



PERCEPCIÓN DE LOS EMPLEADORES RESPECTO AL EGRESADO DE INGENIERÍA COMERCIAL DE LA UNIVERSIDAD DE TALCA

**MAURICIO ESTEBAN JIMÉNEZ ZAROR
JUAN ALEJANDRO LEÓN YÁÑEZ**

INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN ADMINISTRACIÓN

RESUMEN

El presente estudio, pretende identificar, jerarquizar y posteriormente establecer los atributos fundamentales que debería poseer el Ingeniero Comercial de la Universidad de Talca, esto a través de la percepción que tienen los empleadores de Ingenieros Comerciales de esta casa de estudio. Su objetivo es identificar cual es el perfil que debería poseer el ejecutivo egresado de la Universidad, para posteriormente establecer si el producto que se entrega al mercado laboral, es realmente lo que las organizaciones (clientes) buscan. Las escuelas de negocios deben distinguir y dar respuestas a las necesidades cambiantes que experimentan las empresas que ocupan ejecutivos. Tanto el perfil a definir, como su posterior evaluación, se realizó en base a dos grupos de atributos demandados públicamente por los empleadores: 1) Atributos de Conocimiento y 2) Atributos Personales, obtenidos principalmente de Fernández y Ulloa (1997), complementado a través de actualización y entrevistas en profundidad. La evidencia empírica fue obtenida a partir de un Censo, de empleadores de Ingenieros Comerciales de la Universidad de Talca, de la Región Metropolitana y la Región del Maule, ambas zonas concentran más del 75% de los egresados que al momento del estudio se encontraban trabajando. El principal instrumento de recolección de información utilizada, fue un cuestionario de tipo directo-estructurado con preguntas principalmente cerradas. El Censo se aplicó durante los meses de Septiembre a Noviembre. El cuestionario fue administrado por 3 vías: personal, fax y e-mail. El análisis de los datos se realizó globalmente y por regiones, a través de escalas tipo Thurstone, análisis factorial y estadísticas de tendencia

central y dispersión. Los principales resultados muestran que existen fortalezas del profesional bajo estudio en áreas de conocimiento como: "Finanzas", "Administración" y "Control de Gestión". Estos atributos son considerados de gran importancia para los empleadores de Ingenieros Comerciales. Por otro lado los atributos peor evaluados son: "Normas Legales y Tributarias", "Comercio Exterior" e "Idiomas". Respecto al área personal, los atributos mejor evaluados son "Capacidad para Aprender", "Capacidad Intelectual" y "Motivación". Los atributos peor Evaluados son, "Habilidad Comunicacional" y "Don de Mando". Los resultados nos indican que la percepción global de los empleadores es satisfactoria, debido a que mas de 80% de los atributos consultados presentan calificaciones promedio por sobre el 5.0 (en una escala de 1 a 7).

ABSTRACT

The present study intends to identify, rank and then establish the main attributes that a student of the University of Talca should have. This will be embraced throughout the perception that Commercial Engineers employers of this faculty have. Its aim is to identify what the profile of an executive graduated in this University should be like, so that afterwards the product launched on the labour market may be established as what various organisations look for. Both the profile to be defined and its subsequent evaluation were made in accordance with two groups of attributes publically demanded by employers. They are detailed as following: 1) Knowledge attributes and 2) Personal attributes taken from Fernandez & Ulloa (1997) complemented by updating sessions and deep interviews. The empirical evidence was obtained from a Census comprising Commercial Engineers employers of the University of Talca from region Metropolitana and region del Maule both concentrating over 75% of the graduated students that were working at the time this study was carried out. The main instrument to gather information was an indirect-structured type questionnaire containing mostly closed questions. The Census was applied from September to November. The questionnaire was administered through three ways: personally, by fax and via e-mail according to the employer's requirements. The data analysis was executed globally and by region, using Thurstone type scales, Factorial analysis and Central tendency and dispersion statistics. The main results show that there are strengths in the professional under study in the fields of knowledge such as: Finances, Administration, and Management control. These attributes are considered to be highly important for Commercial Engineers employers. On the other hand, the worst evaluated attributes are: Legal & Tributary Norms, Foreign Trade, and Languages. As for the personal field the best evaluated attributes are: Learning capability, intellectual capacity, and motivation. The worst evaluated attributes are: Communicative skills and command ability. The results indicate that the global perception of the employers is satisfactory due to the fact that over 80% of the attributes consulted present average qualifications that go from 5.0 up (in a scale going from 1 to 7).