuadrado* para los datos de esta pregunta arroja que se debe rechazar H_0 , por lo tanto, se acepta H_1 .

Pregunta 5: El conflicto de intereses se evita con el compromiso de la oportuna comunicación y la debida rendición de cuentas.

Gráfico 9. P5. Dimensión Gobierno Corporativo

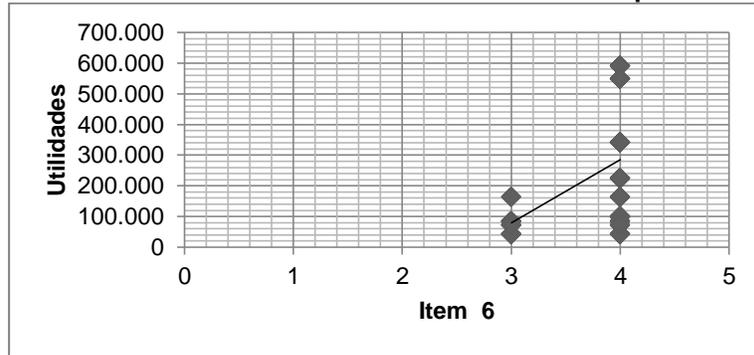


Fuente: elaboración propia.

De acuerdo a lo que se puede apreciar en el grafico anterior y comprobado con la prueba de *chi cuadrado*, se concluye rechazar H_0 , por lo tanto, se acepta la hipótesis alternativa H_1 .

Pregunta 6: Los accionistas deben tener derecho a participar en las decisiones que impliquen cambios fundamentales en la sociedad, y a ser debidamente informados sobre las mismas.

Gráfico 10. P6. Dimensión Gobierno Corporativo

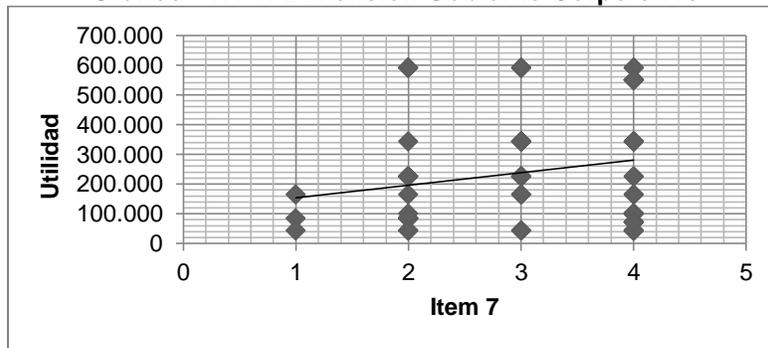


Fuente: elaboración propia.

Como se muestra en el gráfico anterior existe una correlación positiva entre las variables. Al realizar la prueba de *chi-cuadrado* se concluye rechazar H_0 , por lo tanto, se acepta H_1 .

Pregunta 7: Los convenios y agrupaciones de capital que permiten a determinados accionistas adquirir un grado de control desproporcionado en relación con las acciones de las que son titulares, deben hacerse públicos.

Gráfico 11. P7. Dimensión Gobierno Corporativo

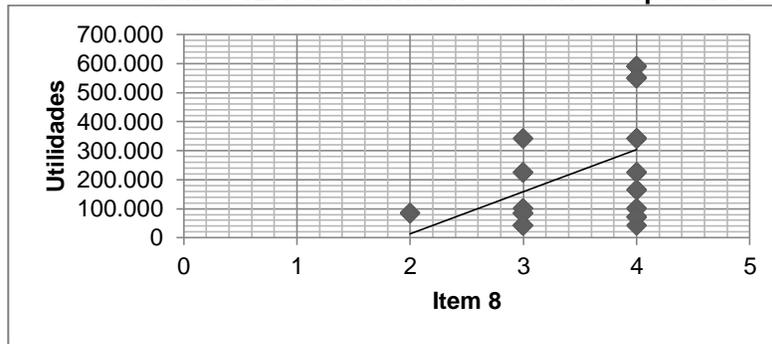


Fuente: elaboración propia.

Como se muestra en el grafico anterior, existe una correlación positiva entre las variables. Además con la prueba de *chi cuadrado*, se concluye rechazar H_0 , por lo tanto, se acepta H_1 .

Pregunta 8: La gerencia tiene la responsabilidad de realizar el control y gestión de conflictos potenciales de interés al interior de la organización.

Gráfico 12. P8. Dimensión Gobierno Corporativo

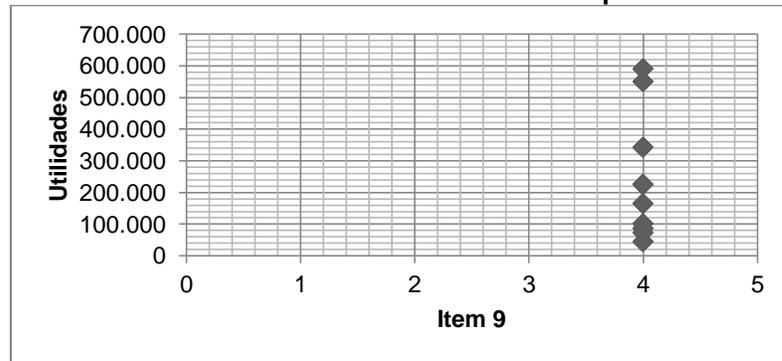


Fuente: elaboración propia.

Como se puede apreciar en el gráfico anterior, existe una correlación positiva entre las variables. Al realizar la prueba de *chi cuadrado*, ésta arrojó como conclusión que se debe rechazar H_0 , por lo tanto, se acepta H_1 .

Pregunta 9: La gerencia debe divulgar información mínima que debe incluir: los resultados financieros y de explotación de la sociedad, los objetivos estratégicos y factores de riesgo previsible.

Gráfico 13. P9. Dimensión Gobierno Corporativo



Fuente: elaboración propia.

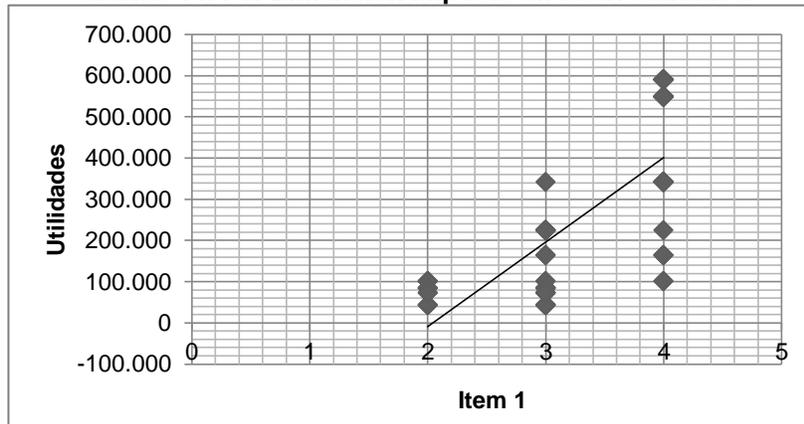
Como se puede apreciar en el gráfico anterior, todos los encuestados se mostraron de acuerdo con la afirmación, pero no significa que exista correlación.

III. La tercera dimensión, Impacto en los resultados financieros de los Bancos: los resultados mostrados fueron los siguientes:

Pregunta 1: Las empresas que incorporan políticas de Gobierno Corporativo obtienen mejores resultados financieros.

Los resultados se muestran gráficamente a continuación:

Gráfico 14. P1. Dimensión Impacto en los Resultados

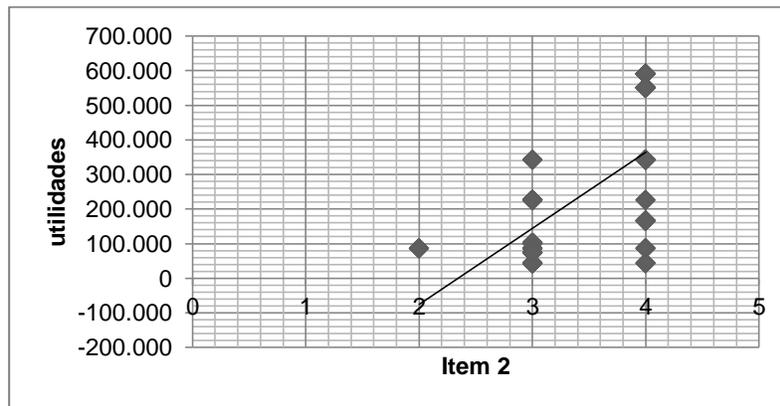


Fuente: elaboración propia.

Como se puede apreciar en el grafico anterior, existe una correlación positiva entre las variables. Al realizar la prueba de *chi cuadrado*, se concluye rechazar H_0 , por lo tanto, se acepta H_1 .

Pregunta 2: La legislación Chilena entrega herramientas para evitar los conflictos de intereses y eso permite obtener mejores resultados.

Gráfico 15. P2. Dimensión Impacto n los Resultados

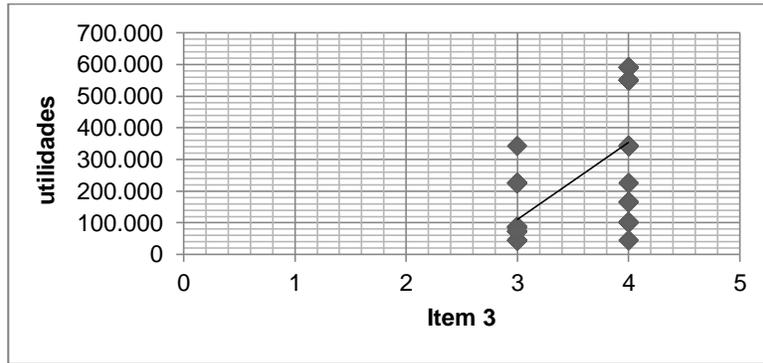


Fuente: elaboración propia.

Como se aprecia en el grafico anterior, existe una correlación positiva entre las variables. Además con la prueba *chi cuadrado*, se determinó rechazar H_0 , por lo tanto, se acepta H_1 .

Pregunta 3: Las empresas que mantienen una política de transparencia son más valoradas por los clientes. Los resultados fueron los siguientes:

Gráfico 16. P3. Dimensión Impacto en los Resultados



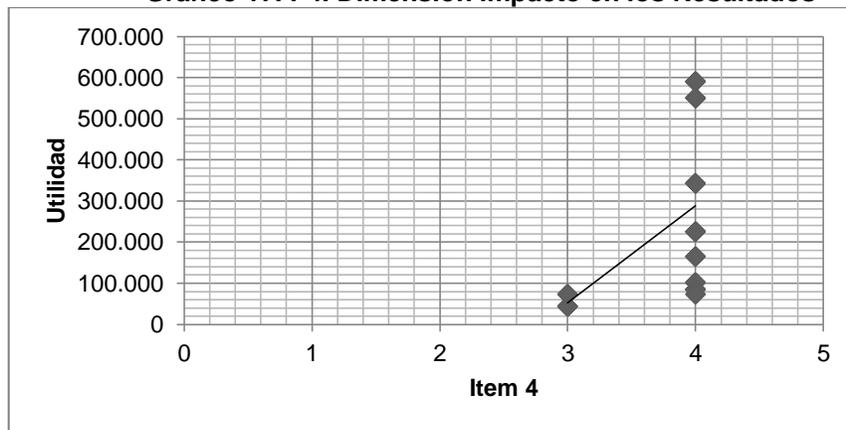
Fuente: elaboración propia.

Como se aprecia en el gráfico anterior existe una correlación positiva entre las variables. Además al aplicar la prueba de *chi cuadrado*, se concluye rechazar H_0 , por lo tanto, se acepta la hipótesis alternativa H_1 .

Pregunta 4: Existe una relación directa entre aquellas empresas donde se evita el conflicto de intereses y sus resultados financieros.

A continuación se muestran gráficamente los datos:

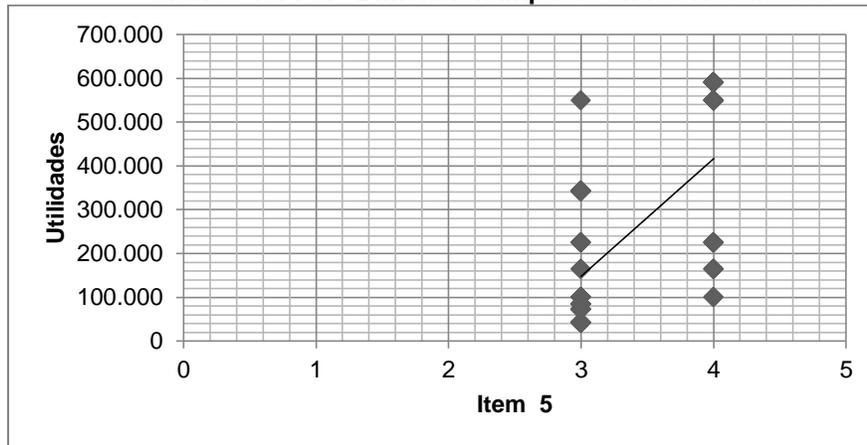
Gráfico 17. P4. Dimensión impacto en los Resultados



Fuente: elaboración propia.

Como se puede apreciar en el gráfico anterior, se aprecia una correlación positiva entre las variables. Además al realizar la prueba de *chi cuadrado* se concluye rechazar H_0 , por lo tanto, se acepta H_1 .

Pregunta 5: Aquellos Bancos con mejores políticas para evitar conflicto de intereses son más atractivos para los inversionistas.

Gráfico 18. P5. Dimensión Impacto en los Resultados

Fuente: elaboración propia

Como se aprecia en el gráfico anterior se muestra una correlación positiva entre las variables. Además al realizar la prueba de *chi cuadrado* se concluye rechazar H_0 , por lo tanto, se acepta H_1 .

11. CONCLUSIONES

El conflicto de intereses es un tema poco investigado, a pesar de su gran relevancia. Al transcurrir la investigación, se observó que la mayor parte de las investigaciones del tema están orientadas a la prevención del conflicto de intereses por duplicidad de roles para funcionarios del sector público, pero son muy pocos los autores que se han dedicado a estudiar el tema enfocado en el sector privado, y más escaso aun, estudios aplicados a la Banca.

Sin embargo, como se ha mencionado anteriormente en esta investigación, el conflicto de intereses es un tema altamente sensible para las empresas en general y sobre todo para la banca en particular, ya que recientemente ocurrió un caso emblemático en nuestro país relacionado con el conflicto de intereses y el tráfico de influencias en la Banca, como es el denominado "Caso Caval".

En el marco teórico de la investigación se revisó diversos estudios que sirvieron para conocer características claves necesarias para identificar la presencia de un buen gobierno corporativo en la banca y en las empresas en general, reconociendo diversos tipos.

Para el desarrollo de la investigación se elaboró una encuesta en base a principios dictados por la OCDE acerca de políticas de Gobiernos Corporativos y acerca de la declaración de conflicto de intereses dictada por ésta a través de la comisión europea de la lucha contra el fraude (OLAF). El objetivo principal fue conocer la opinión tanto de gerentes de bancos que operan en Chile, como de sus accionistas, para lograr descifrar si en la banca chilena existe o no conflicto de intereses entre la propiedad y el control, y el impacto de este en los resultados financieros de las empresas, desde el punto de vista de utilidades.

En el desarrollo de la encuesta se obtuvo como resultado que la opinión de los encuestados del sector de los accionistas fuera muy positiva en la generalidad de los ítems consultados, en cambio, para los encuestados pertenecientes a la banca su opinión varió un poco.

Se sometieron los datos obtenidos en los programas Excel y SPSS, y en ambos se demostró una correlación de las variables en estudio, es decir, aquellas empresas que declaran tener menor casos de conflicto de intereses entre la propiedad y el control, obtuvieron mayores resultados

financieros en sus utilidades, lo que se puede deducir con que aquellos bancos que minimizan el riesgo de conflicto de intereses entre la propiedad y el control son más valorados por sus stakeholders, obteniendo con esto, mejores resultados financieros.

Sin embargo, es importante mencionar que en las entrevistas no estructuradas realizadas a gerentes de los bancos encuestados, la mayoría de ellos confesaron reconocer ciertos tipos de conflicto de intereses que no estaban contemplados en la encuesta, pero que por la naturaleza de los datos, no la pueden declarar formalmente.

12. REFERENCIAS

Alchian Armen A & Demsetz. Harold. "The American Economic Review", Vol. 62, No. 5. pp. 777-795.

Arribalzaga, Eduardo B. 2008. "¿Conflictos de interés o intereses en conflicto?". Revista chilena de cirugía. Versión On-line ISSN 0718-4026.

Correa, J. (2006). "La Crisis de la Balanza de Pagos". Pag. 162

Couyoumdjian, Juan R. (2003). "Los bancos en Chile en el siglo XIX", Santiago, Lom Ediciones, Universidad Arturo Prat.

De La Vega, O. (2014). "Gobiernos Corporativos: conflicto de Intereses por Duplicidad de Roles". Ediciones Universitarias, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso.

Demsetz, A. A. (1972). *Production, Information Costs, and Economic Organization*. The American Economic Review, Vol. 62, No. 5 (Dec., 1972), pp. 777-795.

Faría Hugo J., Natalie Millán y René Villa: "Gobierno Corporativo: Problemas, Principios y Modelos". Volumen XI, Número 4, 2006.

Galindo R., Mir C. (2006). Informe: *¿Un nuevo marco corporativo para los cambios en gestión empresarial?*

Hernández José, Vargas Guadalupe, Análisis de los Fundamentos de la Teoría Institucional, Revista digital Universitaria, México, 2005.

Jensen Michael C., Meckling, William H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. October 1976, Pag. 305-360.

Jensen, M. (2001): «Value maximization, stakeholder theory, and the corporate objective function». *Journal of Applied Corporate Finance*. Vol. 14, No.3.

Lefort, F. (2006): "Hacia un mejor gobierno corporativo en Chile". Escuela de Administración Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas UC.

Ley 18.040: "MODIFICA EL DECRETO CON FUERZA DE LEY N°. 213, DEL MINISTERIO DE HACIENDA DE 1953". Ministerio de Hacienda del 01 de Septiembre de 1980.

Ley 18.045: "LEY DE MERCADO DE VALORES". Ministerio de Hacienda del 21 de Octubre de 1981.

Ley 18.046: "SOBRE SOCIEDADES ANONIMAS". Ministerio de Hacienda de 22 de Octubre de 1981.

Ley OPAS: "REGULA LAS OFERTAS PUBLICAS DE ADQUISICION DE ACCIONES (OPAS) Y ESTABLECE REGIMEN DE GOBIERNOS CORPORATIVOS". Ministerio de Hacienda, 20 de Diciembre de 2000.

Ley 20.190: "INTRODUCE ADECUACIONES TRIBUTARIAS E INSTITUCIONALES PARA EL FOMENTO DE LA INDUSTRIA DE CAPITAL DE RIESGO Y CONTINUA EL PROCESO DE MODERNIZACION DEL MERCADO DE CAPITAL". Ministerio de Hacienda del 17 de Junio de 2007.

Ley 20.392: "MODIFICA EL ESTATUTO ORGÁNICO DE LA CORPORACIÓN NACIONAL DEL COBRE DE CHILE (CODELCO) Y LAS NORMAS SOBRE DISPOSICIÓN DE SUS PERTENENCIAS MINERAS QUE NO FORMAN PARTE DE YACIMIENTOS EN ACTUAL EXPLOTACIÓN". Ministerio de Hacienda del 04 de Noviembre de 2009.

Ley 20.382: "INTRODUCE PERFECCIONAMIENTOS A LA NORMATIVA QUE REGULA LOS GOBIERNOS CORPORATIVOS DE LAS EMPRESAS". Ministerio de hacienda del 20 de Octubre de 2009.

Meggison, W. y J. Netter (2001): «From state to market: A survey of empirical studies on privatization». *Journal of Economic Literature*. Vol. 39. Junio.

Muela, Sandro O. Importancia en la economía de un país, Ecuador, 2009. Muñoz, Javier (2014). Regulación de conflictos de interés: Un desafío para Chile. Diario U. Chile. Dic. 6.

Muñoz Rozo, C., *Como elaborar y asesorar una investigación de tesis*, Prentice Hall, México, 1998, p 94. Oraison, M. (1971), "El misterio de la sexualidad humana". p. 20

Ross, S. (1973): «The economic theory of agency: The principal's problem». *American Economic Review*. Vol. 63, No. 2

San Sebastián, F. (1996), p. 71; McKinsey & Company (2004), p.11

Saieh, C., Rodríguez, D., Opazo, M.P. (2006), pp. 28-29.

Shleifer, A. y R. Vishny (1997): «A survey of corporate governance». *Journal of Finance*. Vol. 52. No. 2.

Smith, A. (1994). *La Riqueza de las Naciones*. Madrid: Alianza.

Spanos, Loukas J. (2005), Corporate Governance in Greece: developments and policy implications. *Corporate Governance*. vol. 5, 1, pp. 15-30.

Thomsen, S. (2005). *Corporate Governance as a determinant of corporate values*.

Valderrama, Oscar M., *Seminario Probidad Administrativa: "Principios, Experiencias, Perspectivas y conflicto de Intereses"*. Rancagua 2010.

Wigodski S. Teodoro, Zúñiga G. Franco (2003). *Gobierno Corporativo después de la ley OPAS*. Departamento de Ingeniería Industrial, universidad de Chile. Santiago de Chile.

UN APORTE DE LOS LINEAMIENTOS DE LA PLATAFORMA TECNOLÓGICA. A PARTIR DEL ANÁLISIS EMPLEO Y EMPRESAS EN EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN ÁREA METROPOLITANA DE BUCARAMANGA

CONTRIBUTING GUIDELINES TO A TECHNOLOGY PLATFORM. BASED ON AN ANALYSIS OF JOBS AND COMPANIES IN THE CONSTRUCTION SECTOR OF THE WIDER BUCARAMANGA AREA.

Yoana P. Bermúdez G³¹³²,
Docente Economía
Universidad Santo Tomas seccional Bucaramanga – Colombia

Eduwin Andrés Flores Orejuela³³,
Docente Ingeniería Industrial
Universidad Santo Tomas seccional Bucaramanga – Colombia

Felipe Montealegre Bustos³⁴
Docente Cátedra
Universidad Santo Tomas Seccional Bucaramanga - Colombia

Resumen

El artículo pretende presentar un aporte de los lineamientos para el desarrollo de una plataforma tecnológica, a partir del análisis en el sector de la construcción Área Metropolitana de Bucaramanga (AMB), con el propósito de obtener algunas variables relacionadas con la caracterización del empleo en el sector de la construcción, por motivos de planteamiento de política económica. Se efectúa un análisis descriptivo de la muestra a partir de los micro datos de la GEIH suministrada por el DANE, que cuenta con unas observaciones, centrándonos en estudiar una serie de variables referidas que caracterizan a los empleados en el sector, en Bucaramanga, seguido de la estructura de la plataforma tecnológica con el interés por los empresarios de participar en los lineamientos desarrollados en esta investigación.

Palabras Claves: Mercado Laboral, Sector de la Construcción, Plataforma Tecnológica y Sistema de Información.

Clasificación JEL: C81, C82, L74

Abstract

This article intends to contribute guidelines for the development of a technology platform, based on analysing the construction sector of the Wider Bucaramanga Area (WBA), in order to obtain variables related to the characterization of employment in the construction sector, for advice on economic policy. It performs a descriptive analysis of the sample, using microdata from GEIH (I2015) provided by DANE, with a few comments, focusing on a series of reference variables that characterize employees of the sector in Bucaramanga. Then it surveys the structure of the technology platform, with employers interested in the guidelines developed by this research.

Key words: Labor market, construction sector, technology platform and information system.

JEL Classification: C81, C82, L74

Agradecimientos

El artículo es el resultado de un proyecto de investigación “Lineamientos pertinentes para el desarrollo de una plataforma tecnológica sobre las condiciones laborales, competencias y habilidades desde la oferta y la demanda, competitividad e innovación en el sector de la construcción Área Metropolitana de Bucaramanga (AMB)” financiado por la Universidad Santo Tomas Bucaramanga. Agradecemos a la Cámara de Comercio de Bucaramanga y el Clúster de la Construcción por su apoyo durante la investigación.

³¹ Ph.D. Economía. Docente de la Universidad Santo Tomas seccional Bucaramanga – Colombia.

³² Grupo de Investigación de Economía Social y Desarrollo Empresarial - Docente Universidad Santo Tomás.

³³ MSc. Administración Empresas. Grupo de Investigaciones en Sistemas de Calidad y Productividad - Docente Universidad Santo Tomás.

³⁴ MSc. en Economía de Recursos Naturales y del Medio Ambiente – Docente Cátedra – Universidad Santo Tomas.

1. INTRODUCCIÓN

El Sector de la Construcción en Europa representa más del 10% del PIB, con la participación de 2.5 millones de empresas del sector de la construcción y la ocupación de un promedio de 13 millones de personas. Es un sector industrial compuesto por empresas de diversos tipos, con respecto a las pymes representan más del 90%. (Rodríguez Santiago & Martín Díaz, 2006). En Colombia el sector de la construcción tiene una importante aportación según cifras de Camacol para la economía, el PIB del sector creció 14,2 en cifras porcentuales en el año 2014; el sector genera una participación total en el empleo con respecto a los ocupados de 1.350 en miles de personas inmersas en actividades del sector de la construcción, el 57,7% es la tasa de ocupados y 9,8% la tasa de desempleo. En Bucaramanga según datos de la cámara de comercio, representa el 16,4% del PIB del departamento de Santander después del sector servicios que muestra una participación del 29,1%. En la actualidad Bucaramanga no cuenta con una plataforma tecnológica para el sector de la construcción, requiere ubicarse a la vanguardia de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, sin la información de manera oportuna, se pierden las propuestas de desarrollo e innovación del sector, menor desempeño en competitividad, reconocimiento y proyección del sector, una visión de todos los actores participantes, recursos y movilidad entre los actores participantes principalmente el sector público y privado y finalmente es clave para potenciar el sector en los mercados internacionales.

La realización de esta investigación con el apoyo interdisciplinario permite considerar los lineamientos para el desarrollo de la plataforma tecnológica en el sector para vincular las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, en los sectores y empresas que aumentan el capital instalado, pero no acceden a la información de manera oportuna, se pierde las propuestas de desarrollo e innovación del sector, cuentan con menor desempeño en competitividad, reconocimiento y proyección del sector, además el proyecto permite contar con generación de nuevo conocimiento, la existencia de una visión de todos los actores participantes, se genera investigación, un efecto positivo en las políticas públicas dirigidas al sector, se generan recursos y movilidad de estos entre los actores participantes principalmente el sector público y privado y finalmente es clave para potenciar el sector en los mercados internacionales.

En la primera fase se efectúa el análisis descriptivo de la muestra a partir de los microdatos de la GEIH suministrada por el DANE, que cuenta con unas observaciones, centrándonos en estudiar una serie de variables referidas que caracterizan a los empleados en el sector, y su impacto como aporte al proceso de apoyo, acompañamiento, seguimiento, innovación, posicionamiento e impulso en los mercados internacionales en las empresas sector Construcción en Bucaramanga y AM (Área Metropolitana), seguido del análisis de las empresas del sector con el interés por los empresarios de participar de los lineamientos de la plataforma tecnológica desarrollados en esta investigación. Finalmente se presenta la los aspectos involucrados en el diseño de la plataforma web para lograr el resultado esperado en los lineamientos analizados.

2. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE en 2005, la innovación se reconoce como el proceso creativo que finaliza en la implementación exitosa de un producto nuevo o uno notoriamente mejorado, sin embargo, a pesar de que esta connotación productiva del término es la más difundida, es importante considerar que la innovación puede también expresarse en la implementación de un proceso novedoso en las empresas o también, muy pertinente para el presente estudio, como un mejoramiento en los sistemas de gestión de las entidades. Lo anterior significa que la actividad innovadora no se limita necesariamente a las incursiones productivas o tecnológicas sino que también se relaciona con los aspectos de gestión de la información y toma de decisiones en las instituciones. (C.E.E.I GALICIA S.A, 2010).

En la actualidad la importancia de la innovación productiva y creativa está siendo demostrada. Con el crecimiento de las industrias basadas en la alta participación de actividades de

investigación, tecnología y gestión de la información se demuestra el papel que estos factores vienen jugando en las economías de mercado, prácticamente determinan el nivel de competitividad de las mismas con respecto a sus similares. En este sentido la generación de entornos de innovación que abarquen no solo a las empresas sino mejor a la totalidad de entidades que participen de un sector o de una actividad productiva, es una condición que puede asegurar la generación del “*Valor Agregado*” que buscan las empresas en su camino al mejoramiento continuo (Docampo, 2007).

Por ello, acogiendo las perspectivas de los entornos innovadores y de los sistemas territoriales de innovación (Docampo, 2007), el alcance de las condiciones de competitividad y calidad que exige el mercado actual, reclama en las empresas y sectores económicos la inclusión de procesos que garanticen el mejoramiento continuo de las condiciones de producción y desde allí la participación de las empresas en los procesos de desarrollo económico local.

Ramirez y Cepeda (1996), plantean que algunos sistemas aplicados tienen como objetivo identificar, almacenar y registrar información además de manejar tres áreas principales para desarrollar herramientas tecnológicas de este tipo; administrar a los empleados a partir de identificar las competencias para apoyar las metas, administrar el recurso humano, y finalmente los fundamentos de la empresa. En la misma línea Henri Dou (1997) desarrolla la vigilancia tecnológica a partir de un ciclo de inteligencia con unas etapas específicas; proporcionar la información para facilitar a los tomadores de decisiones y expertos una perspectiva del entorno donde operan, gestionan grupos especializados para dar recomendaciones a los tomadores de decisiones y finalmente implementan el uso de los recursos relacionados con las nuevas tecnologías.

Para la OECD (2002), el término monitoreo se conceptualiza como una función de recolección de información continua para facilitar el diseño y aplicación de estrategias para lograr los objetivos planteados. Por el contrario la evaluación es el diagnóstico de un programa o política que incluye el estudio de los resultados para verificar el cumplimiento de los objetivos, facilitar información para las correcciones de errores y la aplicación de decisiones.

Autores como Palop, Dou y Escorsa, (2006) relacionan el concepto de vigilancia tecnológica como un instrumento que proporciona información para la toma de decisiones y entorno de las empresas además del desarrollo del entorno en las regiones. El desarrollo de la misma se refiere a un proceso continuo acompañado de la innovación e investigación. Siguiendo la misma línea Sánchez y Palop (2006), plantean estas propuestas de vigilancia tecnológica porque facilitan la toma de decisiones además definen en las empresas tareas y los procesos para orientar el desarrollo de estrategias.

Para Escorsa (2007) la vigilancia tecnológica contempla varias etapas planificar, recopilar información, procesar, analizar y transmitir la información para desarrollar las acciones. Este autor fundamenta su enfoque en el conocimiento que no se ubica solo en fuentes secundarias, es importante recopilar la información en preguntas y consulta a los responsables del planteamiento de decisiones, grupos de expertos, empresarios, empleados que valoren las amenazas, oportunidades, fortalezas y debilidades del sector.

Montalvo (2013), presenta algunos modelos de transferencia tecnológica de experiencias en Estados Unidos y Europa:

- Un modelo lineal de transferencia desde las instituciones de educación superior con la investigación en los laboratorios y desarrollo de modelos relacionados para luego transmitirlo a la industria y lograr gestionar los recursos financieros y el recurso humano. El proceso se centra en el descubrimiento científico, patente, comercialización de nuevas tecnologías, negociación y licencias a las empresas.
- El modelo dinámico, parte de un modelo lineal que indica e incluye los supuestos, valores, normas y creencias que se comparten entre un grupo empresarial y demuestra

el comportamiento del mismo. El proceso se centra en el descubrimiento científico, patente, comercialización de la nueva tecnología, negociación y licencias a las empresas, incluidos los beneficios del sistema, los recursos dedicados a la transferencia y destrezas del centro de transferencia.

- El modelo triple hélice fue formulado por primera vez L. Leydesdorff y H. Etzkowitz, plantean una interacción entre la Universidad, las empresas y el Gobierno; estos tres agentes formulan políticas tecnológicas y de investigación con resultados enfocados al entorno es decir al mercado. El proceso se centra en un eje común enlazado a partir de las interacciones entre los actores participantes además de las estructuras e instrumentos de los tres agentes involucrados en los procesos. (Montalvo Fernando, 2013)

Desde el punto de vista de las plataformas tecnológicas (Ministerio de Ciencia e innovación, 2009), en Europa se proponen desde el año 2005 una alianza con los líderes de la región para plantear un acuerdo de Lisboa para aumentar el empleo y el crecimiento económico, la estrategia planeada desde el acuerdo se basa en tres ejes fundamentales investigación, educación e innovación, formando un triángulo del conocimiento y facilitar el aumento de investigación e innovación con el fin de lograr la competitividad de las empresas, reconocimiento y bienestar. Posteriormente a partir del Programa marco de investigación se determinó las necesidades de abordar los problemas de los sectores económicos relacionados con la competitividad, empleo, servicios e innovación.

A partir de estos programas se presentan las propuestas para desarrollar las plataformas tecnológicas europeas (European Technology Platforms) lideradas desde el sector industrial, estas desempeñan un rol fundamental del Espacio de Investigación Europeo, como fórmula para adaptar las políticas a las necesidades y prioridades de los subsectores del sector industrial, se desarrollan involucrando todos los actores participes Universidades, empresas, sociedad civil, usuarios y sector público en el camino hacia la tecnología y la innovación. Finalmente, desempeñan un papel fundamental en la investigación e innovación al congrega a los diversos actores desde los primeros pasos para la creación, liderazgo y direccionamiento para lograrlo es fundamental la participación del sector público para cada uno de los procesos y asegurar la participación de todos los agentes.

Las experiencias exitosas en el planteamiento de los lineamientos y puesta en marcha de las plataformas tecnológicas se proponen desde la Unión Europea, para el caso de España en el 2004 con la coyuntura y el desarrollo del programa marco de las plataformas surge la propuesta de crear la plataforma tecnológica de la construcción, el objetivo fundamental de esta plataforma es la de ubicar al sector en un alto nivel tecnológico, a partir de identificar y considerar los retos del sector, innovación, desarrollo del sector, estrategias y planes e identificar los mismos y llevarlos a cabo con la participación de todos los actores involucrados.

En España, la plataforma tecnológica de la construcción tiene como objetivo ubicar al sector en un alto nivel tecnológico, a partir de la identificación y consideración de los retos del sector, innovación, desarrollo del sector, estrategias y planes para llevarlos a cabo con la participación de todos los actores involucrados. La experiencia de la plataforma tecnológica de la industria alimentación, agricultura y pesca en la que participan de igual forma diversos actores relacionados con todos los procesos de conservación y envasado de los productos relacionados e integran además empresas para la prevención de desechos que afecten el medio ambiente. Se enfoca en los temas relacionados con la mejora y renovación de procesos, además de la oferta diversa y competitiva de materias primas con características diferentes que faciliten atender la demanda además del mantenimiento del medio ambiente, seguridad, calidad y todos los procesos de la cadena de producción. La plataforma tecnológica española de química sostenible, la plataforma del agua y el riego y del medio ambiente denominada eco innovación. El objetivo de esta plataforma se centra en fomentar la investigación y el conocimiento de los impactos que genera las actividades del ser humano y el efecto en el medio ambiente a partir de la puesta en marcha de proyectos orientados a soluciones que permitan orientar los procesos productivos. En el caso de la plataforma tecnológica

hotelera y red tecnológica del turismo accesible, orienta todos los temas al análisis de la competitividad y el crecimiento del sector para lograr siempre una mejora e implementación de sistemas de gestión empresarial y medio ambiente con el fin de lograr la gestión de negocios turísticos y la innovación de productos relacionados con el sector turístico.

Finalmente las experiencias en sectores industriales se concentran en la plataforma tecnológica del acero (Platea), plataforma tecnológica del ámbito de la fabricación y la forestal e industrias relacionadas, red tecnológica española de robótica y fotónica, pretenden fortalecer la innovación, investigación y desarrollo del sector productivo con el fin de dar respuesta a los retos de la internacionalización y globalización.

3. RESULTADOS

En lo relacionado con los indicadores de empleo de Santander, estos son alentadores, en 2015 el departamento cerró con cifras que lo posiciona como una de las regiones con menor tasa de desempleo con 6.7%. A partir de la muestra para el sector de la construcción de 33.099 observaciones de la Gran Encuesta Integrada de Hogares para el primer trimestre 2015 en Bucaramanga y AMB. Se permite realizar el análisis de los principales indicadores para el mercado laboral, la tasa de ocupación ha evolucionado positivamente del 64% superior a la nacional alcanza el 61%, situación que indica una capacidad de absorción del mercado laboral al considerar la tasa de desempleo que alcanza 7.9% y nacional representa el 9,8%. Evidencia tanto el resultado de las políticas macroeconómicas orientadas a aumentar las oportunidades de inserción laboral, como también el alto nivel de informalidad que se presenta, en el 1T-2015 representó en el sector de la construcción el 61,5% en lo correspondiente a Bucaramanga y el AMB. Con respecto a la ocupación por género, tal como se observa en la tabla, sector de actividad económica de la construcción en donde el hombre tiene una mayor participación en comparación con las mujeres, el (92,7%) y (7,2%) respectivamente. Con respecto a la posición ocupacional obrero de empresa particular el (57%), en lo referente a la participación por edad los adultos el (84,3%), con respecto al estado civil el (64,4%) está casado o vive en pareja. El nivel educativo de la población ocupada muestra la población ocupada con menor nivel educativo (primaria y secundaria) el 79,2%, las personas con estudios medios y universitarios 12%. *Tabla 1.*

El análisis de los subsectores relacionados al empleo en el sector construcción, los datos indican en la tabla 1, corresponden 20,838.41 observaciones al subsector construcción de edificaciones residenciales y en el subsector construcción de obras de ingeniería civil 6,057.64. El análisis de la participación de cada subsector; el 63% Construcción de edificaciones residenciales, el 18% el subsector construcción de obras de ingeniería civil, el 8% subsector trabajos de reparación y adecuación y finalmente el 5% corresponde a construcción de edificaciones no residenciales y terminación y acabados. Fig. 1

Tabla 1. Caracterización de sector de la construcción 1T2015-AMB

| Indicadores | %Porcentaje |
|--|-------------|
| Participación Ocupados en el sector | 6,1 |
| Tasa de informalidad | 61,5 |
| % ocupados Hombres | 92,7 |
| % ocupados mujeres | 7,2 |
| Posición Ocupacional | |
| Obrero o empleado empresa particular | 57,0 |
| Obrero o empleado del | 0,4 |
| Trabajador por cuenta | 18,7 |

| | |
|--------------------------------------|------|
| Patrón o empleador | 23,8 |
| Edad | |
| Joven | 15,2 |
| Adulto | 84,3 |
| Adulto Mayor | 0,5 |
| Estado Civil | |
| No está casado(a) y vive 2 años | 3,4 |
| No está casado (a) y vive más 2 años | 37,3 |
| Está casado (a) | 23,7 |
| Esta separado (a) | 15,3 |
| Esta soltero (a) | 20,3 |
| Parentesco | |
| Jefe de hogar | 56,7 |
| Pareja, esposo, cónyuge | 6,5 |
| Hijo, hijastro | 16,9 |
| Nieto | 1,7 |
| Otro pariente | 14,4 |
| otro no pariente | 3,9 |
| Nivel Educativo | |
| Ninguno | 2,6 |
| Preescolar | 6,1 |
| Primaria | 40,6 |
| Secundaria | 38,6 |
| Media | 6,0 |
| Universitaria | 6,0 |

Fuente: Elaboración propia con Datos Gran Encuesta de Hogares.

Tabla 2: Subsectores sector Construcción en Área Metropolitana Bucaramanga.

| | |
|---|------------------|
| Subsectores del Construcción | |
| Construcción de edificaciones no residenciales | 1,493.88 |
| Construcción de edificaciones residenciales | 20,838.41 |
| Construcción de obras Ingeniería civil | 6,057.64 |
| Preparación de terrenos para la construcción edificaciones | 164.879291 |
| Terminación y acabado de edificaciones y obras civiles | 1,766.43 |
| Trabajos de reparación, adecuación y mantenimiento de edificaciones | 2,778.57 |
| Total | 33,099.80 |

Fuente: Elaboración Microdatos IT2015 DANE

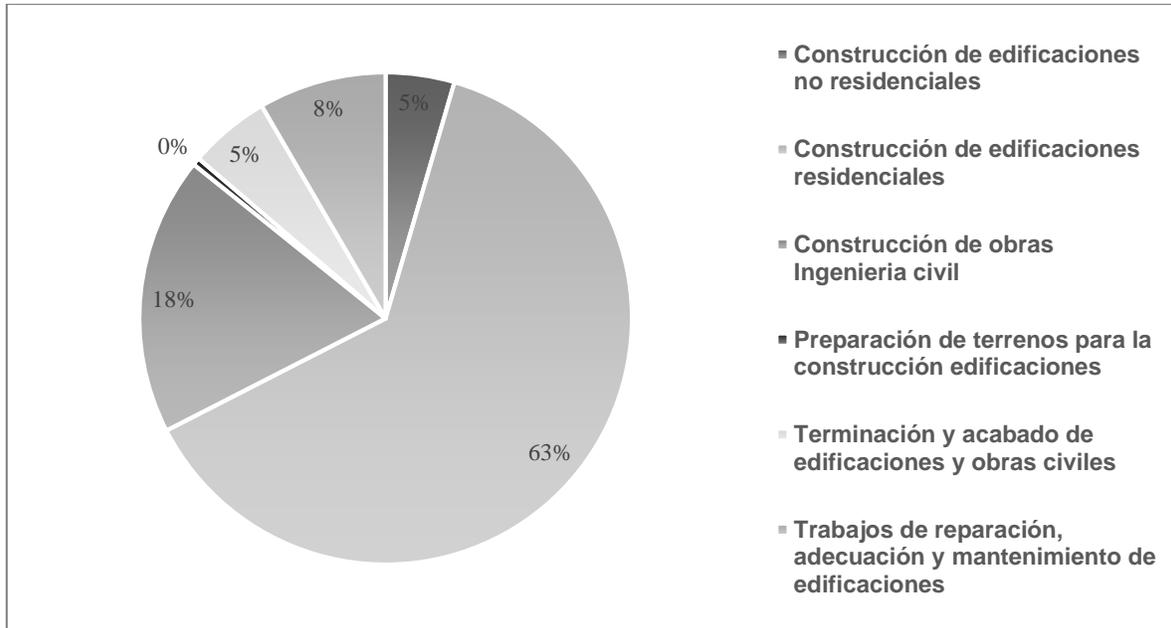


Figura 1. Subsectores sector Construcción en Área Metropolitana Bucaramanga.

Fuente: Elaboración Microdatos IT2015 DANE

3.1. Caracterización empresas sector Construcción Cámara Comercio Bucaramanga

A partir de la información suministrada por la Cámara Comercio de Bucaramanga en el sector de la construcción en Bucaramanga y AMB se realiza la caracterización del sector. La cadena del sector se representa en la figura en insumos, transformación y ejecución de obra. En la tabla los datos señalan que 4.040 empresas corresponden a los subsectores de la cadena de la construcción con una mayor participación en el subsector de Ejecución de Obras con Actividades especializadas (1715) y construcción de edificaciones (1155). El análisis además permite indicar los activos y ventas nuevamente con mayor aporte Actividades especializadas y en construcción de edificaciones. Tabla 3.



Figura 2. Cadena del Sector de la Construcción

Fuente: Cámara Comercio de Bucaramanga 2016

Tabla 3: Subsectores que componen la cadena del sector de la construcción

| Insumos | Total Empresas | Sociedades | Activos (Millones) | Ventas (Millones) |
|---|----------------|------------|--------------------|-------------------|
| Arcilla y caliza | 18 | 9 | 4.854 | 6.055 |
| Piedra, arena y caliza | 75 | 40 | 84.867 | 56.107 |
| Otros minerales no metálicos | 8 | 6 | 4.801 | 3.315 |
| Actividades apoyo explotación minas | 12 | 9 | 813 | 579 |
| Transformación | | | | |
| Materiales de Arcilla y cerámica | 48 | 17 | 33.093 | 24.389 |
| Materiales de Cemento, Cal y Yeso | 71 | 29 | 71.507 | 114.318 |
| Tallado Piedra | 30 | 6 | 519 | 1.173 |
| Otros productos minerales no metálicos | 6 | 2 | 871 | 1.878 |
| Partes piezas de Madera | 322 | 51 | 11.809 | 18.954 |
| Productos metálicos para uso estructural | 549 | 114 | 44.751 | 36.606 |
| Productos de Vidrio | 31 | 9 | 20.975 | 27.458 |
| Ejecución Obra | | | | |
| Construcción Edificaciones | 1155 | 727 | 3.3 Billones | 1.3 Billones |
| Actividades Especializadas para la Construcción | 1715 | 651 | 0.2Billones | 0.2Billones |

Fuente: Cámara Comercio de Bucaramanga 2016

3.2. Lineamientos de diseño tecnológicos de la Plataforma Tecnológica.

Teniendo en cuenta el contexto de la información y la situación de los autores, se define la arquitectura software a utilizar será un proceso en Cascada, que parte de un conjunto de requerimientos. Para el caso puntual de los lineamientos de la plataforma tecnológica se obtienen del análisis del contexto y de las mesas de trabajo con las empresas del sector. La plataforma tecnológica tendrá un proceso de planeación para analizar los requerimientos y a su vez identificar aquellas actividades clave en el desarrollo. Posteriormente se generarán los diseños utilizando la tecnología UML, o Lenguaje de Modelado Unificado, desde donde se estudia la forma como interviene cada uno de los actores dentro de un proyecto. Hasta este punto se inicia la programación teniendo claro el alcance del proyecto software y la definición de los aspectos técnicos propios. Esta fase supone la realización de pruebas funcionales y no funcionales de manera que se cumplan con los requisitos diseñados inicialmente. En el despliegue se publicará la plataforma en la web para iniciar su uso por parte de los interesados del sector construcción de Bucaramanga. Fig. 2

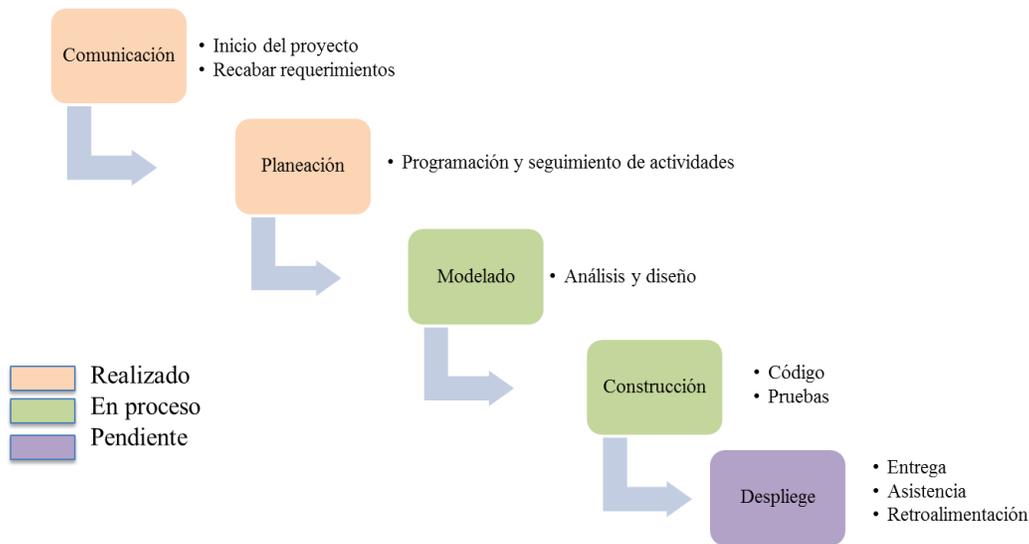


Figura 3. Proceso de Desarrollo Software en Cascada.

Fuente: Adaptado de Pressman, Roger. Ingeniería del Software un enfoque práctico. Séptima edición. 2010.

Un lineamiento claro dentro del desarrollo de la plataforma tecnológica es que en línea, es decir, debe ser accesible por todos los actores desde un navegador web. En la Fig. 4. Se define el tipo de arquitectura de la herramienta es la denominada tres capas:

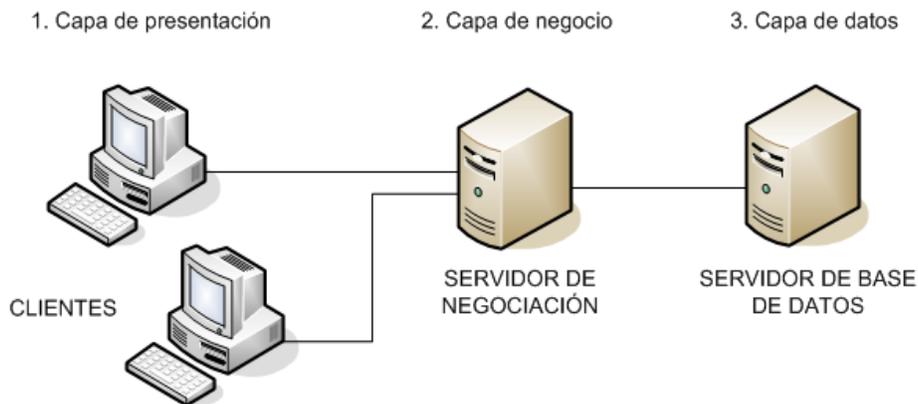


Figura 4. Arquitectura software de la herramienta.

Fuente: Adaptado de Pressman, Roger. Ingeniería del Software un enfoque práctico. Séptima edición. 2010

La arquitectura Tres capas implica dividir el diseño software en tres partes. La primera parte se trata de la presentación, o la información que verán los usuarios y administradores cuando ingresan a la plataforma web. La capa de negocio realiza las transacciones y validaciones propias de la herramienta y gestiona todos los elementos a nivel de lógica.

Finalmente la capa de datos permite que se almacenen los datos de forma persistente en un equipo. En esta capa se guarda la información para que se pueda consultar, crear nueva información, editar la información existente y eliminar registros. Teniendo en cuenta en enfoque, la arquitectura de clientes utilizará tecnología HTML5, CSS3, JQuery y AJAX. La capa de negocio utilizará el lenguaje de programación PHP y la capa de datos utilizará el servidor MySQL, dado su

amplio uso, soporte y facilidad de implementación y mantenimiento. La tabla 4, indica los resultados de la estructura del contenido de la plataforma con las estrategias de trabajo y las necesidades de formación de empleo.

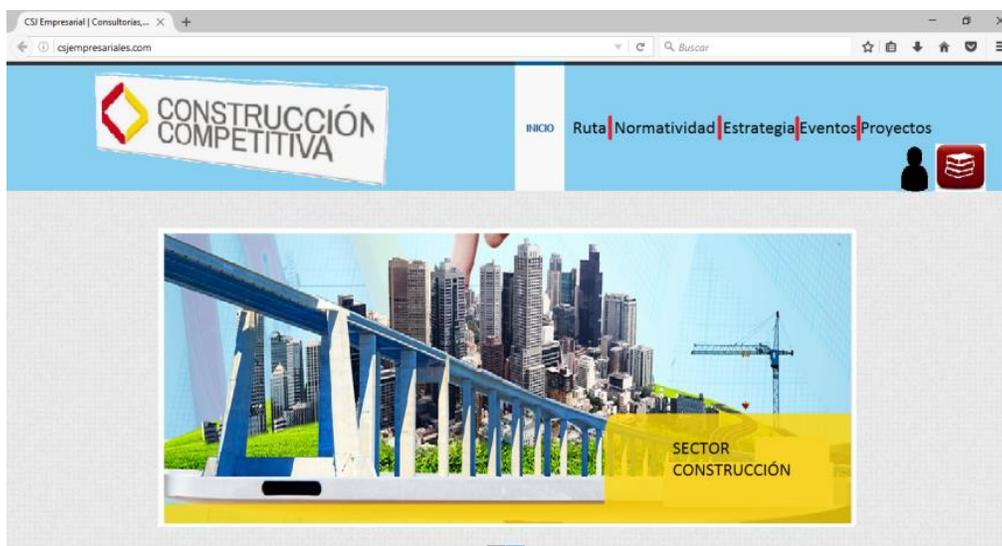


Figura 5. Diseño preliminar de la plataforma.

Fuente: Autores y Cámara de Comercio de Bucaramanga.

Tabla 4. Estructura Básica de la plataforma

| | |
|--|--|
| Contenido de la plataforma: | ¿Qué es construcción competitiva? Misión – Visión – Valores Historia Cadena de Valor Promotores e Integrantes Plan Estratégico. Contacto. |
| Estrategia de trabajo: | Mesa de Trabajo en Sostenibilidad. Mesa de Trabajo en Industrialización. Mesa de Trabajo en Formación Especializada. Mesa de Trabajo en Innovación y Nuevos Negocios. |
| Necesidades de formación y Empleo | Las empresas publican los requerimientos de K humano. Las Universidades ofertan los diferentes niveles de formación. |
| Eventos: | Foro de la Construcción Seminarios Competencias BIM – SENA |
| Proyectos: | Iniciativas Colectivas Individuales destacados |
| Normatividad del Sector: | Regulación de construcción Incentivos en Sostenibilidad Incentivos en Ciencia y Tecnología. |
| Cooperación y Articulación | Convenios Especiales Red de Aliados Estratégicos. |
| Biblioteca: | Guías de construcción sostenible Estadísticas Documentos Técnicos |

Fuente: Autores – Clúster de la Construcción (Cámara de Comercio de Bucaramanga).

4. CONCLUSIONES.

- Una vez definido el marco referencial de las experiencias internacionales de plataformas tecnológicas, se determinó un aliado importante en la ciudad de Bucaramanga, la Cámara de Comercio, quien lidera el Clúster de la Construcción en temas de innovación y desarrollo.
- A partir del trabajo con la Cámara de Comercio se caracterizó el sector de la construcción para el Área Metropolitana de Bucaramanga, identificando el alto componente de informalidad en el sector, la poca participación de la mano de obra femenina. Además, se identificó las 15 empresas más importantes del sector en la región, quienes jalonan la cadena productiva de insumo – transformación – obras. Estas 15 empresas representan el 69,3% de las ventas para el año 2014.
- En lo relacionado con la plataforma, se han definido las mesas de trabajo a partir de un plan de estratégico para el sector. Además, se identificó la necesidad de proyectos a partir de iniciativas colectivas y convenios con redes de aliados estratégicos, para la cooperación y articulación I+D+I.

5. BIBLIOGRAFÍA.

- Ministerio de Ciencia e innovación. (2009). <http://www.idi.mineco.gob.es>. Obtenido de "Informe de Plataformas Tecnológicas 2009".
- Argandoña, A., Gámez, C. y Mochón F. (1997). *Macroeconomía Avanzada II*. MacGrawHill.
- Attila Dikbaş, I. A. (2006). ETP: European Technology Platforms -A challenge for Turkey's strategic innovation agenda. *ITU A/Z*, 53-70.
- Banco de la Republica. (2015). *Informe de Coyuntura Económica Regional, Departamento de Santander*. Bucaramanga: DANE - Banco de la Republica.
- C.E.E.I GALICIA S.A. (2010). *Manuales prácticos de la PYME. Innovación Empresarial*. Recuperado el Abril de 2016, de Universidad Nacional de Costa Rica: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=358905>
- Camara de Comercio . (2014). <http://www.compite360.com>. Obtenido de <http://www.compite360.com/temas/indicadoresantander/>
- DANE. (16 de Octubre de 2015). *Boletín Técnico, Cuentas anuales Departamentales - Colombia PIB 2014p*. Recuperado el 2 de Junio de 2016, de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/departamentales/B_2005/Bol_dptal_2014pre.pdf
- DANE. (11 de Marzo de 2016). *Comunicado de Prensa*. Recuperado el 5 de Junio de 2016, de Mercado Laboral Por Departamento: http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ml_depto/CEP_GEIH_departamentos_2015.pdf
- Docampo, M. G. (2007). *Perspectivas Teóricas del Desarrollo Local*. Recuperado el Abril de 2016, de Universidad de la Rioja: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=358905>
- Dornbusch, R. Fischer, S. y Startz, R. . (1998). *Macroeconomía*,. Mc GrawHill.
- Grossman, G. and E. Helpman. (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge: MIT Press.
- Jesús Rodríguez Santiago, E. M. (2006). Obtenido de http://www.ciccp.es/biblio_digital/V_Congreso/congreso/pdf/020124.pdf
- Montalvo Fernando . (2013). *Modelo Macro de Transferencia Tecnología para Ecuador*. Quito Ecuador: Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo.
- Ocampo , A. J. (2009). La crisis financiera mundial y su impacto sobre América Latina. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 15(2), 143 - 144.
- Oliveira M., Saldanha C, Filipecki A. Landi A. . (2012). Plataformas tecnológicas e a pesquisa em biomedicina – caracterização de uso local de dispositivos globais*. *Liinc em Revista*, 222-236.
- Pressman R. (2010). *Ingeniería del Software. Un enfoque práctico. Séptima Edición Editorial Mc Graw Hill. México*.
- PNUD. (2014). *Cuadernos PNUD "Colombia frente a una destorcida en los precios del petróleo"*. Bogotá: PNUD.

- Red Ormet. (2014). *Caracterización de los perfiles ocupacionales de informalidad laboral y empresarial en los sectores económicos de la ciudad de Bucaramanga*. Bucaramanga : PNUD.
- Robert J. Barro and Xavier Sala-i-Martin. (1995). *Economic growth* . McGraw-Hill.
- Rodríguez Santiago, J., & Martín Díaz, E. (2006). *CICICP*. Obtenido de http://www.ciccp.es/biblio_digital/V_Congreso/congreso/pdf/020124.pdf
- Romer, P. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 71-102.
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe. (2015). *Estado actual del proceso de integración en América Latina y el Caribe*. XLI Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano , Caracas.
- Smith, A. (1776). https://www.marxists.org/espanol/smith_adam/1776/riqueza/smith-tomo1.pdf. Obtenido de https://www.marxists.org/espanol/smith_adam/1776/riqueza/smith-tomo1.pdf
- Soria Cáceres, C. (2011). LAS PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS EN EUROPA Y ESPAÑA. UNA INICIATIVA PARA LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO APLICADO A LA ECONOMÍA Y EL TERRITORIO. *Revista de Estudios Andaluces*, 55-69.

Ensayos

REFLEXIONES SOBRE EL FORTALECIMIENTO DE LA PARTICIPACIÓN DEMOCRÁTICA EN CHILE Y EL DISEÑO DE POLÍTICA PÚBLICA

REFLECTIONS ON THE STRENGTHENING OF DEMOCRATIC ENGAGEMENT IN CHILE AND PUBLIC-POLICY DESIGN

Andrés A. Acuña-Duarte

Grupo de Investigación GI 160317/EF
Departamento de Economía y Finanzas
Universidad del Bío-Bío
Avenida Collao 1202, Casilla 5-C, Concepción
aacunad@ubiobio.cl

Resumen

Tras el retorno a la democracia en 1989, Chile ha experimentado un notorio descenso en la participación electoral, una creciente desafección política y una incipiente crisis de confianza hacia las instituciones tras los recientes escándalos de corrupción. El presente ensayo discute los alcances del fortalecimiento de la participación democrática en Chile e identifica ámbitos estructurales que la política pública podría intervenir para garantizar un efectivo incremento en los niveles de participación ciudadana, resguardando así la estabilidad del sistema democrático chileno. Entre tales ámbitos se encuentran el rol del capital social, la valoración de los bienes públicos, el compromiso cívico de los jóvenes, brechas de género y territoriales, calidad y renovación de los liderazgos políticos y las instancias de evaluación ciudadana.

Palabras clave: democracia, participación electoral, política pública, América Latina

Clasificación JEL: D72

Abstract

After the return to democracy in 1989, Chile has experienced a noticeable decline in electoral engagement, an increasing political disaffection, and an emerging crisis of trust toward institutions following the recent corruption scandals. This essay discusses the scope of strengthening of democratic engagement in Chile and identifies structural subjects that public policy could intervene in order to guarantee an effective rise of civic-engagement indicators, thus protecting the stability of the Chilean democratic system. These subjects include the role of social capital, valuation of public goods, civic engagement among youth, gender and geographical gaps, quality and renewal of political leaders, and mechanisms for citizen assessment.

Keywords: democracy, electoral engagement, public policy, Latin America

JEL Classification code: D72

1. INTRODUCCIÓN.

Tras el retorno a la democracia en 1989, Chile ha experimentado un notorio descenso en los niveles de participación electoral (Navia, 2004; Carlin, 2006). Fenómeno que se ha visto agudizado tras la reformulación del sistema electoral en 2012.³⁵ En efecto, la tasa de abstención ha sobrepasado el sesenta por ciento en las elecciones municipales tras la instauración del voto voluntario, lo que ha sido interpretado como una clara amenaza a la legitimidad democrática en Chile.

Respecto de las causas asociadas a la baja participación, estudios recientes (Carlin, 2006; Contreras y Navia, 2013) indican que tal comportamiento está asociado a un cambio generacional en el electorado chileno. Es decir, el quiebre institucional de 1973, el régimen militar que lo sucedió y la lucha por el retorno a la democracia son eventos cada vez más difusos para la fracción de la población que alcanza la mayoría de edad. Por otra parte, el grado de desafección y rechazo hacia la clase política es creciente al interior de la ciudadanía. Esto se ha visto exacerbado por los recientes escándalos de corrupción al interior del gobierno de la presidenta Michelle Bachelet y de los antecedentes emanados de la investigación judicial respecto del cuestionable mecanismo de financiamiento de las campañas electorales utilizado tanto por partidos políticos de derecha como por la coalición gobernante.

Ante tal situación, la clase política intentó dar una señal clara a la ciudadanía convocando en 2015 a un Consejo Asesor Presidencial, conocido como Comisión Engel, cuyas orientaciones debían guiar la agenda legislativa futura con énfasis en la probidad y el combate a la corrupción. No obstante, se ha observado que los proyectos de ley discutidos y aprobados en el Congreso Nacional se han desalineado del espíritu original de la comisión.

El presente ensayo discute los alcances del fortalecimiento de la participación democrática en Chile e identifica ámbitos estructurales que la política pública podría intervenir para garantizar en el mediano y largo plazo un efectivo incremento en los niveles de participación ciudadana, resguardando así la estabilidad futura del sistema democrático chileno. La estructura del documento es la siguiente, la sección 2 presenta los esfuerzos internacionales orientados a facilitar y promover la participación en países democráticos, junto con la experiencia chilena. La sección 3 plantea elementos adicionales a considerar en el diseño de política pública sobre la materia. Finalmente, la sección 4 concluye.

2. FORTALECIMIENTO DE LA PARTICIPACIÓN DEMOCRÁTICA.

El concepto de democracia como régimen político es amplio, donde el fomento de la participación ciudadana es uno de los ámbitos críticos para su ejercicio.³⁶ Por otra parte, la evolución de las instancias de participación democrática en las cuales la población ejerce su derecho a participar sin duda determina la calidad de la democracia (Altman y Pérez-Liñán, 2002). Es así como los gobiernos democráticos se han esforzado por perfeccionar el sistema electoral para garantizar el ejercicio del deber cívico por parte de los ciudadanos.

En este sentido, los mecanismos de inscripción electoral han sido constantemente reformados y fortalecidos por los gobiernos. Por ejemplo, Estados Unidos introdujo diversas modificaciones legales a su sistema electoral durante el siglo XX con la finalidad, en un principio, de reducir los fraudes electorales y eliminar en gran medida los inconvenientes de votar para incrementar la participación electoral de jóvenes y minorías étnicas (Harris, 1928; Stone, 1985; Highton, 1997, 2004). Incluso se han reducido los requerimientos de inscripción y simplificado los mecanismos de votación a través de iniciativas como la inscripción electoral por correo (*registration by mail*) o extensión de los plazos de inscripción incluso hasta el día de la elección (*election-day*)

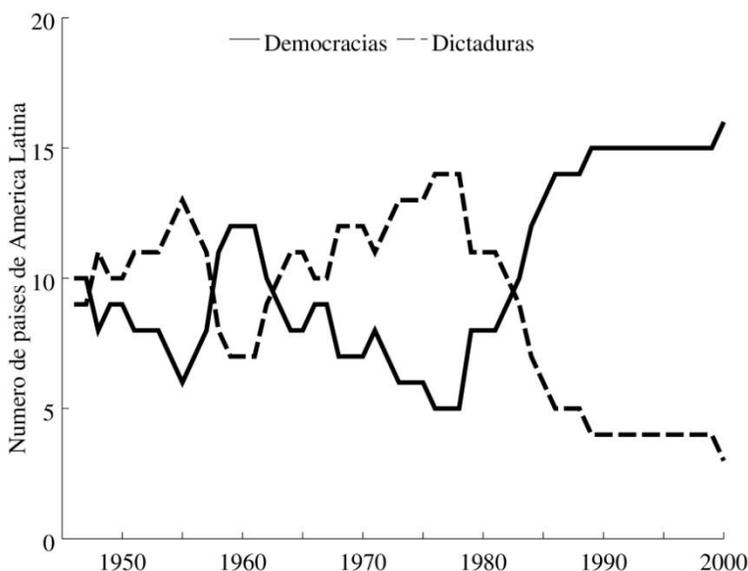
³⁵ Bajo la nueva regla electoral definida en la Ley 20.568, los ciudadanos son incorporados automáticamente al padrón electoral desde los 18 años de edad, lo que los faculta para participar voluntariamente en las elecciones presidenciales, de alcaldes, concejales, diputados, senadores y consejeros regionales.

³⁶ Para una discusión del concepto de democracia y su medición empírica véase May (1978); Bollen y Grandjean (1981); Collier y Levitsky (1997); Coppedge et al. (2011).

registration), y la instauración del voto ausente (*absentee voting*) o el voto temprano (*in-person early voting*) (Oliver, 1996; Stein, 1998; Berinsky, 2005).

Por su parte, la consolidación de la democracia en América Latina se comienza a percibir desde la segunda mitad de la década de 1980s. Previo a este periodo, la alternancia entre gobiernos democráticos y gobiernos de facto liderados por militares era un fenómeno recurrente (ver Figura 1). Ello profundizó la fragilidad de la institucionalidad democrática en gran parte de los países latinoamericanos. Tras este lamentable ciclo político, el retorno a la democracia en América Latina generó un ávido interés entre la población por participar en política, incrementando los niveles de participación ciudadana, condición necesaria para garantizar la representatividad de las autoridades electas (Klesner, 2007). Es así como las primeras medidas implementadas por los gobiernos democráticos se orientaron a promover la inscripción electoral, principalmente entre la población joven y femenina, con el objeto de garantizar la legitimidad del sistema democrático en el mediano y largo plazo (Carlin, 2006; Klesner, 2007; Pachón et al., 2012).

Figura 1. Número de países democráticos y dictatoriales en América Latina, periodo 1946-2000.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información disponible en Golder (2005)

Chile, por su parte, ha experimentado a partir de la primera década del siglo XXI un preocupante descenso en los niveles de participación política, primordialmente entre la población menor de treinta años. A diferencia de lo ocurrido en el plebiscito de 1988 que determinó el retorno a la democracia, donde el 90,7% de los jóvenes entre 18-29 años estaba inscrito en el Registro Electoral representando el 36% del electorado total, los niveles de inscripción electoral para este grupo etario se redujeron a 17,5% en 2011 (Navia, 2004; Toro, 2007; Acuña, 2012). Adicionalmente, la reforma al sistema electoral de 2012, que instauró la inscripción automática y el voto voluntario, agudizó la crisis de participación electoral y la desafección política, incrementando la tasa de abstención a niveles históricos en las últimas elecciones municipales.

3. ELEMENTOS ADICIONALES A CONSIDERAR EN EL DISEÑO DE POLÍTICA PÚBLICA EN CHILE.

Tras los resultados y recomendaciones de política emanados de la Comisión Engel, se aprecia una falta de sintonía de las autoridades políticas, legisladores y gobierno, en la elaboración de los proyectos de ley sugeridos por la Comisión. Dada la creciente desafección política y crisis de confianza entre la población, se visualiza como contraproducente, por ejemplo, incrementar el número de congresistas bajo la promesa que esta medida no significará mayor demanda de recursos desde el Presupuesto de la Nación.

Dado lo anterior, y bajo el análisis de la evidencia internacional y local, es posible identificar los siguientes elementos para el diseño de una política pública cuyo foco sea el fortalecimiento efectivo de la participación democrática en Chile.

3.1. Rol del capital social sobre la participación electoral.

La construcción y fortalecimiento del capital social es clave para incrementar los niveles de participación política. La evidencia empírica asociada al comportamiento electoral de la población joven (Toro, 2007; Acuña, 2012, 2016) sugiere la existencia de una relación positiva y robusta entre la participación ciudadana y la probabilidad de formar parte del registro electoral. Por ende, la política de fortalecimiento democrático debe promover entre la juventud diversas instancias de participación, las que pueden ser consideradas no convencionales por la autoridad, pero que obedecen a los nuevos canales de comunicación y formas de interacción que emergen de los recientes cambios en las tecnologías de la información y comunicación (TICs).

3.2. Cultura de valoración de la democracia como bien público.

La institucionalidad democrática, o simplemente el concepto de democracia, pueden ser entendidos como un bien público, tal como lo destaca Anthony Downs (1957). Bajo este enfoque, cada ciudadano contribuye a su provisión y fortalecimiento en la medida en que éste sea valorado. Este mayor compromiso de los ciudadanos con la democracia, bajo la mirada de bien público, generará beneficios al interior de la sociedad, garantizando la legitimidad democrática y la estabilidad del sistema político vigente. Dado esto, la remoción en 1998 de la educación cívica del curriculum educacional chileno como asignatura independiente puede considerarse como una decisión errada respecto del fortalecimiento de la democracia en Chile.

No obstante, señales políticas recientes van en la dirección opuesta y orientadas a promover la valoración de la democracia y los espacios de expresión democrática. En efecto, en marzo de 2016 se promulgó el proyecto liderado por el gobierno de la Presidenta Michelle Bachelet orientado a la creación de un Plan de Formación Ciudadana, el que será implementado en los establecimientos de educación del país. De acuerdo a la Ley 20.911, los objetivos centrales del Plan estarán dirigidos a promover el concepto de ciudadanía y los deberes y derechos asociados; el ejercicio de una ciudadanía crítica y responsable; el Estado de Derecho y la institucionalidad; el compromiso con los derechos humanos; la valoración de la diversidad social y cultural; la participación en temas de interés público; la cultura democrática y ética en los establecimientos educacionales; la cultura de la transparencia y probidad, y; la tolerancia y el pluralismo (Biblioteca del Congreso Nacional, 2016).

3.3. Renovación del compromiso cívico de los jóvenes.

Uno de los elementos que explicaría el incremento en la abstención electoral durante la última década en Chile es la creciente desafección política de los jóvenes. En este sentido, los escasos estudios chilenos al respecto (Toro, 2007; Acuña, 2012, 2016; Corvalán y Cox, 2013) plantean además la existencia de un sesgo de clase en el electorado joven, cuya evidencia no es concluyente. Por una parte, Toro (2007) y Corvalán y Cox (2013) recalcan que el pertenecer a grupos de menores ingresos reduce la probabilidad de inscripción electoral entre los jóvenes chilenos utilizando datos a nivel individual procedentes de las encuestas "Jóvenes y Política" del Ministerio de Planificación, Instituto Nacional de la Juventud (INJUV) y el Programa de las Naciones Unidas

para el Desarrollo (PNUD) y “Americas Barometer” del Latin American Public Opinion Project (LAPOP), respectivamente.

Por el contrario, Acuña (2012, 2016) manifiesta que la tasa de inscripción electoral es mayor en comunas de menores ingresos tras controlar por ruralidad, etnia e infraestructura de apoyo al proceso de enrolamiento. Tales resultados provienen de la estimación de modelos de datos de panel que consideran datos comunales agregados, los que representaban más del 90% del electorado joven de acuerdo a la información oficial del Servicio Electoral (SERVEL) para el periodo 2000-2011.

A pesar de las diferencias metodológicas y de resultados, los estudios anteriores comparten la premisa que la progresiva apatía política de los jóvenes puede generar consecuencias nefastas sobre la legitimidad y sostenibilidad de la democracia chilena en el mediano plazo. Por consiguiente, es imperativo promover entre los jóvenes chilenos un mayor compromiso cívico que garantice la constante renovación del padrón electoral, de los liderazgos políticos y de las ideas que definen el futuro del país y el bienestar de sus habitantes.

3.4. Reconocimiento de las brechas de género y territoriales en la participación.

En términos generales la evidencia es robusta en sugerir la existencia de brechas de participación al interior de las dicotomías hombre/mujer y urbano/rural. Respecto de la primera, los menores indicadores de inscripción y participación electoral se manifiestan principalmente entre la población masculina durante la última década. Por ejemplo, Acuña (2012, 2016) recalca que, en términos estadísticos, el impacto de la participación ciudadana sobre la inscripción electoral es significativamente mayor entre los varones de 18 a 29 años. Respecto de la dicotomía urbano/rural, Corvalán y Cox (2013) y Acuña (2016) recalcan el positivo efecto de la ruralidad sobre el involucramiento político de la población. Adicionalmente, los resultados presentados por Acuña (2016) sugieren la existencia de un fenómeno de desafección política entre la población indígena que reside en zonas rurales, hecho que no había sido explorado hasta la fecha.

3.5. Calidad y renovación de los liderazgos políticos.

Una vertiente de literatura sobre comportamiento electoral distingue el efecto de la calidad de los políticos sobre el resultado de las elecciones. En particular, mientras algunos estudios vinculan la calidad de los candidatos con su experiencia previa en cargos públicos, la capacidad para desplegar un mayor gasto de campaña o la cantidad de votos capturada (Jacobson, 1989; Squire, 1992; Lublin, 1994; Van Dunk, 1997), otros asocian la calidad con la capacidad de gestión y liderazgo en periodos de crisis provocadas por desastres naturales, tales como inundaciones, incendios forestales, erupciones volcánicas, huracanes o terremotos (Achen y Bartels, 2004; Healy y Malhotra, 2009; Quiroz y Smith, 2013).

Dado que la calidad intrínseca de un político podría no ser observada, o al menos parcialmente, por los ciudadanos al momento de votar, entonces la política pública debe proponer instancias para que los candidatos entreguen señales claras respecto de sus competencias, donde el escrutinio de su reputación y credibilidad sea un ejercicio constante entre la ciudadanía. Lo anterior podría transformarse en una condición necesaria para la renovación de los liderazgos políticos, donde la constante reelección sea un fenómeno particular de aquellos candidatos que constituyan un verdadero aporte al fortalecimiento de la democracia y a la calidad del diseño de política pública.

4. CONCLUSIONES.

A partir de la primera década del siglo XXI, Chile ha experimentado un notorio descenso en la participación electoral, una creciente desafección política y una incipiente crisis de confianza hacia las instituciones tras los recientes escándalos de corrupción. En este sentido, el presente ensayo discutió un conjunto de ámbitos que la política pública podría intervenir para contribuir al efectivo fortalecimiento del sistema democrático en Chile. Entre los ámbitos discutidos se encuentran el rol del capital social, la valoración de los bienes públicos, el compromiso cívico de los jóvenes, las brechas de género y territoriales, y la calidad y renovación de los liderazgos políticos.

Cabe señalar que un ámbito que sin duda engloba los anteriores es la creación de mecanismos de evaluación ciudadana sobre la gestión de autoridades. En efecto, su existencia es imperiosa para construir una cultura de responsabilidad pública, donde la transparencia en la rendición de cuentas es crucial. No obstante, la sola existencia de los citados instrumentos de evaluación no es una condición suficiente para incrementar la calidad de la democracia en Chile. Para ello se requiere de un capital social robusto con altos niveles de participación ciudadana, de una sociedad que aprecie la democracia y los espacios de expresión democrática, de una juventud con un fuerte compromiso cívico, de canales de participación que no evidencien barreras de acceso (e.g., discriminación racial o de género), y de políticos que posean las competencias técnicas para desempeñar el cargo al que postulan.

A modo de reflexión final, si la política pública no atiende de manera integral los ámbitos anteriores y se acrecienta la falta de sintonía fina de la clase política chilena con el verdadero perfeccionamiento de la democracia³⁷, entonces la apatía política podría transformarse en un fenómeno irreversible que erosionaría las bases de la legitimidad democrática en Chile. Lo anterior generaría efectos nocivos, y tal vez irreparables, en la calidad de la democracia chilena y un campo fértil para el surgimiento del populismo.

³⁷ Esta disociación se ha manifestado, por ejemplo, en la propuesta de elección democrática de una autoridad regional sin reales posibilidades de influir en la asignación de recursos y cuyas potestades no se distinguen claramente respecto de la actual figura de intendente, o la propuesta de modificar el día de la elección sin evaluar otras alternativas como el voto ausente por correo certificado, el voto temprano, o el voto electrónico.

5. REFERENCIAS

- Achen, C., Bartels, L. (2004). Musical chairs: Pocketbook voting and the limits of democratic accountability. Prepared for presentation at the Annual Meeting of the American Political Science Association, Chicago.
- Acuña, A. A. (2012). The voter registration decision under a compulsory voting system: Evidence from Chilean youth vote. *ENEFA Proceedings*, 5, 840–863.
- Acuña, A. A. (2016). Electoral apathy among Chilean youth: New evidence for the voter registration dilemma. Documento de trabajo, Departamento de Economía y Finanzas, Universidad del Bío-Bío.
- Altman, D., Pérez-Liñán, A. (2002). Assessing the quality of democracy: Freedom, competitiveness and participation in eighteen Latin American countries. *Democratization*, 9(2), 85–100.
- Berinsky, A. J. (2005). The perverse consequences of electoral reform in the United States. *American Politics Research*, 33(4), 471–491.
- Biblioteca del Congreso Nacional (2016). Ley 20.911. Crea el Plan de Formación Ciudadana para los establecimientos educacionales reconocidos por el Estado. Recuperado de <http://bcn.cl/1v0oy> (22 de marzo de 2017).
- Bollen, K. A., Grandjean, B. D. (1981). The dimension(s) of democracy: Further issues in the measurement and effects of political democracy. *American Sociological Review*, 46(5), 651–659.
- Carlin, R. E. (2006). The decline of citizen participation in electoral politics in post-authoritarian Chile. *Democratization*, 13(4), 632–651.
- Collier, D., Levitsky, S. (1997). Democracy with adjectives: Conceptual innovation in comparative research. *World Politics*, 49(3), 430–451.
- Contreras, G., Navia, P. (2013). Diferencias generacionales en la participación electoral en Chile, 1988-2010. *Revista de Ciencia Política*, 33(2), 419–441.
- Coppedge, M., Gerring, J., Altman, D., Bernhard, M., Fish, S., Hicken, A., Kroenig, M., Lindberg, S. I., McMann, K., Paxton, P., Semetko, H. A., Skaaning, S. E., Staton, J., Teorell, J. (2011). Conceptualizing and measuring democracy: A new approach. *Perspectives on Politics*, 9(2), 247–267.
- Corvalán, A., Cox, P. (2013). Class-biased electoral participation: The youth vote in Chile. *Latin American Politics and Society*, 55(3), 47–68.
- Downs, A. (1957). *An economic theory of democracy*. New York: Harper and Row.
- Golder, M. (2005). Democratic electoral systems around the world, 1946–2000. *Electoral Studies*, 24(1), 103–121.
- Harris, J. P. (1928). Permanent registration of voters. *The American Political Science Review*, 22(2), 349–353.
- Healy, A., Malhotra, N. (2009). Myopic voters and natural disaster policy. *American Political Science Review*, 103(3), 387–406.
- Highton, B. (1997). Easy registration and voter turnout. *The Journal of Politics*, 59(2), 565–575.

- Highton, B. (2004). Voter registration and turnout in the United States. *Perspectives on Politics*, 2(3), 507–515.
- Jacobson, G. C. (1989). Strategic politicians and the dynamics of U.S. House elections, 1946-1986. *American Political Science Review*, 83(3), 773–793.
- Klesner, J. L. (2007). Social capital and political participation in Latin America: Evidence from Argentina, Chile, Mexico, and Peru. *Latin American Research Review*, 42(2), 1–32.
- Lublin, D. I. (1994). Quality, not quantity: Strategic politicians in U.S. Senate elections, 1952-1990. *The Journal of Politics*, 56(1), 228–241.
- May, J. D. (1978). Defining democracy: A bid for coherence and consensus. *Political Studies*, 26(1), 1–14.
- Navia, P. (2004). Participación electoral en Chile, 1988-2001. *Revista de Ciencia Política*, 24(1), 81–103.
- Oliver, J. E. (1996). The effects of eligibility restrictions and party activity on absentee voting and overall turnout. *American Journal of Political Science*, 40(2), 498–513.
- Pachón, M., Peña, X., Wills, M. (2012). Participación política en América Latina: Un análisis desde la perspectiva de género. *Revista de Ciencia Política*, 32(2), 359–381.
- Quiroz, A., Smith, A. (2013). Leading survival and natural disaster. *British Journal of Political Science*, 43(3), 1–23.
- Squire, P. (1992). Challenger quality and voting behavior in U. S. Senate elections. *Legislative Studies Quarterly*, 17(2), 247–263.
- Stein, R. M. (1998). Early voting. *Public Opinion Quarterly*, 62(1), 57–69.
- Stone, M. N. (1985). Voter registration: Context and results. *The Urban Lawyer*, 17(3), 519–528.
- Toro, S. (2007). La inscripción electoral de los jóvenes en Chile. Factores de incidencia y aproximaciones al debate. En Centro de Estudios Públicos (ed.), *Modernización del Régimen Electoral Chileno* (pp. 101–122). Santiago, Chile: CEP.
- Van Dunk, E. (1997). Challenger quality in state legislative elections. *Political Research Quarterly*, 50(4), 7

Curriculum de los miembros del Comité Editorial

Arcadio Cerda Urrutia

Ph.D. in Agricultural & Resource Economics, Oregon State University
MBA Master of Business Administration, Oregon State University
M.Sc. in Agricultural and Resource Economics, OSU
Ingeniero Comercial, Universidad de Concepcion
Licenciado en Ciencias Económicas, Universidad de Concepción

Profesor de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Talca, Chile

Áreas de interés

Economía Ambiental, Economía de Recursos Naturales, Economía aplicada, Economía Agraria

Samuel Mongrut Montalván

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, con especialidad en Economía Financiera, de la Universidad de Barcelona (España), Magíster en Economía de la Universidad de Maastricht (Holanda) y Licenciado en Administración de Empresas de la Universidad del Pacífico.

Profesor de Finanzas en la Escuela de Graduados del Tecnológico de Monterrey, México

Jorge Pérez Barbeito

Master en Administración y Gestión de Empresas, Universidad Católica de Lovaina, Bélgica.
Ingeniero Comercial, Universidad del Norte.
Área de Conocimiento: Finanzas.

Profesor de la Facultad de Administración y Economía de la Universidad de Santiago de Chile

Oswaldo Pino Arriagada

Profesor del Departamento de Economía y Finanzas,
Universidad del Bío-Bío, Concepción, Chile
M.S. in Economics
Ph.D. in Economics

Áreas de Especialización

Insumo-Producto, Empleo

Claudio Rojas Miño

Ingeniero Comercial, Pontificia Universidad Católica de Chile
Diplomado en Gestión del Desarrollo Regional en el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES)
Doctor en Sociología, Universidad Complutense de Madrid, España

Profesor de la Facultad de Ciencias Empresariales,
Universidad de Talca, Chile

Ignacio Vélez Pareja

Ingeniero Industrial, Universidad de los Andes, Bogotá, Colombia (1962-1966).
M. Sc. en Ingeniería Industrial University of Missouri Columbia, Missouri, U.S.A. (1967- 1968).
Profesor en Finanzas y Director de Relaciones Internacionales e Inter Institucionales en el Politécnico Grancolombiano, Bogotá (Colombia).

UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y FINANZAS

REVISTA
HORIZONTES EMPRESARIALES

Normas para autores/as

Horizontes Empresariales es una revista enfocada en las áreas temáticas de la Economía y las Finanzas, en todas las ramas, cuyo objetivo es la difusión del conocimiento entre la comunidad académica y profesional, través de la publicación de artículos inéditos, relevantes, de alta calidad. Se privilegia la publicación de la producción intelectual con origen en investigaciones científicas o tecnológicas y que susciten artículos de investigación, reportes de casos, ensayos, revisiones bibliográficas, y otros que sigan una rigurosa metodología investigativa con aportes significativos a una determinada área de conocimiento.

- El Comité Editorial se reserva el derecho de publicar los artículos que cumplen con los criterios de publicación de la revista.
- Previamente a la publicación, los artículos serán sometidos a la valoración de pares anónimos, el concepto que estos emitan se les dará a conocer a los autores.
- Los autores son responsables de obtener los permisos para reproducción de material con derechos de autor (imágenes, fotos, etc.), los cuales serán anexados dentro de los documentos enviados para postulación.
- Se recibirán artículos en español y en inglés

Los artículos deben contener:

1. Hoja de presentación del artículo. Primera página del documento debe separarse del resto del manuscrito. Incluye:

a) Título en español e inglés. Claro y preciso, no debe exceder 20 palabras

b) Breve reseña de cada autor. Se localizará debajo del nombre del autor, incluirá: vinculación institucional, cargo, dirección de correspondencia y correo electrónico de contacto. En el caso de varios autores, se debe seleccionar un autor para correspondencia.

c) Resumen analítico del artículo en español e inglés. El resumen no excederá las 120 palabras e incluirá: objetivo del trabajo, metodología, y el resultado o recomendación más importante que surge del trabajo.

d) Palabras claves en español y en inglés (mínimo 3, máximo 5).

e) Clasificación JEL para todos los artículos.

f) Si es el caso, se debe anexar la información básica de las investigaciones que dan origen al artículo, fuentes de financiación y agradecimientos a los que se dé lugar.

2. Cuerpo del artículo. Empieza en la segunda página del archivo con un orden similar al siguiente:

a) Introducción. Da cuentas de los antecedentes y el objetivo de investigación. Plantea el hilo conductor del artículo

b) Desarrollo. Presenta y justifica la metodología escogida; para luego pasar a desarrollarla y mostrar los resultados de la aplicación de la misma.

c) Conclusiones. Se resaltan los principales aspectos del artículo mas no representa un resumen del mismo. Se resaltan las recomendaciones, limitaciones del artículo y se plantean futuras líneas de investigación.

d) Referencias bibliográficas. Se presentarán de acuerdo al estilo APA (véase final de este documento)

e) Anexos

3. Tablas y gráficos. En el texto se deben mencionar todas las tablas y gráficos antes de ser presentados. Cada una de estas categorías llevará numeración (continua de acuerdo con su aparición en el texto), título y fuente. Las tablas y gráficos se insertarán en texto y además deben enviarse en un archivo aparte al del artículo. Las tablas y gráficos que sean copiados reproducidos de otras fuentes, deben agregar el número de página del que fueron tomados. Las tablas y gráficos no deben tener líneas horizontales y en general, deben diseñarse en escala de grises o en blanco y negro.

4. Ecuaciones. Las ecuaciones se realizarán únicamente con el editor de ecuaciones. Todas las ecuaciones deben enumerarse en orden de aparición.

5. Notas de pie de página: Se mostrará solo información aclaratoria, cada nota irá en numeración consecutiva y sin gráficos.

6. Citas textuales. Corresponde a material citado original de otra fuente. Una cita textual corta (con menos de 40 palabras) se incorpora en texto y se encierra entre comillas dobles.

7. Consideraciones generales:

a) Extensión: No exceder de 20 páginas en total (incluye bibliografía, gráficos, tablas y anexos).

b) Formato texto y páginas: Fuente Times New Roman, tamaño 12, tamaño de página carta, interlineado sencillo, márgenes simétricos de 3 cm.

c) Los artículos se deben redactar en **tercera persona del singular (impersonal)**, contar con adecuada puntuación y redacción, carecer de errores ortográficos.

8. Referencias bibliográficas

Las referencias bibliográficas se incluirán en el cuerpo del texto de dos formas: como narrativa (se encierra entre paréntesis sólo el año de publicación, ejemplo: Apellido (año)); y como referencia (se encierra entre paréntesis el apellido del autor y el año, ejemplo: (Apellido, año)). En el caso de ser más de dos autores cite el apellido de todos la primera vez y luego sólo el primero seguido de "et al."

a) Revista:

Apellido, inicial(es) del nombre (año). Título artículo. *Nombre de la revista*, *Volumen* (Número), rango de páginas citadas.

1. Jensen, M. y Meckling, W. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.

b) Libro:

Apellido, inicial(es) del nombre (año). *Título* (# ed., rango de páginas). Ciudad: Editorial.

c) Ponencia o comunicado en congreso:

Apellido, inicial(es) del nombre (año). *Título de ponencia o comunicado*. Editado por (Ed.). Título del congreso (rango de páginas citadas). Ciudad. Editorial.

d) Internet:

Apellido, inicial(es) del nombre (año). *Título*. Recuperado el día del mes del año, de dirección electrónica.

Recepción de artículos, arbitraje y evaluación

Los artículos deben ser totalmente inéditos y, por tanto, se incorporan a los registros de base de trabajos para evaluación, y los autores ceden a HORIZONTES EMPRESARIALES los derechos sobre los mismos.

Los escritos se evalúan inicialmente por el Consejo Editor y el Comité Editorial, quienes determinan la pertinencia de su publicación. De acuerdo con el interés temático de la Revista, los artículos son enviados anónimamente a árbitros especialistas en temas de Economía y Finanzas. Cada trabajo es enviado a la evaluación de dos árbitros, los que podrán recomendar: (i) su publicación original; (ii) su publicación sujeta a modificaciones; (iii) su no publicación. En caso de discrepancia, ésta se resuelve enviando el artículo a un tercer árbitro. La decisión final sobre la publicación del artículo, es competencia exclusiva del Comité Editorial de la Revista. En caso de no publicación, HORIZONTES EMPRESARIALES, fundamentará a los autores las razones aducidas para ello.

Para postular un artículo se deberá enviar un correo a la dirección hempresa@ubiobio.cl con los siguientes archivos:

- a) Artículo en archivo en Word ajustándose a todas las normas para autores(as)
- b) Formulario de postulación de artículos
- c) Archivo de gráficos, tablas, de preferencia en Excel

Al cabo de dos a tres días deberá recibir un acuso de recibo de los documentos. En caso contrario podrán comunicarse con los editores de la Revista a los teléfonos (56-41-2731715 o 56-41-2731272)



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO

SEDE CONCEPCIÓN



SEDE CHILLÁN



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

En las áreas de postgrado y continuación de estudios, la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad del Bío-Bío ofrece los siguientes programas:

CAMPUS CONCEPCIÓN

- Magister en Gestión de Recursos Humanos y Habilidades Directivas
- Magister en Gestión Tributaria
- Magister en Ciencias de la Computación
- Magister en Informática
- Diplomado en Gerencia Pública
- Diplomado en Gestión de la Responsabilidad Social Empresarial
- Programas Especiales de Continuación de Estudios de:
 - Ingeniería Comercial
 - Ingeniería de Ejecución en Administración de Empresas
 - Técnico Universitario en Administración

CAMPUS CHILLÁN

- Magister en Agro-Negocios
- Magister en Ciencias de la Computación
- Magister en Dirección de Empresas
- Diplomado en Gerencia Pública
- Programas Especiales de Continuación de Estudios de:
 - Ingeniería Comercial
 - Ingeniería de Ejecución en Administración
 - Técnico Universitario en Administración

CAMPUS LOS ANGELES

- Programas Especiales de Continuación de Estudios de:
 - Ingeniería Comercial
 - Ingeniería de Ejecución en Administración
 - Técnico Universitario en Administración

Teléfonos 41-311-1472
42- 463314
43- 329899

Dirija sus consultas a:

E-mail: jsaez@ubiobio.cl
Email: nguinez@ubiobio.cl
Email: ce Torres@ubiobio.cl

Concepción
Chillán
Los Angeles

H O R I Z O N T E S E M P R E S A R I A L E S

ISSN 0717-9901

16-1



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO