
INCORPORACIÓN LABORAL DE ALUMNOS EGRESADOS DE INGENIERÍA COMERCIAL UPE SEDE CDE

EMPLOYMENT OF STUDENTS GRADUATED FROM COMMERCIAL ENGINEERING UPE CDE HEADQUARTERS

Ilza Ramona Garcete Caballero¹

Liliana Raquel González Doldán²

Rosalía Carvallo Molas³

Resumen: En los últimos años han aumentado notablemente los profesionales egresados en diferentes Facultades con grandes conocimientos para enfrentarse día a día en un puesto laboral acorde a sus habilidades. En la actualidad no se conoce la trayectoria laboral de los alumnos egresados de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada del Este Sede CDE del periodo 2016 y 2017 y también se desconoce la posición que ocupan en el mercado hoy en día y en que rol se desempeñan como egresados. Se realizó una encuesta a 52 egresados de la carrera de Ingeniería Comercial periodo 2016 y 2017, en el cual el investigador elabora preguntas de forma abierta y cerrada, con el objeto de conocer sus actividades profesionales y la opinión que tienen al respecto de su puesto de trabajo, a fin de obtener toda la información posible, el enfoque utilizado es el cuantitativo para demostrar el desempeño actual de los alumnos egresados del periodo 2016 y 2017, con la ayuda de la encuesta realizada pudimos identificar que son varios los alumnos que se encuentran desempeñándose en su área como Ingeniero Comercial.

Palabra clave: laboral, alumnos, ingeniería

Abstract: In recent years, the number of professionals graduated from different Faculties with great knowledge to face a day-to-day job according to their abilities has increased remarkably. At present,

1 Ingeniería Comercial de la Universidad Privada del Este, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

2 Ingeniería Comercial de la Universidad Privada del Este, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

3 Ingeniería Comercial de la Universidad Privada del Este, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

the employment history of the students graduated from the Business Engineering Career of the Universidad Privada del Este, CDE Headquarters for the period 2016 and 2017 is not known, and the position they occupy in the market today and in what role is also unknown. they serve as graduates. A survey was carried out on 52 graduates of the Commercial Engineering career period 2016 and 2017, in which the researcher elaborates questions in an open and closed way, in order to know their professional activities and the opinion they have regarding their position. work, in order to obtain all the information possible, the approach used is the quantitative one to demonstrate the current performance of the students graduated from the period 2016 and 2017, with the help of the survey carried out we were able to identify that there are several students who are performing in his area as a Commercial Engineer.

Keywords: labor, students, engineering

Introducción

La decisión más difícil hoy en día es la elección de una carrera Universitaria, ya que de ella depende nuestro futuro laboral y buen desempeño. En los últimos años ha ido aumentando considerablemente la competencia profesional, es decir existe una cantidad de profesionales preparados para distintas áreas laborales, lo cual exige a las personas a capacitarse constantemente y seguir estudiando alguna carrera, especialización o postgrado.

En la actualidad no se conoce la trayectoria laboral de los alumnos egresados de la carrera de Ingeniería Comercial del periodo 2016 y 2017, por ende, la posición que ocupan en el mercado laboral y el rol en el que desempeñan como profesionales.

Entre la mayoría de los egresados y la universidad no existe lazos institucionales consistentes, los cuales serían convenientes establecer para conocer cuáles fueron las dificultades iniciales que tuvieron para incorporarse al mercado de trabajo y cuáles son las exigencias que este último le impone a los profesionales en el presente; no se conoce la situación de los mismos en su lugar de trabajo.

Es por ello que decidimos dar seguimiento a los egresados de dicha carrera mencionada de la Universidad Privada del Este Sede CDE, con enfoque principal en los egresados de ingeniería comercial, investigando así si estos están desempeñándose en su área o han emprendido algún negocio.

La metodología utilizada es el enfoque cuantitativo para demostrar el desempeño de los alumnos del periodo 2016 y 2017 en el área laboral y recolectar más información con respecto a la

carrera, y la realidad existente, el nivel de investigación es descriptivo, el campo de acción será la Universidad Privada del Este Sede CDE, la muestra estará representada por el 80% de los alumnos egresados de la mencionada carrera, la técnica de recolección de datos para la realización de la investigación utilizaremos el método de la encuesta, Instrumento de recolección de datos se utilizarán cuestionarios con preguntas cerradas y abiertas.

Planteamiento del problema

Según la Universidad Privada del Este Sede Ciudad del Este (UPE, 2018), el Ingeniero Comercial desarrolla la capacidad de gestionar los recursos de las organizaciones mediante técnicas de administración, mercadotecnia y finanzas, fortaleciendo las destrezas de investigación, análisis de la información, aplicación de técnicas y herramientas de marketing y la toma de decisiones.

En la actualidad estas herramientas son de suma importancia para que una empresa alcance el éxito y un correcto funcionamiento y un profesional de Ingeniería Comercial se pueda desempeñar en todas estas funciones, en cualquier área dentro de una organización.

En muchas ocasiones son varios los egresados que culminan sus estudios, pero no ejercen la profesión en la cual se formaron, por consiguiente, creemos que esta realidad también se presenta en los egresados de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada del Este sede CDE km 7.

Preguntas de investigación

Pregunta central

¿Cuál es el área de desempeño laboral en el cuál se encuentran los egresados de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada del Este Sede CDE del periodo 2016 y 2017?

Preguntas específicas

1. ¿Cuál es el área de desempeño de un Ingeniero Comercial?
2. ¿Qué porcentaje de alumnos que egresaron entre los años 2016 y 2017 en la Universidad Privada

del Este Sede CDE se encuentra ejerciendo su profesión en el área laboral en la cual se ha formado?

3. ¿Cuál es la percepción de los egresados respecto a la formación académica que obtuvieron en relación a su desempeño laboral?

Objetivos

Objetivo general

Describir el área de desempeño laboral de los egresados de Ingeniería Comercial del periodo 2016 y 2017.

Objetivos específicos

1. Mencionar el área de desempeño de un Ingeniero Comercial.
2. Investigar el porcentaje de los alumnos que egresaron entre los años 2016 y 2017 en la Universidad Privada del Este Sede CDE que se encuentran ejerciendo su profesión en el área laboral.
3. Describir la percepción de los egresados respecto a la formación académica que obtuvieron en relación a su desempeño laboral.

Fundamentación

Nos proponemos investigar la situación actual de los egresados de la carrera de Ingeniería Comercial del periodo 2016 y 2017 para realizar un estudio y saber si estos están ejerciendo su profesión. Las competencias profesionales aumentan cada día y con esto la exigencia de seguir formándose una vez culminada la carrera universitaria, además de llevar a la práctica todo lo aprendido durante el proceso de formación y la adquisición de experiencias relacionadas al área de desempeño.

En concreto, esta investigación se efectuará con el propósito de obtener información relevante que permita establecer el nivel de empleabilidad de las distintas generaciones a estudiar, poder identificar si sus competencias adquiridas en la universidad han sido de ayuda, en gran medida, para su desarrollo laboral, y si la adquisición de competencia en el mercado laboral mediante la experiencia, les ha entregado beneficios que les permita ser personas mayormente empleables (Pérez, 2015, p.8).

Unos de los problemas que observamos es que los estudiantes que optan por estudiar esta carrera no conocen específicamente el área de desempeño profesional de un egresado, por consiguiente, gran parte de los jóvenes que eligen esta carrera al término de su formación no procuran emprender o desarrollar sus capacidades como Ingenieros Comerciales.

Los resultados de esta investigación podrán evidenciar el ejercicio laboral que están realizando los alumnos que fueron formados en la Universidad Privada del Este y con esto pretendemos aportar informaciones válidas para entender realidades vividas, con el fin de fortalecer el vínculo de nuestra institución con los formados y futuros profesionales.

Antecedentes del tema

El primer trabajo corresponde a Miranda (2016), quien investigó acerca de: Egresados de la Facultad de Ciencias Económicas (UNA), y su Incorporación al Mercado Laboral del Sector Público de la Administración Central Periodo: 2003-2013. Esta investigación tuvo como objetivo principal, establecer las posibles estrategias de acción que debería impulsar el Gobierno, dada la situación actual en que se encuentran los profesionales egresados de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Asunción y su inserción en el campo laboral del Sector Público de la Administración Central. Periodo: 2003-2013. La problemática estudiada, entre la mayoría de los egresados y la Universidad no existen los lazos institucionales consistentes, los cuales sería conveniente.

Sus resultados obtenidos en el presente trabajo permiten concluir que actualmente las Universidades deben analizar cuidadosamente la capacidad de inserción de los egresados en el mercado laboral para mejorar su oferta de enseñanza y formación. El propósito de los estudios de seguimiento de egresados es incorporar mejoras en los procesos de efectividad institucional de la universidad, o institución de educación superior, a través de la recopilación y análisis de información sobre el desempeño profesional y personal de los egresados (Miranda, 2016, p. 74).

El segundo trabajo corresponde a Pérez (2015), quien investigó acerca de: Empleabilidad de los titulados de la carrera de Ingeniería Comercial de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad del Bío-Bío sede Chillán, modalidad Diurna. Esta investigación tuvo como objetivo principal, determinar el nivel de empleabilidad de los titulados entre los años 2010 a 2014 de la carrera de la Ingeniería Comercial de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad del Bío-Bío

Sede Chillan, modalidad diurna. La problemática estudiada son los Jóvenes profesionales salientes de la Universidad sin un empleo fijo acorde a sus capacidades y perfil, cayendo frecuentemente en el sub empleo y en la desocupación por la falta de iniciativas de inversión que demande sus capacidades.

El trabajo se desarrolló bajo los principios del método Según se muestra en el libro (Hernandez, Fernández, & Baptista, 2006). Y para efectos de este estudio, se realizará un análisis descriptivo a partir de la información recopilada por medio de una encuesta realizada a los profesionales titulados en los años 2010 a 2014. Permitiendo la elaboración de estimadores que posibiliten la medición de la empleabilidad de los ingenieros comerciales titulados de la Universidad del Bío-Bío, sede Chillán modalidad diurna y elaborar ranking de las generaciones que tengan mejor nivel de empleabilidad.

Sus resultados principales fueron que, de acuerdo al objetivo general de este estudio, el cual presenta la interrogante del nivel empleabilidad que tienen los ingenieros comerciales titulados de la Universidad de Bío-Bío, sede Chillán de los años 2010 a 2014, se puede decir que el 79,3% se encuentran trabajando, correspondiente a una cantidad de 96 profesionales titulados en situación de desempleo en la actualidad. De los cuales, 35,5% afirmó estar trabajando en su primer empleo y un 43,8% afirmó encontrarse en un nuevo empleo. Por otra parte se observar que el 20,7 del total de la muestra afirmó cesante en la actualidad. (Ver Gráfico N°11) (Pérez, 2015, p. 61).

Además se le preguntó a los encuestados el nivel de satisfacción laboral que poseen en su actual puesto. La formación académica recibida juega un rol importante en la satisfacción que pueda poseer el profesional titulado, en donde y según las respuestas dirimidas por estos, se tiene que el 45,5% de los profesionales titulados tiene satisfacción laboral Alta y un 9,1% afirmó tener una satisfacción laboral Muy Alta (Pérez, 2015, p. 62).

El tercer trabajo corresponde a Rotela y Espinoza (2012), quien investigó acerca de: La necesidad de prácticas profesionales de los egresados de Contabilidad y Administración. Esta investigación tuvo como objetivo principal, identificar los motivos de las debilidades en la formación profesional de los egresados de Contabilidad y Administración. La problemática estudiada, son muchos los profesionales de contabilidad y administración en el campo laboral de Ciudad del Este que ven la necesidad de reforzar sus prácticas a la hora de asumir responsabilidades laborales y para actuar con seguridad además algunos no se actualizan en conocimientos que le exige la dinámica del campo laboral en que se desempeñan por lo cual este proceso se hace mucho más difícil. También se observa una falta de seguridad en los nuevos egresados de estas carreras para ejercer la profesión.

Sus resultados principales fueron, todo profesional debe tener una formación que lo acredite

como tal y esta se consigue cuando se han alcanzado las competencias, que se exigen a nivel académico y práctico, en la mayoría de universidades el eje fundamental de las carreras de educación se basan en el marco teórico dándole menor importancia a la realidad practica para lo que se supone se están formando, esta es una razón por la que muchos profesionales creen haberse equivocado puesto que la graduarse y ejercer su labor se encuentran con una realidad que no esperaban. En las respuestas obtenidas mediante la encuesta se puede observar la gran necesidad de que los alumnos universitarios que están cursando el último año de las carreras de Administración y Contabilidad realicen una práctica profesional para ejercer la profesión. Se capta la hipótesis planteada en el inicio de la investigación (Rotela y Espinoza, 2012, p. 115al 116).

Descripción de la Carrera de Ingeniería Comercial

La carrera de Ingeniería Comercial es una disciplina de las ciencias económicas y administrativas que estudia relaciones comerciales, tanto nacionales como internacionales de una empresa o una nación, aplicando conocimientos tales como, matemáticas, estadísticas, investigación de operaciones, economía, administración, finanzas, investigación de mercados, ingeniería de procesos, ingeniería de proyectos y tecnologías de la información, entre otros. La finalidad de esto es lograr la solución de los problemas sociales y organizacionales. Dado a lo explicado anteriormente, es que esta carrera posee un campo de acción muy amplio (Pérez, 2015, p. 22).

Basándose ahora en el plan de estudio que ésta emplea, es que se tiene que decir que ésta carrera universitaria está basada en la formación de conocimientos generalistas, en ámbitos económicos y administrativos, necesarios para comprender en forma integral la gestión empresarial. La disciplina que fundamenta esta área de estudios es la gestión de recursos, entendida tanto en sentido general, como en las áreas específicas de Gestión, Marketing y Comercialización, Finanzas, Producción y Logística, Recursos Humanos, Proyectos, entre otras. De esta manera, la carrera de Ingeniería Comercial pretende formar un profesional integral que sea capaz de enfrentar con eficiencia, las diversas y crecientes oportunidades en la gestión empresarial, contribuyendo a resolver los desafíos de eficiencia, globalización, innovación y responsabilidad social en las distintas organizaciones. Para esto, serán competencias relevantes las capacidades para planificar, organizar, dirigir y controlar en un medio altamente competitivo y cambiante (Pérez, 2015, p. 22).

El Ingeniero Comercial desarrolla la capacidad de gestionar los recursos de las organizaciones

mediante técnicas de administración, mercadotecnia y finanzas fortaleciendo las destrezas de investigación, análisis de la información y la toma de decisiones. Destreza en la aplicación de técnicas y herramientas de marketing, finanzas y administración de la organización Universidad Privada del Este Sede Ciudad del Este (UPE, 2018).

Carrera dirigida a jóvenes interesados en los conocimientos humanísticos y científicos y con profunda capacidad de reflexión y análisis, y motivados por los fenómenos micro y macro económicos y en los problemas asociados a la asignación de recursos en la economía y la sociedad, o por los fenómenos propios de la gestión y dirección de empresas y organizaciones, en sus diferentes áreas, incluyendo las finanzas, la comercialización y el manejo de recursos humanos Universidad de Chile (UCH, 2019).

El Ingeniero Comercial es un profesional preparado para abordar con eficiencia y responsabilidad social los desafíos relacionados con la asignación de recursos en el mercado y su administración para el incremento del bienestar conjunto de la comunidad. Para ello se vale de herramientas ligadas tanto al campo científico como humanista, combinación que le permite generar soluciones eficaces e integrales en diversas áreas de desempeño, como el análisis económico y la gestión y dirección empresarial e institucional Pontificia Universidad Católica de Chile (UCAC, 2013).

Generamos competencias requeridas por el mercado, como ser Liderazgo, Creatividad, Emprendedorismo, Inteligencia emocional, Investigación, Extensión y desarrollo integral del Talento Humano. Poseemos el liderazgo en Escuelas de Negocios. Articulamos la teoría y la práctica dando sólidos conocimientos en áreas esenciales de los negocios, como ser: Economía, Finanzas, Administración, Operaciones, Marketing y Gestión del Talento Humano. La carrera está orientada hacia los nuevos horizontes de un mercado globalizado de creciente competitividad, dinamismo y cambio. Brindamos titulaciones internacionales e intercambios académicos con universidades renombradas a nivel internacional. Formamos parte de la Red Ilumno, lo que garantiza programas educativos actualizados acordes a las exigencias del competitivo mercado internacional Universidad Americana (UA, 2019)

Es una carrera orientada hacia las ciencias empresariales, cuya filosofía es tratar de preparar ejecutivos del más alto nivel para desempeñarse en cargos gerenciales de todo tipo de empresas, ya sean privadas o públicas. El Ingeniero Comercial es un Profesional preparado para un trabajo ejecutivo y directivo, cuyo fin es tomar decisiones en condiciones de incertidumbre y riesgo, operar con el máximo nivel de eficiencia, liderar equipos de trabajo y llevar a las organizaciones alcanzar un

crecimientos continuos y sostenidos. La tarea del Ingeniero Comercial se puede resumir en: “agregar valor a las organizaciones” (Cruz, 2010).

Historia de la carrera Ingeniería Comercial

Según Bohle y Rojas (como se citó en Pérez, 2015). “Para hablar de su origen hay que remontarse al año 1903, cuando la Universidad Libre de Bruselas comienza a dictar la carrera en su Ecole de Commerce Solvay (escuela de negocio o comercio) (p. 23).

En Chile, es precisamente la Universidad de Chile quien comienza a impartirla en el año 1935, con la creación de la Escuela de Ingeniería Comercial. Cabe mencionar que según antecedentes previos, se señala que en el año 1924 se inicia la carrera de Administración de Empresas en la Universidad Católica, como un programa precursor de las carreras de gestión empresarial. Posterior a lo acontecido es que esta iniciativa es tomada después en el año 1953 por la Universidad Adolfo Ibáñez, la Universidad de Concepción en el año 1957, Universidad de Valparaíso en 1958 y la Universidad de Santiago de Chile en el año 1980 (Pérez, 2015, p. 23).

Es en este caso y a diferencia de otros países de Iberoamérica, es que los poseedores del título de Ingeniero Comercial requieren haber obtenido previamente en alguna universidad chilena reconocida por el Estado el grado académico de Licenciado en Ciencias Económicas o Licenciado en Ciencias en la Administración de Empresas, o a fin lo estipulado en el artículo 12° del Decreto con Fuerza de Ley N°1 de 1980 del Ministerio de Educación de Chile (Pérez, 2015, p. 23).

En la actualidad la carrera de Ingeniería Comercial se dicta en otras universidades de Latinoamérica, por ejemplo Argentina, Colombia, San Marino, Nicaragua, Ecuador, Panamá, Paraguay, Perú, México, Bolivia y Guatemala (Pérez, 2015, p. 23).

Según (Cruz, 2010), La carrera Ingeniería Comercial tiene su origen en el año 1903 en la Ecole de Commerce Solvay, Universidad Libre de Bruselas. En Chile, sus inicios se sitúan en el año 1935, con la creación de la Escuela de Ingeniería Comercial de la Universidad de Chile. Antecedentes previos señalan que en el año 1924 se inicia la carrera de Administración de Empresas en la Universidad Católica, como un programa precursor de las carreras de gestión de empresas.

Posteriormente, seguirían esta iniciativa la Universidad Adolfo Ibáñez (1953), Universidad de Concepción (1957), Universidad de Valparaíso (1958) y Universidad de Santiago (1980).

En Chile la carrera de Ingeniería Comercial es producto de una necesidad imperiosa de

ejecutivos de primer nivel, que sean los artífices del cambio en la política macro y micro económico de dicho país. El concepto era preparar ejecutivos con gran capacidad de reacción a los cambios del medio, con gran creatividad, capacidad de trabajo, responsabilidad y una visión macro del comportamiento de las organizaciones. En Paraguay la Carrera de Ingeniería Comercial tiene sus orígenes en la Universidad Americana, Excelencia Académica, obteniendo la primera promoción de Ingenieros Comerciales en el año 1999 (Cruz, 2010).

Objetivo principal de la carrera

Formar profesionales capacitados para desarrollar y gestionar ofertas comerciales competitivas de las organizaciones empresariales, a partir del análisis de la demanda y del mercado, formulando estrategias con ventajas exitosas mediante la aplicación de conocimientos en Ciencias Económicas y Empresariales con capacidad estratégica, creativa, ética y de responsabilidad profesional. Proporcionar a la empresa e industria local y nacional, técnicos altamente calificados en la formulación, ejecución y evaluación de modelos comerciales que permitan desarrollar estrategias de crecimiento y desarrollo empresarial Universidad Privada del Este Sede Ciudad del Este (UPE, 2018).

La carrera de Ingeniería Comercial posee básicamente 4 áreas de especialidad, las cuales se trabajan en forma conjunta para entregar al alumno, una preparación integral en todas las áreas del quehacer empresarial. En primer lugar, el Ing. Comercial es especialista en Marketing por lo cual se prepara para desarrollar estrategias comerciales operativos y estratégicas; en segundo lugar es especialista en finanzas, especialmente en el manejo de usos y fuentes financieras y en el desarrollo de mercados de capitales; en tercer lugar es especialista en el manejo de personal y recursos humanos en la organización, y finalmente es conocedores de todas las herramientas de análisis micro y macro económicos para el desarrollo de la política fiscales y monetarias para el desarrollo y estabilidad, tanto del país como de la empresa. Todas estas áreas están completadas con técnicas modernas de gestión, el manejo de informática y el dominio del idioma inglés (Cruz, 2010).

Perfil del Profesional

El profesional en Ingeniería Comercial está capacitado para medir variables comerciales, financieras y administrativas en general para tomar decisiones de manera eficiente y eficaz en el ámbito

de la comercialización, las finanzas y la administración en general de todo tipo de organizaciones. Capacidad de aplicar técnicas de organización desde un enfoque de recursos humanos para forjar un ambiente de personal motivado, identificado y enfocado a sus objetivos. Capacidad de dirección, liderazgo, integración y coordinación de equipos de trabajo para el logro de objetivos trazados por la organización. Capacidad de desarrollar sistemas de control de gestión, para evaluar el alcance de los objetivos de la organización Universidad Privada del Este Sede Ciudad del Este (UPE, 2018).

El profesional como Ingeniero Comercial contribuye a la comunidad, siendo capaces de analizar situaciones complejas, proponer soluciones y mejoras, liderar procesos de cambio, desarrollar trabajo multidisciplinario con equipos profesionales, enfoques éticos, de transparencia, y bienestar social y económico, de acuerdo con las políticas de gestión existentes. Además, los profesionales poseen una genuina preocupación social, con responsabilidad y compromiso ciudadano y que, desde su profesión, contribuyan al desarrollo del proyecto país, de acuerdo a los dominios y competencias. Las competencias se agrupan en dos tipos: claves y genéricas, y específicas. Las competencias claves y genéricas son aquellas que habilitan a los estudiantes para interactuar pertinentemente con el entorno social y los puestos laborales. Se forman por medio de acciones de enseñanza y aprendizaje, y no necesariamente en actividades curriculares específicas, pero que sin embargo son desarrolladas, monitoreadas y evaluadas en distintos hitos del proceso. Las competencias específicas son las propias del perfil que permiten al estudiante, enfrentarse con éxito a los desafíos y al quehacer de la profesión. Estas competencias se desarrollan de limitadamente en un conjunto articulado de actividades curriculares, y se agrupan en dimensiones o dominios que delimitan situaciones o acciones críticas del que hacer de la profesión, Universidad de Chile (UCH, 2019).

Un ingeniero comercial se caracteriza por ser un profesional con un alto grado de conocimiento de las teorías económicas y de la administración de empresas. Estos conocimientos permiten tener una mirada integral del mercado, de las empresas y de la sociedad. El curriculum de este profesional pretende desarrollar una alta capacidad analítica, habilidades para resolver problemas, liderazgo y capacidad de trabajo en equipo. Además son preparados para tomar decisiones en entornos desafiantes, complejos y en constante cambio, guiados siempre por sólidos principios éticos. Son profesionales con una profunda vocación de servicio al bien común, capaces de ejercer un liderazgo de positivo impacto social. Al momento de la graduación, los egresados viven una experiencia académica sólida y de alta exigencia, arraigada en la ciencia y la moral, que le habrá reportado un conocimiento científico avanzado y técnicamente riguroso en el ámbito de las ciencias económicas y administrativas. Además,

muestran conciencia de las distintas dimensiones de lo humano y de su responsabilidad personal y social, y poseen una amplia formación en otras disciplinas que complementan su formación. El Ingeniero Comercial, es un profesional de la administración de organizaciones que se caracteriza por sus conocimientos avanzados en las disciplinas propias de la administración - marketing, finanzas, operaciones, recursos humanos y estrategia, que le permiten tener un marco conceptual amplio, así como las herramientas intelectuales necesarias para plantear soluciones eficientes y eficaces a los problemas que surgen en la dirección de organizaciones. Su sólida formación durante la licenciatura le otorga la capacidad para analizar los desafíos de las organizaciones integrando la visión de la teoría económica. El Ingeniero Comercial, es un profesional con conocimientos especializados en la teoría económica, con una gran capacidad de análisis, que se caracteriza por sus habilidades para entender y explicar los fenómenos económicos que le permiten dar respuesta a las distintas interrogantes de la ciencia económica a través del uso de instrumental conceptual propio de la disciplina. Su sólida formación en administración de empresas le permite además lidiar efectivamente con los desafíos de dirigir organizaciones y personas Pontificia, Universidad Católica de Chile (UCC, 2013).

El Ingeniero Comercial egresado de la Universidad del Norte es un profesional que posee conocimientos en las áreas de Administración, Estrategia, Economía, Finanzas, Contabilidad, Marketing, Recursos Humanos, Operaciones, Tecnologías de información y Derecho, todos ellos relacionados al ambiente empresarial, tanto del sector privado como del sector público. Es un profesional con actitudes y aptitudes que le permitirán interpretar estados financieros y administrar el sistema de costeo, administrar las finanzas de corto plazo y largo plazo, controlar la gestión estratégica de las finanzas, estimular y fomentar el desarrollo integral de las personas y de todas las áreas involucradas en la organización Universidad del Norte Paraguay (UNINORTE, 2019).

Posee información estratégica, conocimientos científicos, métodos de análisis y técnicas operacionales. Colabora para la solución de problemas sociales y organizacionales, cuenta con capacidades académicas e investigativas que le permiten asumir responsabilidades de dirección y de liderazgo frente a situaciones complejas dentro de su campo ocupacional. Tiene ética, habilidades, destrezas y actitudes como herramientas esenciales para su utilización en la gestión de actividades Universidad Americana (UA, 2019).

El Ingeniero Comercial es un experto en Mercadotecnia estratégico y operativo, porque trabaja en base al mercado y utiliza para ello herramientas de comercialización y es un Gestor de Negocios, porque reúne las competencias necesarias para generar nuevos emprendimientos en base

a la implementación de planes de negocios basados en oportunidades de mercado e innovación. Es deseable que quienes ingresen a estos programas posean creatividad e imaginación. Capacidades de análisis, síntesis, observación y deducción. Habilidad para el razonamiento abstracto y los procesos lógico-matemáticos. Aptitud para el manejo de recursos físicos y humanos y el trabajo en equipo. Preparación adecuada en matemáticas y Marketing (Contento, 2018).

Según la Universidad Autónoma de Encarnación, (UNAE, 2019) por perfil de egreso se entiende el conjunto dinámico de orientaciones, disposiciones, competencias, conocimientos, habilidades y destrezas que han de constituirlos atributos de quienes egresen de un sistema de educación superior. Al finalizar su formación profesional universitaria los egresados de la carrera de Ingeniería Comercial mención Licenciatura en Marketing de la Universidad Autónoma de Encarnación tienen las siguientes competencias:

- Competencias Genéricas: han sido definidas como los atributos que deben tener todos los profesionales, independientemente del título que hayan obtenido en educación superior. Demuestra dominio de las metodologías básicas de investigación científica en el campo de aplicación de la Ingeniería Comercial, teniendo en cuenta el contexto local y global en los cuales se están armonizando los negocios. Demuestra capacidad de abstracción, análisis y síntesis. Demuestra habilidades lingüísticas y de comprensión lectora, y se comunica en términos precisos en lengua castellana y otra lengua extranjera. Demuestra destreza en la utilización de la herramienta informática, que le será de gran utilidad para su desarrollo profesional en el mercado laboral. Promueve la creación de una cultura organizacional que le permita ejercer un liderazgo a través de la organización de equipos de trabajo, que promuevan los cambios estratégicos de la organización hacia el logro de sus objetivos.

- Competencias Específicas: Las competencias específicas han sido definidas como atributos que adquieren los profesionales en Ingeniería Comercial egresados de la UNAE.

Las áreas de conocimientos que posee y debe manejar el egresado de Ingeniería Comercial, es que éste es un profesional del área de las ciencias económicas y administrativas, reúne competencias en gestión estratégica y gestión operacional, con énfasis en mercadotecnia, investigación de mercado y negocios que aplica métodos cuantitativos para su actividad laboral, de ahí que, y debido a la utilización de estas áreas de conocimientos es que ésta es considerada como una de las ramas dentro de la Ingeniería (Pérez, 2015, p. 22).

El ingeniero comercial egresado de la Universidad del Bio Bio se distingue por su sólida

formación en las ciencias de la administración y de la economía, con énfasis en la creación y administración de empresas y organizaciones, en un ámbito nacional y global. Con sentido crítico y analítico, este profesional es capaz de trabajar colaborativamente e interdisciplinariamente, dirigir y administrar recursos para tomar decisiones con una visión holística. Formado en una universidad comprometida con el desarrollo regional y nacional, nuestro egresado tiene como sello el emprendimiento, innovación y la responsabilidad social, que le permiten contribuir al desarrollo del país (Pérez, 2015, p. 25,26).

Misión y Visión de la carrera

- Misión: Formar Ingenieros Comerciales con conocimientos y capacidades de gestión en administración, mercadotecnia, emprendimiento e investigación con compromiso social Universidad Privada del Este Sede Ciudad del Este (UPE, 2018).

- Visión: Ser reconocida por la calidad de Ingenieros Comerciales en el ámbito laboral público y privado, basado en la calidad de la formación académica, en la investigación y la responsabilidad social Privada del Este Sede Ciudad del Este (UPE, 2018).

¿En qué consiste la carrera de Ingeniería Comercial?

Dentro del mundo de la ingeniería administrativa podemos encontrarnos muchas ramas donde se aplican diferentes conocimientos para trabajar en diversos campos de actuación. Una de las que se está volviendo más popular en todo el mundo es la Ingeniería Comercial. Se trata de una carrera que forma a profesionales para que desarrollen tareas, tanto administrativas como económicas, dentro de un negocio. Esta modalidad avanzada de la ingeniería está dando mucho de qué hablar en el sector empresarial, puesto que se entremezclan diversos campos de actuación para poder lograr alcanzar los objetivos fijados por la propia empresa Universidad Internacional de Valencia (VIU, 2018).

¿Cuál es el estudio de la carrera de Ingeniería Comercial?

Como ya hemos comentado, la ingeniería comercial es una carrera en la cual se adquieren conocimientos económicos y administrativos, por lo que los profesionales de este sector tendrán como

objetivo buscar soluciones para que los modelos de negocio se desarrollen adecuadamente y puedan cumplir sus objetivos previstos Universidad Internacional de Valencia (VIU,2018).

En este sentido, hay que destacar que este tipo de ingenieros también van a desempeñar gran parte de su trabajo en el campo de las relaciones comerciales. Este es un punto muy a tener en cuenta, ya que no solo desarrollarán su labor dentro del terreno nacional, sino que también lo podrán hacer de forma internacional dependiendo de la expansión de la empresa o hasta donde se quiera llegar. Por este motivo es tan importante tener definidos los objetivos del negocio, a la vista de que así se conocerán las metas que se quieran alcanzar en todo momento Universidad Internacional de Valencia (VIU, 2018).

Para que un ingeniero comercial pueda desarrollar su labor de manera efectiva debe adquirir un gran número de conocimientos de diferentes sectores. Así su campo de actuación se ampliará notablemente y podrá trabajar en muchos de ellos de una manera óptima. Tendrá que dominar el campo de las matemáticas y la estadística, así como también, todo lo relacionado como la economía y las finanzas Universidad Internacional de Valencia (VIU, 2018).

Por otro lado, la parte administrativa es importante para este tipo de ingenieros y por supuesto no se pueden olvidar las tecnologías de la información. Estos son algunos de los conocimientos que deben tener estos profesionales, aunque no son los únicos, puesto que como ya hemos mencionado, los campos de acción de los ingenieros comerciales son múltiples. Una vez que sabemos qué es exactamente esta profesión, veamos ahora cuáles son las funciones que suelen llevar a cabo los ingenieros comerciales y así acercarnos aún más a sus campos de actuación y a tener un mayor conocimiento sobre las tareas que desarrolla dentro de un negocio Universidad Internacional de Valencia (VIU, 2018).

Principales funciones de los Ingenieros Comerciales

Los Ingenieros Comerciales son profesionales que siempre van a estar al servicio del negocio. Su principal objetivo es hacer todo lo posible para que las metas que se ha propuesto la empresa se cumplan a la perfección. Por este motivo, una de las principales funciones que debe realizar un ingeniero comercial es elaborar una planificación sobre los campos o sectores en los que tiene que actuar la empresa. Principalmente, este documento debe ser redactado para que se cumplan los objetivos a largo plazo, aunque en ocasiones también se hace lo mismo para un periodo

de tiempo más corto. Gracias a esta planificación el ingeniero comercial podrá elaborar todas las estrategias corporativas posibles para poder cumplir con los objetivos previamente fijados Universidad Internacional de Valencia (VIU, 2018).

Dentro de las funciones que realizan estos profesionales también hay que destacar la gestión operacional. Lo que queremos decir con esto es que los ingenieros comerciales deben estar en todo momento pendientes de que se cumplan los objetivos de la empresa y para ello todas las acciones que se lleven a cabo tendrán que estar sustentadas por todo tipo de conocimientos. Por eso estos profesionales se basan en estudios como la economía, la psicología, los recursos humanos o la administración, entre otros Universidad Internacional de Valencia (VIU, 2018).

Además de estos dos aspectos los ingenieros comerciales se encargan de controlar los procesos que se llevan a cabo dentro de una empresa. También tendrán que hacerse cargo de identificar los posibles problemas que puedan ir surgiendo, así como establecer soluciones a los mismos y elaborar informes y análisis sobre todos los procedimientos que se realizan dentro del negocio Universidad Internacional de Valencia (VIU, 2018).

Finalmente, estos profesionales deben hacer una planificación de todas las actividades empresariales. Evaluarán los proyectos que se están realizando y los futuros que estén planificados, realizándose diferentes estudios de los mismos para lograr las metas que se han fijado y mejorar el rendimiento del negocio Universidad Internacional de Valencia (VIU, 2018).

Ventajas de estudiar Ingeniería Comercial

Esta carrera puede ser el anhelo de muchos que se sienten atraídos por los números, por crear algo propio y emprender, o de quienes les gusta el nuevo mundo empresarial. Pero ¿Sabes realmente qué es lo que marca la diferencia al elegir Ingeniería Comercial? Cuando nos decidimos por una opción a la hora de estudiar, no siempre pensamos todas las variables que eso involucra, o cómo va ser nuestra vida cuando tengamos que desempeñarnos en esa ocupación. Para ayudarte a tomar una decisión, o reafirmar tu elección, presentamos las 4 principales ventajas que poseen los ingenieros comerciales Prueba de Selección Universitaria (PSU, 2019).

- Poder especializarte en diversas áreas: como estudiante puedes perfilar tus intereses, ya sea para trabajar en recursos humanos, finanzas, marketing o evaluación de proyectos, por mencionar algunas áreas. A través de las asignaturas podrás ver cuál es el rubro que más te gusta y te orientará

respecto al tipo de trabajo en el que quisieras desarrollarte más adelante, lo que se refuerza con las prácticas profesionales que comienzan desde el segundo año de la carrera Prueba de Selección Universitaria (PSU, 2019).

- **Amplio campo laboral:** estudiando esta carrera tendrás la oportunidad de conocer los distintos ámbitos en lo que podrías desempeñarte. Las empresas u organizaciones independientemente de su tamaño y rubro que buscan generar valor para su actividad, siempre necesitan de un ingeniero comercial que se comprometa con ese objetivo. Instituciones como Bancos, multinacionales y ONGs, empresas de tecnología, áreas como procesos, operaciones o proyectos, son algunos ejemplos de campo laboral. Esto se suma a las herramientas que recibirás para desarrollar tu propio emprendimiento Prueba de Selección Universitaria (PSU, 2019).

- **Acercamiento al emprendimiento:** ¿Tienes una idea de negocios? ¿Te gustaría ser tu propio jefe? Siendo ingeniero comercial sin duda podrás conocer cómo se crean y funcionan las empresas, podrás darle curso a tu proyecto y crear una. Conocerás el paso a paso, el ejemplo de emprendedores, e incluso los fondos de financiamiento que el Estado y algunas iniciativas privadas ponen a disposición de los emprendedores Prueba de Selección Universitaria (PSU, 2019).

- **Desarrollo del Inglés:** el inglés es muy importante para los ingenieros comerciales porque forma parte del lenguaje específico que se utiliza en el mundo de los negocios. Si te interesa esta carrera, busca un programa que ofrezca este idioma como asignatura durante toda la carrera, además de tener intercambios con países que te permitan poner en práctica estos conocimientos Prueba de Selección Universitaria (PSU, 2019).

Campo laboral de un Ingeniero Comercial

El Ingeniero Comercial, mención Administración, puede desempeñarse fundamentalmente en administración de empresas comerciales, bancos y organizaciones públicas y de servicio. También puede ejercer libremente como consultor y asesor. El Ingeniero Comercial, mención Economía, puede desempeñarse tanto en organismos públicos como privados, en labores de planificación, estudio, análisis y evaluación de proyectos y políticas económicas. También puede ejercer libremente como consultor y asesor Universidad de Chile (UCH, 2019).

La formación del ingeniero comercial es suficientemente amplia como para permitirle desarrollar múltiples actividades, y suficientemente rigurosa como para permitirle realizarlas con

excelencia. El Ingeniero Comercial UC cuenta con las herramientas y conocimientos necesarios para desempeñarse en el ámbito público y privado. Quienes obtengan la mención en Administración pueden trabajar en áreas de gestión, estrategia, marketing, recursos humanos, finanzas, emprendimiento y más. La mención en Economía se enfoca más en la investigación, políticas públicas y consultorías Pontificia Universidad Católica de Chile (PUCCH, 2013).

El egresado de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad del Norte está capacitado para dirigir y generar empresas con estrategias proactivas, tomar decisiones creativas, efectivas y de gran impacto, desarrollar nuevos mercados a través de las transacciones comerciales internacionales, manejo de los riesgos empresariales y un gerenciamiento con visión en el desarrollo organizacional Universidad del Norte Paraguay (UNINORTE, 2019).

El Ingeniero Comercial es un profesional con preparación científica, técnica, humanística y espíritu emprendedor, de alta calidad moral responsable con capacidad analítica y crítica que le permite actuar y tomar decisiones comprometidas con el desarrollo social y económico del país, orientado por los principios de servicio, eficiencia y calidad. Con competencias para: Empresario, para crear y administrar su propia empresa o negocio, en los sectores comerciales, industriales y de servicio. Director y Gerente en las áreas Administración, Finanzas, Producción, Mercadotecnia, Talento Humano; Asesor Y Consultor Empresarial. Estos cargos le permiten interactuar con la comunidad a través de su desempeño en todo tipo de organizaciones de manera dependiente o independiente. Administrar todos los niveles de la empresa con servicio y responsabilidad acorde a la naturaleza de la organización. Gestiona la administración del área de finanzas con ética y responsabilidad que garantice el equilibrio y la responsabilidad económica de la organización. Gestiona la administración del área de mercadotecnia con creatividad para lograr la satisfacción de las necesidades del cliente. Administra los procesos de reclutamiento, selección, inducción, capacitación y desarrollo profesional del talento humano de una empresa (Contento, 2018).

El mercado laboral se inserta en los cargos ejecutivos de bancos, Instituciones Financieras, Empresas privadas de producción y servicios, organismos estatales etc. En cargos tan variados como las áreas de dirección general Marketing, Finanzas, Recursos Humanos etc. También cabe destacar que la Universidad Americana, desarrolla actividades de fomento, desarrollo y apoyo de sus alumnos en Emprendimientos propios, generando de esta manera una alternativa de generación de empleos y creación de nuevas e innovadoras empresas que contribuyen al desarrollo económico y social del país (Cruz, 2010).

¿Por qué la Ingeniería Comercial es la mejor paga del mundo?

Seguramente, a estas alturas ya tienes claro qué estudiar y dónde. Una de las decisiones más importantes, una vez que abandonas la etapa escolar, es saber qué vas a hacer para el resto de tu vida, porque así podrás establecer tus metas personales y los factores que influyen para su realización. Si vas a comenzar a cursar la carrera de Ingeniería Comercial te puedo decir que es la mejor pega del mundo. Según el portal del Ministerio de Educación Mi Futuro esta profesión para todos los egresados de universidades e institutos tiene una empleabilidad superior al 75% y el ingreso en el primer año en su mayoría supera un millón cien mil pesos. Rommy Fernández, es ingeniera comercial con diez años de experiencia laboral. Actualmente, se desempeña como gerente de operaciones en Medcorp S.A, una empresa orientada a ofrecer productos médicos en el ámbito estético y reconstructivo.

De todo el tiempo que lleva ejerciendo, considera que lo mejor de la carrera es que “te hace dueño de herramientas y conocimientos para emprender nuevos negocios y desafíos personales, por los cuales puedes llegar a ser independiente y tener tu propia empresa”. Fernández explica que la carrera al ser tan amplia, “te permite siempre absorber conocimientos en muchas áreas”. Un ingeniero comercial es un conocedor de las materias de economía y negocios, matemáticas y contabilidad. Tiene la capacidad de emprender y de ser productivo en las diversas empresas y en su propio negocio. Asimismo, tendrá la habilidad de liderar y asesorar en el área financiera, contable, haciendo estrategias corporativas, de negocio, de marketing y ventas, evaluando soluciones en el ámbito de la administración, analizando proyectos y estudios de factibilidad, entre otros. Con esta carrera podrás desarrollar la autogestión, el emprendimiento y la autonomía.

Dentro de las principales ventajas para el profesional es que podrá desempeñarse en diversas áreas del mercado, además, la carrera posee áreas de aplicación y gestión muy amplio. Actualmente las casas de estudio superior enfocan la profesión para que los estudiantes sean dueños y gestores de sus propios negocios. Los ingenieros comerciales son expertos y especialistas en la administración y economía, capaces de influir en la economía del país, con habilidades de visión estratégica, con espíritu de emprendimiento y liderazgo. Si crees que tienes algo de eso o te gustaría potenciar una de estas características, sin duda podrás convertirte en un profesional en este ámbito. Fernández aconseja a los interesados en la ingeniería comercial en trabajar diariamente por ser el mejor. De esta forma, añade que es indispensable “que sea proactivo, que tenga la capacidad de anticiparse a los problemas,

enfocarse en la solución, optimizar recursos y estar constantemente buscando oportunidades para emprender”. Otra de las recomendaciones para los estudiantes es que investiguen acerca del perfil del egresado, la malla curricular, la formación académica y, lo más importante, si la universidad o institución académica en la cual desean estudiar está acreditada o no (Espinoza, 2015)

Las razones por las que deberás tener una mentalidad global al estudiar Ingeniería Comercial

Según Comunidad PSU, (2016), La época universitaria es básicamente una preparación para el mundo profesional. De hecho, no hay ningún motivo más importante que aquél: dedicar cinco o más años de tu vida para ser capaz de entrar a la jaula de los leones con todas las herramientas necesarias y no salir destrozado. No temas: ser un domador de la vida profesional te será muy sencillo si logras entender la importancia de una mentalidad global, sobre todo si eres un estudiante de Ingeniería Comercial. La preparación para esta mentalidad comienza desde el primer año de U, y las razones de su importancia te seguirán durante toda la vida.

Empresas globales en aumento, En un mundo como el de hoy (quién sabe cómo será el de mañana, pero todo indica que muchísimo más globalizado), es indispensable conocer las tendencias globales y ser capaz de identificar todas las oportunidades estratégicas. Hoy por hoy existen muchos expertos en Ingeniería Comercial, sobre todo los que se especializan en marketing digital, que cuentan con clientes en Latinoamérica, Estados Unidos y Europa Comunidad PSU, (2016)

Un líder que pueda entender a todos, Una de las razones más importantes por las que se debiera contar con una mentalidad global, es por la capacidad de entender a los distintos grupos sociales; esto es lo que significa ser un líder Comunidad PSU, (2016).

El mundo se mueve y se coordina internacionalmente, entre países en los que existen sistemas culturales y legales distintos. Por lo tanto, ser un líder global al día de hoy implica ser capaz de identificar las necesidades de las diferentes culturas, y sobre todo de entenderlas. Es fundamental para el estudiante o profesional de Ingeniería Comercial influir en grupos y organizaciones culturales distintas a las de uno mismo Comunidad PSU, (2016).

Conocer los últimos avances y tecnologías, Una mentalidad global requiere curiosidad, entusiasmo por conocer las últimas tendencias y el surgimiento de nuevas tecnologías, sus ventajas y nuevos beneficios para el mercado, la innovación y los usuarios finales. Estar constantemente actualizado, te permitirá resolver problemas, pudiendo emprender con la creación de nuevos procesos,

¿Qué hace un Ingeniero Comercial?

La carrera de Ingeniería Comercial tiene como foco principal la gestión empresarial. En ella se entrelazan la economía y la administración, y estudia tanto las relaciones comerciales nacionales como aquellas internacionales de una empresa. Si te interesa esta carrera, tendrás ramos de matemática, estadística, micro y macro economía, administración y finanzas. También verás todo lo relacionado con gestión de personas, marketing, contabilidad y negocios, entre muchas otras asignaturas (Sáez del Pino, 2016).

Esta carrera solo existe en algunos países: es algo así como un experimento al que le ha ido muy bien. Y si te inquieta saber cuáles son las funciones de este profesional en el ámbito laboral y sus principales características, entonces has llegado al lugar indicado. Todos los ingenieros comerciales son profesionales que manejan tanto la gestión estratégica como la gestión operacional, además del ámbito de la mercadotecnia (o marketing, el proceso mediante el cual se crean e intercambian bienes y servicios), los negocios y las finanzas. La gestión estratégica se refiere al actuar de la empresa a largo plazo, y la gestión operacional se relaciona con la administración y los recursos humanos que hacen que una organización funcione. Respecto a su campo ocupacional y las ofertas de trabajo, los ingenieros comerciales tienen una variedad por donde escoger. Además, es muy sabido hoy en día que, si estudias esta carrera, puedes llegar a posicionarte en cargos de CEO (Chief Executive Officer, máximo responsable de la gestión y dirección administrativa de la empresa), Director o Gerente tanto en empresas privadas como públicas (Sáez del Pino, 2016).

Si nos ponemos un poco más específicos respecto a qué hace un ingeniero comercial, encontramos que se puede desempeñar en las funciones de administrador o ejecutivo de empresas en áreas como dirección general, marketing, comercialización, finanzas, producción (relacionado al valor agregado y al servicio post-venta) y recursos humanos. También se puede desempeñar de manera independiente como emprendedor, consultor o asesor de pequeñas y medianas empresas y, aunque no lo creas, este profesional también puede trabajar como docente e investigador académico en las universidades. Ahora, siendo todavía más específicos.

El campo laboral de un ingeniero comercial está enfocado a trabajar en empresas comerciales, industriales, financieras y de servicio, tanto nacionales como internacionales; empresas consultoras,

departamentos de estudio, instituciones relacionadas con la actividad económica de Bancos, organizaciones sin fines de lucro y organismos económicos internacionales, etc. Como puedes apreciar, lo que hace un ingeniero comercial se relaciona con la economía, la gestión y la dirección de empresas y organizaciones en sus diferentes áreas: finanzas, comercio, recursos humanos, etc. (Sáez del Pino, 2016).

Según la Universidad Autónoma de Encarnación (UAE, 2019), Desarrolla estrategias comerciales de acuerdo a las necesidades de la empresa y características del producto. Aplica normas de protocolo en eventos y etiquetas en las empresas de bienes y servicios. Planea, programa y gestiona proyectos de publicidad que mejoran la imagen de los bienes y servicios ofertados. Plantea y resuelve problemas de optimización de recursos y toma de decisiones, lo que implica el desarrollo de pensamiento lógico, habilidades y destrezas para ofrecer alternativas de solución basadas en modelos matemáticos. Dominio de técnicas básicas de estadísticas que sirven para el análisis y toma de decisiones empresariales.

Define estrategias competitivas de negocios desde la Modalidad de E- Business en procesos de negociación en organizaciones. Actúa con liderazgo en diferentes áreas administrativas con la debida utilización de procesos, actos y procedimientos organizacionales. Aplica herramientas financieras y de inversión que permitan el emprendimiento de negocios o el desarrollo de nuevos productos en el mercado. Estructura sistemas de contabilidad basados en principios de contabilidad generalmente aceptados para generar información financiera que apoye a las organizaciones para ser más productivas, eficientes y eficaces. Interpreta información contable y financiera para la toma de decisiones gerenciales. Analiza y valora las técnicas de dirección que le permitan seleccionar recursos humanos y desarrolla sus habilidades para lograr con gran calidad los objetivos de la organización. Interpreta las normas nacionales e internacionales que competen a los derechos y obligaciones de las personas físicas y jurídicas, nacionales y extranjeras y, a través de su práctica profesional, e influir en la aplicación y cumplimiento de dichas normas (Universidad Autónoma de Encarnación, UAE, 2019).

Aplica las técnicas y estrategias para evaluar y diagnosticar la situación financiera de una organización, identificando los posibles problemas y proponiendo medidas. Identifica la naturaleza de la ciencia económica, los elementos constitutivos, los instrumentos básicos del análisis económico y las distintas técnicas y conceptos por ella utilizados. Demuestra amplios conocimientos de las funciones gerenciales de la organización y del entorno. Diferencia y analiza la estructura de la globalización y de la integración de los bloques económicos y sus procesos de integración comercial: TLC, Cuenca

del Pacífico, Mercosur, Unión Europea, Medio Oriente, Asia, África, etc. Aplica planes estratégicos de segmentación y acceso a los mercados locales, regionales, nacionales e internacionales, con el fin de desarrollar el desempeño comercial de las organizaciones. Realiza investigación y análisis de la información de mercados de consumidores, proveedores, canales de distribución y de competidores para poder establecer un plan estratégico que oriente la acción competitiva de la empresa. Distingue desde el punto de vista teórico y práctico los diferentes sistemas de costos y las ventajas y limitaciones de cada uno de ellos, para elegir el más adecuado en función de las características y objetivos de la empresa. Desarrollar sistemas de comunicación que le permitan identificar, analizar y evaluar problemas en el comportamiento humano, proponer soluciones oportunas, y promover los valores del individuo (Universidad Autónoma de Encarnación, UAE, 2019).

Características profesionales de un Ingeniero Comercial

Según (Cruz, 2010), el graduado de la carrera de Ingeniería Comercial presenta las siguientes características: Una sólida formación y dominio de conocimientos científicos, tecnológicos y empresariales en Marketing, Finanzas, Recursos Humanos, Negocios y Estrategias, agregando valor a la organización, para asegurar sustentabilidad y competitividad:

- Capacidad para diagnosticar y proponer alternativas de solución a situaciones comerciales, en el corto, mediano y largo plazo.
- Su formación le permite una plena comprensión de las características y funcionamiento de las organizaciones, para involucrarse y comprometerse con ellas, ya sea en la realización de diagnósticos, análisis o identificación de soluciones a problemas específicos y concretos.
- Capacidad emprendedora para iniciar nuevos proyectos, buscar y percibir oportunidades, utilizar la iniciativa y la creatividad, ser agente de cambio, motivado a actuar en incertidumbre y asumir riesgos calculados, logrando el éxito en los distintos ámbitos en que se desenvuelva.
- Formación para identificar las necesidades del mercado con el fin de planificar e implementar soluciones creativas.

El perfil del Ingeniero Comercial como profesional emprendedor

Según (Villalba, 2015), la carrera de Ingeniería Comercial tiene su origen en el año 1903 en

la Ecole de Commerce Solvay, Universidad Libre de Bruselas. En Latinoamérica, sus inicios se dan en Chile en el año 1935, con la creación de la Escuela de Ingeniería Comercial de la Universidad de Chile. La carrera tiene origen con la creación de la Universidad Americana en el año 1994, que viene formando Ingenieros Comerciales desde esa fecha.

En la actualidad, gran parte de las universidades de nuestro medio vienen ofreciendo la carrera conforme a la gran aceptación de la misma en el mercado laboral paraguayo (Villalba, 2015)

Ingeniería Comercial, es una carrera universitaria basada en la formación de conocimientos generalistas, necesarios para comprender en forma integral la gestión empresarial de este siglo. La disciplina que fundamenta esta área de estudios es la gestión de recursos, entendida integralmente, como en las áreas específicas de Administración, Recursos Humanos, Economía, Marketing, Finanzas, entre otras (Villalba, 2015).

La carrera pretende formar un profesional integral que sea capaz de enfrentar con eficiencia, las diversas y crecientes oportunidades en la gestión de negocios, contribuyendo a resolver los desafíos de eficiencia, cambio e innovación, tecnología y responsabilidad social en las distintas organizaciones (Villalba, 2015).

El Paraguay no se encuentra ajeno a la dinámica mundial de cambios, lo cual se hace evidente con el surgimiento de nuevas técnicas, procedimientos y mercados que exigen un constante aprendizaje y especialización del Ingeniero Comercial en el desempeño laboral (Villalba, 2015).

Es en este contexto que la formación académica del Ingeniero Comercial puede contribuir de manera directa al desarrollo de nuevos emprendimientos y proyectos que contribuyan a la generación de empleo de calidad y que aporten su grano de arena para el crecimiento y desarrollo, considerando que actualmente nuestro país es muy atractivo para las inversiones (Villalba, 2015).

Paraguay, con su ubicación geopolítica estratégica, es un país que se está abriendo a un mercado cada vez más competitivo y exigente, por lo tanto, se requiere de un proceso de formación académica, que sea dinámico, adaptable, y que dé como resultado profesionales capaces de enfrentar estos nuevos retos globalizados y a los requerimientos continuos del mercado, que sean diseñadores de soluciones a las problemáticas presentes y futuras, lo que dará como resultado un desarrollo sostenible, a través del ejercicio de la profesión y su desempeño en el mercado laboral (Villalba, 2015).

Amaya (como se citó en Villalba, 2015, p. 63) indica, que el Paraguay posee más del 60% de la población joven, el cual no escapa de esta realidad y es por ello que debemos tomar conciencia de que los escenarios actuales, el capital humano es una variable estratégica para el desarrollo económico

de los países, lo cual es acentuado ya que estamos inmersos en la sociedad del conocimiento en donde el conocimiento constituye un factor de producción y es la clave para tomar parte activa en el futuro organizacional y del país y proyectarlas hacia escenarios de actuación deseados. Por ello, “el conocimiento es el fundamento para edificar un país con capacidad para enfrentar los problemas y los retos del futuro”.

Dentro de la carrera se incentiva y se le da mucha importancia al ya famoso espíritu emprendedor, que viene del vocablo francés *entrepreneur* para denominar a los nuevos empresarios, a las personas que crean una nueva empresa (Villalba, 2015).

El uso más antiguo de este término se registra en la historia francesa en el siglo XVII y hacía referencia a personas que se comprometían a conducir expediciones militares (Villalba, 2015).

Actualmente se hacen congresos en muchas universidades, especialmente en las escuelas de negocios y carreras de Ingeniería Comercial, Administración, Marketing y Economía, y se postula, casi como un objetivo, el que los egresados creen sus propias empresas (produciendo a veces, por esta misma razón, profesionales frustrados). Instituciones gubernamentales y fundaciones promueven esta actividad, como la solución a muchos problemas económicos del país (Villalba, 2015).

La creación y desarrollo de nuevas empresas así como la consolidación de las ya existente es la razón de ser el Ingeniero Comercial, y en este sentido, la Universidad Americana viene planificando y desarrollando actividades tendientes a desarrollar competencias emprendedoras en la formación de este profesional, tanto desde la Jefatura de Carrera como del Centro de Emprendedores (Villalba, 2015).

Fulmer (citado en Villalba, 2015) afirma que “la inversión en el desarrollo y capacitación de las personas es una inversión en el futuro”. Sin duda el crear empresas es algo importante, especialmente como forma de generar empleo de calidad que tanto necesita el Paraguay hoy en día, sin embargo, ese espíritu emprendedor es necesario y fundamental también en otros ámbitos económicos. En efecto, a menudo se piensa que el espíritu emprendedor se refiere sólo a la creación y puesta en marcha de nuevas empresas, siendo que hay diferentes clases de actividad emprendedora y que este transformador y su espíritu, pueden ser puestos de manifiesto dentro o fuera de un contexto organizacional dado previamente (Villalba, 2015)

Según Villalba, (2015), hay quienes crean empresas, pero hay quienes las transforman o mejoran. Por ello, se ha definido la actividad emprendedora como la gestión del cambio radical y discontinuo, o renovación estratégica, sin importar si esta renovación estratégica ocurre adentro o

afuera de organizaciones existentes, y sin importar si esta renovación da lugar, o no, a la creación de una nueva entidad de negocio.

Según Villalba, (2015), desde ese punto de vista, podemos tener dos tipos de personas, ambas fundamentales para impulsar la ineludible innovación:

- El Intrapreneur: que es el empresario dentro de la empresa, que asume la responsabilidad activa de producir cualquier tipo de innovación dentro de la compañía; el que introduce y produce nuevos productos, procesos y servicios, que le permiten a una empresa crecer y beneficiarse.
- El Entrepreneur: que es el empresario independiente que busca crear empresas y desempeña el mismo papel el anterior, pero fuera de las organizaciones.

En consecuencia, el crecimiento y desarrollo económico de los países requiere de profesionales emprendedores que no se conformen con el status quo, tanto al interior de todo tipo de organizaciones, públicas o privadas, capaces de cambiar y mejorar productos, procesos, métodos o sistemas para hacer crecer las empresas, como personas con espíritu empresarial que creen sus propias empresas, para plasmar sus visiones generando empleo de calidad, progreso y aumentando los niveles de bienestar de las familias (Villalba, 2015)

Es necesario profesionales emprendedores, pero no sólo para crear empresas, sino para innovar en las establecidas, haciéndolas más productivas y competitivas para los nuevos escenarios sociales, políticos y económicos; y es en este contexto que el Ingeniero Comercial cumple un rol importantísimo (Villalba, 2015)

¿Cuál es la experiencia de estos profesionales?

Según (Cruz, 2010), la experiencia chilena ha sido extraordinaria casi el 80% de las empresas privadas y públicas, cuentan con el concurso de un Ingeniero Comercial entre sus filas; además ministros de estados, asesores, y en los últimos años, se ha producido la expansión de dichos profesionales hacia otros países, como Argentina, Perú, Ecuador, Uruguay, Paraguay, etc. aportando talentos y logros en sus gestiones. El electo Presidente de Chile, Sebastián Piñera es Ingeniero Comercial egresado de la Universidad Católica de Chile.

Hoy en día, en Paraguay, una gran cantidad de Directivos son egresados de la Universidad Americana, desempeñándose también con éxito en empresas en el extranjero (Cruz, 2010)

¿Cuál es y será la contribución del ingeniero comercial?

Según (Cruz, 2010), el profesional será capacitado para desarrollar una orientación Empresarial, especialmente en el ámbito de generación de valor económico, con empresas productivas y de servicios que faciliten dicha producción, todo ello provocará un fuerte impulso hacia el desarrollo económico, debido al efecto multiplicativo que dicha gestión tendrá en la en la absorción de mano de obra, del consumo y del crecimiento económico de la Nación.

Cualidades que debe reunir un Ingeniero Comercial

Según (Cruz, 2010), El estudiante de la Carrera de Ingeniería Comercial debe reunir las siguientes cualidades:

- Capacidad de abstracción.
- Habilidad y destreza para el razonamiento.
- Espíritu crítico y actitud inquisitiva frente a los problemas.
- Creatividad
- Compromiso con el desarrollo de la región y del país.
- Capacidad para el trabajo en equipo.
- Voluntad férrea de trabajo y dedicación.
- Vocación de liderazgo y capacidad de mando.
- Buenas condiciones físicas y psicológicas.
- Ética, responsabilidad y equidad en el desempeño de sus funciones.

Método de estudio

Enfoque

La investigación tiene un enfoque cuantitativo para demostrar el desempeño de los alumnos del periodo 2016 y 2017 en el área laboral y recolectar más información con respecto a la carrera, y la realidad existente.

Nivel de investigación

El nivel de la Investigación es descriptivo para interpretar la realidad de los hechos.

Campo de Acción

En la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables en la Universidad Privada del Este Sede CDE.

Población

52 egresados de la carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Privada del Este Sede CDE, periodo 2016 y 2017.

Muestra

Se seleccionó al 80% de los egresados de la carrera de Ingeniería Comercial en la Universidad Privada del Este Sede CDE, periodo 2016 y 2017.

Técnica de recolección de datos

Para la realización de la Investigación utilizaremos el método de encuestas.

Instrumento de recolección de datos

Se ha utilizado cuestionarios con preguntas cerradas y abiertas.

Encuesta:

Es un estudio observacional, en el cual el investigador busca recolectar datos por medio de un cuestionario prediseñado a grupos de personas seleccionadas, con el objeto de conocer estados

de opinión, características o hechos específicos. Dicha encuesta fue aplicados a los egresados de la Universidad Privada del Este Sede CDE periodo 2016 y 2017, y así obtener más informaciones precisas, al realizar el análisis correspondiente para dar a conocer la situación laboral de los mismos.

Instrumentos de recolección de datos

Preguntas abiertas y cerradas.

RESULTADOS

Resultados de los Cuestionarios Cuestionarios a los egresados del periodo 2016 y 2017

Los resultados de esta investigación se presentan de la siguiente manera:

En el sección se puede observar los gráficos estadísticos que están representados de manera circular, el cual fue resultante de la encuesta realizada a los egresados profesionales del periodo 2016 y 2017 de la Universidad Privada del Este Sede CDE, con el fin de evidenciar los el logro de los objetivos propuestos inicialmente en esta investigación.

Pregunta 1	
¿A qué promoción de egresados de la carrera de ingeniería comercial corresponde?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
2016	20
2017	23

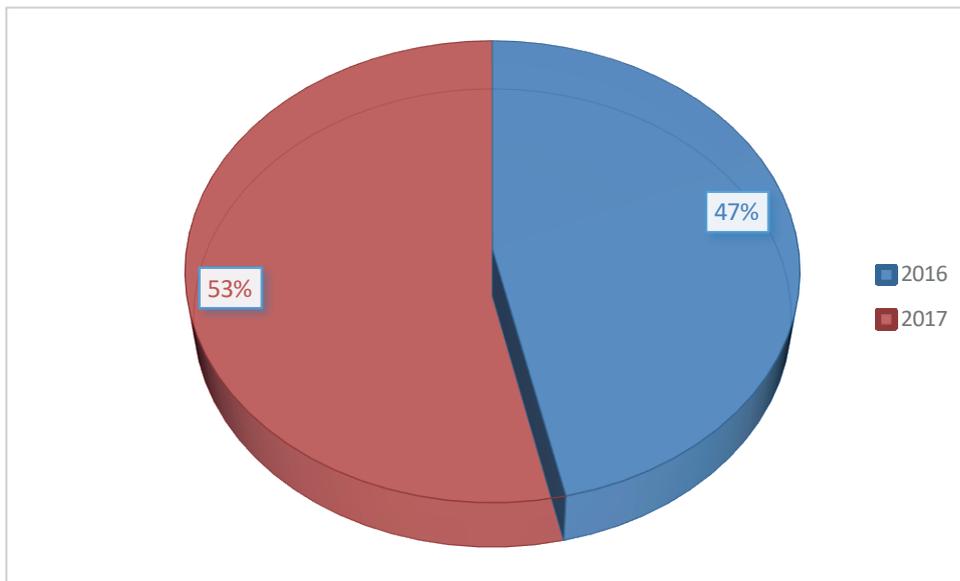


Gráfico 1. Resultado del cuestionario aplicado a los egresados.

El 53% de los encuestados corresponde a la promoción 2017, mientras que el 47% corresponde a la promoción 2016.

¿Conoces el desempeño laboral de un profesional en Ingeniería Comercial?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
SI	38
NO	5

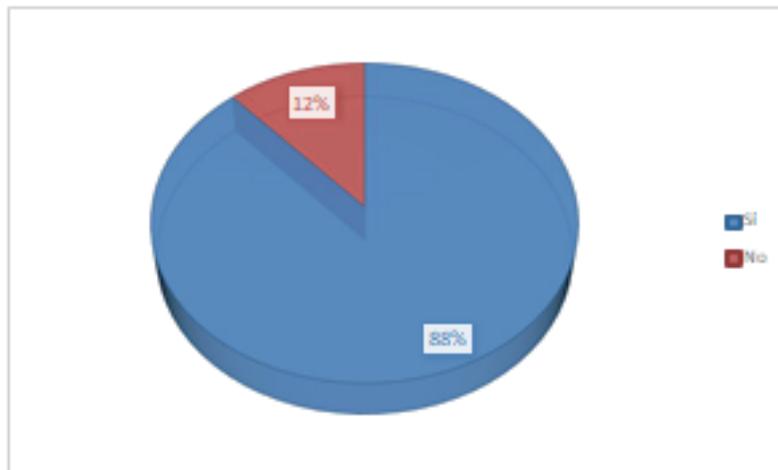


Gráfico 2. Resultado del cuestionario aplicado a los egresados.

El 88% de los encuestados indican que conocen el desempeño laboral de un profesional en Ingeniería Comercial, mientras que el 12% menciona que no conocen.

¿Ha tenido alguna relevancia para tu vida laboral el haber culminado la carrera de ingeniería comercial?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
SI	34
NO	9

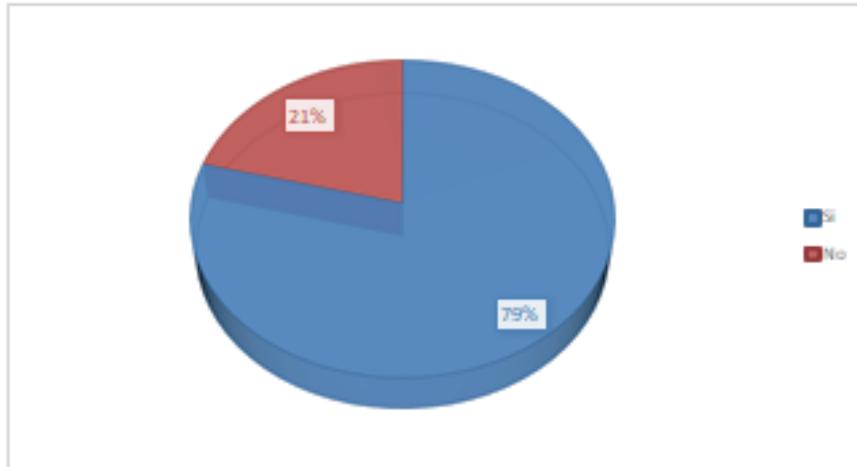


Gráfico 3. Resultado del cuestionario aplicado a los egresados.

El 79% de los encuestados respondieron que sí, mientras que el 21% respondió que no.

¿Ha conseguido un puesto laboral vinculado a tu profesión?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
SI	27
NO	16

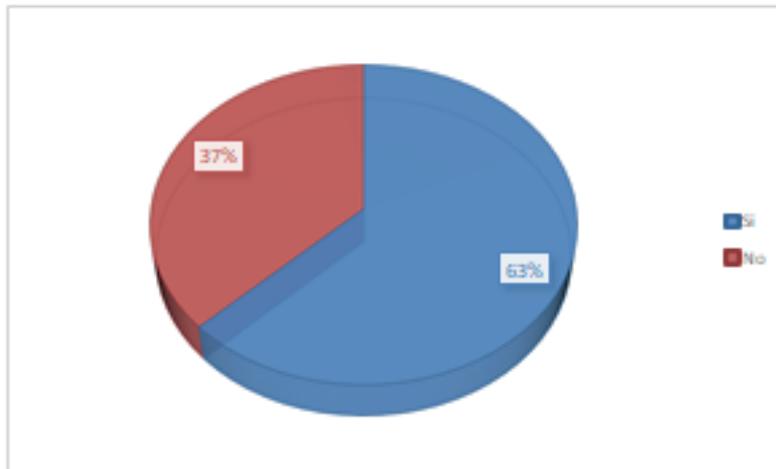


Gráfico 4. Resultado del cuestionario aplicado a los egresados.

El 63% de los encuestados respondieron que si han conseguido un puesto laboral vinculado a su profesión, y el 37% ha respondido que no.

Una vez culminada tu carrera ¿ha sido fácil acceder a un mejor puesto laboral, o al menos te facilito nuevas oportunidades?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
SI	24
NO	19

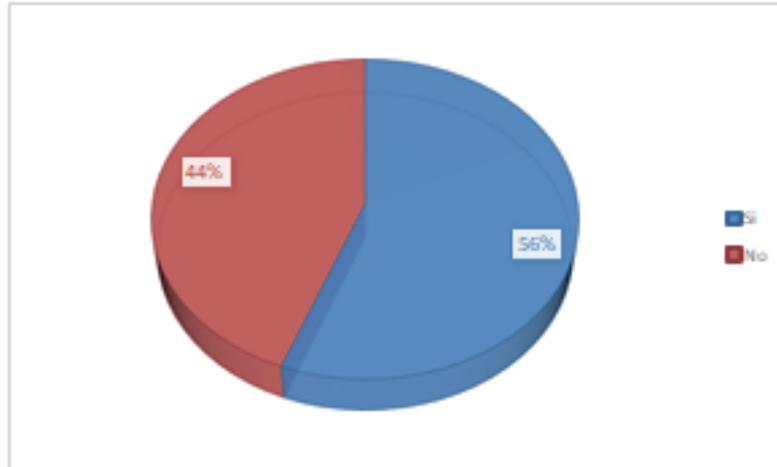


Gráfico 5. Resultado del cuestionario aplicado a los egresados.

El 56% de los encuestados respondió que si fue fácil acceder a una mejor oportunidad laboral, mientras que el 44% respondió que no.

La universidad ¿ha dado seguimiento a tu vida profesional, luego de culminar la carrera?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
SI	7
NO	36

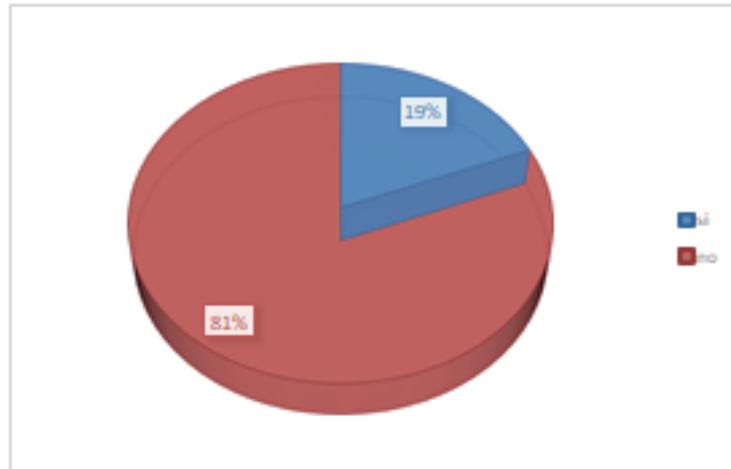


Gráfico 6. Resultado del cuestionario aplicado a los egresados.

El 19% de los encuestados respondieron que sí, mientras que el 81% dijeron que la universidad no les ha dado seguimiento.

Pregunta 7	
¿En qué área laboral te desempeñas actualmente?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
Ventas	9
Departamento Administrativo	14
Gerencia	4
Funcionario Publico	0
Negocio Propio	5
Otros	11

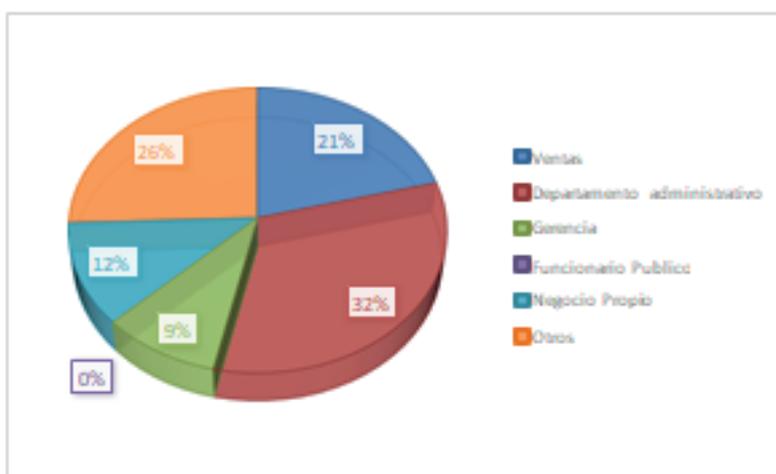


Gráfico 7. Resultado del cuestionario aplicado a los egresados.

El 21% de los encuestados ha respondido que se desempeña en el área de ventas, el 32% en área administrativa, el 9% se encuentra desempeñándose en el área de gerencia, el 12% ha emprendido un negocio propio, y el 26% restantes se encuentra desarrollando otro tipo de actividades.

¿Has pensado en emprender al término de tu carrera universitaria?	
Respuesta	Cantidad de Respuestas
SI	37
NO	6

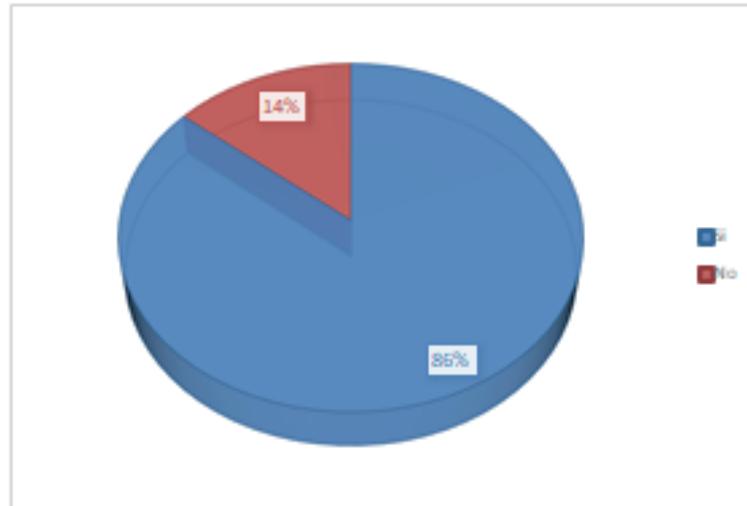


Gráfico 8. Resultado del cuestionario aplicado a los egresados.

El 86% de los encuestados respondieron que, si ha pensado en emprender, mientras que el 14% ha respondido que no.

Conclusión

Como resultado de la investigación realizada se comprobó de que muchos de los egresados en el periodo mencionado están desempeñándose en sus respectivas áreas como profesionales, son pocos los egresados que han emprendido un negocio propio sabiendo que esta carrera ofrece herramientas claves para ser emprendedores o lograr buenos ascensos en sus puestos de trabajo.

También cabe mencionar que la profesión de ingeniería comercial posee un área de desempeño amplio, donde este puede ser capaz de cumplir varias funciones dentro de una empresa, ya que poseen habilidades para tomar las mejores decisiones ante cualquier necesidad que se presente.

Mediante las encuestas realizadas se pudo evidenciar acerca del estado actual en el cual se encuentran los egresados de la carrera de ingeniería comercial del periodo 2016 y 2017 constatando que más de la mitad se encuentra en su área de formación profesional una vez concluida la carrera, quienes fueron capaces de aprovechar cada información y experiencias adquiridas durante el proceso de su formación académica. En cuanto a la percepción de la formación que tuvieron, fue de gran ayuda durante su proceso laboral donde utilizaron sus conocimientos y habilidades para desenvolverse de forma exitosa. De esta forma demostramos que el proyecto respondió a cada objetivo planteado.

Recomendaciones

Como sabemos en la actualidad la competitividad laboral ha ido aumentando en los últimos años. Un ingeniero comercial es un profesional apto para desempeñarse en distintas áreas dentro de una empresa como así también emprender su propio negocio.

Por lo que se le propone a la facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad Privada del Este Sede CDE, a realizar convenios con empresas privadas para ubicar a sus alumnos o mejores egresados en un puesto laboral, o al menos realizar una pasantía laboral que forme parte de la malla curricular de la carrera de ingeniería comercial.

También la actualización de la malla curricular en cuanto al uso de tecnologías. Implementar enseñanzas basadas en prácticas y visitas técnicas. Proyectos para participación de charlas y disertaciones de carácter obligatorio para que el Ingeniero Comercial adquiera más conocimientos y pueda reforzar sus habilidades. Mejorar los medios publicitarios de la carrera para que cada estudiante al concluir su estudio de bachiller pueda tomar la mejor decisión en la hora de elegir una carrera

Universitario y así obtener un puesto laboral acorde a sus habilidades.

Estas propuestas planteadas por los egresados del periodo 2016 y 2017 van destinadas a la Universidad Privada del Este Sede CDE Facultad de Ciencias Administrativas y contables, con el fin de que puedan conocer las informaciones recabadas de este proyecto y poner a disposición para lo que fuera necesario para aumentar más conocimientos al respecto de la carrera Ingeniería Comercial.

BIBLIOGRAFÍA

Rótela, C y Espinoza, M. (2012). La necesidad de prácticas profesionales de los egresados de contabilidad y administración. Título de Lic. En Administración de Empresa. Universidad Privada del Este Sede CDE. Ciudad del Este – Paraguay.

Comunidad PSU, (2016). Las razones por las que deberás tener una mentalidad global al estudiar Ingeniería Comercial. Recuperado de: <https://psu.cl/2016/12/14/las-razones-por-las-que-deberas-tener-una-mentalidad-global-al-estudiar-ingenieria-comercial/> en fecha de 16/04/2019.

Contento, J. (2018). Cualidades de un Ingeniero Comercial. Recuperado de: <https://ficingeneriacomercial6.wordpress.com/author/jefrol26/> en fecha de 11/06/2019.

Cruz, B. (2010). ¿Qué es la Ingeniería Comercial?. Recuperado de: <http://bernardocruzalamos.blogspot.com/2010/01/que-es-la-ingenieria-comercial.html> en fecha de 13/06/2019

Espinoza, S. (2015). ¿Por qué la Ingeniería Comercial es la mejor paga del mundo? Recuperado de: <https://psu.cl/2015/03/10/por-que-la-ingenieria-comercial-es-la-mejor-pega-del-mundo/> en fecha 16/04/2019 ver apa

Miranda, M. (2016). Egresados de la Facultad de Ciencias Económicas (UNA), y su Incorporación al Mercado Laboral del Sector Público de la Administración Central Periodo: 2003-2013. Tesis de Maestría en Administración de Empresas. Recuperado de: https://www.eco.una.py/eco/postgrado/tesis/2016/Maria_de_los_Angeles_Miranda_espinoza_110416.pdf en fecha 20/03/2019.

Pérez, G. (2015). Empleabilidad de los titulados de la carrera de Ingeniería Comercial de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad del Bío-Bío sede Chillán, modalidad Diurna. Memoria para optar al Título de Ingeniero Comercial. Recuperado de: [http://repobib.ubiobio.cl/jspui/bitstream/123456789/931/1/Perez%20Pinc heira%2C%20Gabriel%20Alejandro.pdf](http://repobib.ubiobio.cl/jspui/bitstream/123456789/931/1/Perez%20Pinc%20heira%2C%20Gabriel%20Alejandro.pdf) en fecha 20/03/2019

Prueba de Selección Universitaria (2019). 4 Ventajas de estudiar Ingeniería Comercial. Recuperado de: <https://psu.cl/2016/11/24/4-ventajas-de-estudiar-ingenieria-comercial/> fecha 16/04/2019

Pontificia Universidad Católica de Chile (2013). Ingeniería Comercial. Recuperado de: <http://admisionyregistros.uc.cl/futuros-alumnos/admision-via-psu/carreras/1095-carreras-pregrado-ingenieria-comercial#perfil> en fecha de 11/06/2019

Sáez del Pino, M. (2016). ¿Qué hace un Ingeniero Comercial? Recuperado de: <https://psu.cl/2016/10/24/que-hace-un-ingeniero-comercial/> en fecha de 16/04/2019 ver apa

Universidad Privada del Este Sede CDE (2018). Ingeniería Comercial. Recuperado de: <https://www.upecde.edu.py/ingecomercial/> en fecha 15/03/2019

Universidad Internacional de Valencia (2018). ¿En qué consiste la Ingeniería Comercial? Recuperado de: <https://www.universidadviu.com/consiste-la-ingenieria-comercial/> en fecha 10/04/2019

Universidad de Chile (2019). Ingeniería Comercial. Recuperado de: <http://www.uchile.cl/carreras/4966/ingenieria-comercial> en fecha de 11/06/2019

Universidad del Norte Paraguay (2019). Ingeniería Comercial. Recuperado de: <http://www.uninorte.edu.py/?course=ingenieria-comercial> en fecha de 11/06/2019

Universidad Americana (2019). Ingeniería Comercial. Recuperado de: <https://www.americana.edu.py/grado/ingenieria-comercial> en fecha 11/06/2019

Villalba, D. (2015). El perfil del Ingeniero Comercial como profesional emprendedor. Recuperado de: <http://anews.ua.edu.py/el-perfil-del-ingeniero-comercial-como-profesional-emprendedor-en-los-nuevos-escenarios-de-negocios-del-siglo-xxi/> en fecha de 13/06/2019