



Facultad de Economía y Negocios

Escuela de Economía y Administración

LAS ASOCIACIONES UNIVERSITARIAS COMO APORTE A LA PREPARACIÓN PROFESIONAL DEL INGENIERO COMERCIAL: CLUBES FEN

Seminario de título INGENIERO COMERCIAL, Mención Administración

Pío Francisco Valdés V.

Profesor Guía

Erich Spencer Ruff

Santiago, Chile, Diciembre de 2008

LAS ASOCIACIONES UNIVERSITARIAS COMO APORTE A LA PREPARACIÓN PROFESIONAL DEL INGENIERO COMERCIAL: CLUBES FEN

Seminario de título INGENIERO COMERCIAL, Mención Administración

Pío Francisco Valdés Vásquez

Erich Spencer Ruff

En este seminario se plantea la relevancia de la participación de los alumnos en asociaciones universitarias como aporte a la preparación profesional del Ingeniero Comercial, destacando su importancia en la obtención de habilidades distintivas. Se pretende entregar una visión del mercado laboral del Ingeniero Comercial, enfatizando las cualidades y defectos de los alumnos de la Facultad Economía y Negocios de la Universidad de Chile desde el punto de vista de un Headhunter y por otro lado analizamos las opiniones y preferencias de los alumnos de la escuela sobre una propuesta de asociaciones universitarias llamada Clubes FEN para la facultad.

En la primera sección de este estudio, se realiza una discusión y análisis basado en casos concretos de alumnos que participaron en asociaciones universitarias en ESSEC Business School. Luego en el capítulo teórico, comenzamos con un discurso de José Joaquín Brunner que pretende un cambio en la educación superior, y luego exploramos las grandes transformaciones que ha vivido la educación universitaria en Europa y Latinoamérica con la Declaración de Bolonia y el Proyecto Tuning. En este último, le damos énfasis a nuestro estudio en las competencias que requiere el alumno universitario del siglo XXI. Después se analizan todos los espacios en donde la universidad promueve el desarrollo de habilidades, para luego concentrarnos en las habilidades específicas que se desarrollan cuando un alumno participa en una asociación universitaria.

Pasando a otro capítulo, realizamos la entrevista en profundidad a una Headhunter en donde se abordan temas como mercado laboral y las cualidades y fortalezas de los alumnos de nuestra escuela. También realizamos un análisis al cuestionario hecho a los alumnos de la FEN, sobre la propuesta de Clubes FEN. Y por último, se realiza una metodología para el programa de Clubes FEN, en donde se tocan temas como objetivos y características de los Clubes, entre otros.

INDICE

Capítulo 1: MOTIVACIONES Y OBJETIVOS.....	6
I.1. Motivaciones de la Investigación.....	7
I.2 Objetivos de la Investigación.....	8
I.2. Lectura adicional	9
CASO 1	
CASO 2	
I.3.Comentario.....	13
Capítulo 2: MARCO TEORICO.....	15
II.1. Introducción.....	16
II.1.1. Lectura Adicional.....	16
II.2. Educación Superior.....	18
II.3. Reformas a la Educación Superior.....	19
II.3.1. La Declaración de Bolonia.....	19
II.3.2. Proyecto Tuning.....	21
• Metodología Proyecto Tuning.....	22
• Resultados Proyecto Tuning.....	23
II.4. Importancia Latinoamericana de estas Reformas al Proceso Educativo.....	25

Capítulo 3: ESPACIOS UNIVERSITARIOS Y EL DESARROLLO DE HABILIDADES.....28

III.1. Espacios Existentes en donde la Universidad Promueve el Desarrollo de Habilidades.....29

III.2. Las Habilidades que se Podrían Desarrollar Dentro de una Asociación Estudiantil.....32

III.3. Importancia de cada uno de estos conceptos.....33

Capítulo 4: ENCUESTA Y ENTREVISTA DE OPINION SOBRE ASOCIACIONES ESTUDIANTILE.....37

IV.1. Metodología Entrevista y Encuesta.....38

IV.2. Presentación Head-hunter entrevistado.....38

IV.3. Descripción de la Muestra.....39

IV.4. Análisis de Resultados.....40

IV.4.1. Entrevista en Profundidad Head-hunter.....41

IV.4.2. Encuesta a Alumnos FEN.....45

Capítulo 5: PROPUESTA ASOCIACIONES ESTUDIANTILES EN FACULTAD ECONOMIA Y NEGOCIOS: CLUBES FEN.....55

V.1. Resumen Ejecutivo de Clubes FEN.....56

V.2. Objetivos Generales de Clubes FEN.....56

V.3. Antecedentes Generales de los Participantes.....57

V.4. Antecedentes Generales de los Clubes.....57

V.5. Periodo de Reclutamiento.....57

V.6. Control de Metas y Objetivos.....	57
V.7. Carga Académica.....	58
Capítulo 6: CONCLUSIONES.....	60
VI.1. Conclusiones Finales del Estudio.....	61
Capítulo 7: BIBLIOGRAFIA.....	63
VII.1. Libros.....	64
VII.2. Revistas/Diarios/Papers/Páginas Web.....	64
VII.3. Citas Bibliográficas.....	65
Capítulo 8: ANEXOS SEMINARIO DE TITULO.....	66
VIII.1. Ranking The Wall Street Journal.....	67
VIII.2. Encuesta Alumnos FEN.....	68

CAPÍTULO I:

MOTIVACIONES Y OBJETIVOS

I.1. Motivaciones y objetivos de la investigación.

I.2. Lectura adicional (personas que han participado en una asociación en ESSEC Business School)

I.3. Comentarios

I. 1. MOTIVACIONES

Durante mi intercambio estudiantil en ESSEC Business School Paris, me vi sorprendido con el nivel de admiración y reputación que tiene esta escuela en Francia, así como en el resto de Europa. La gente por las calles al darse cuenta que no era francés, me preguntaba qué hacía en dicho país, y se veía impresionada al saber que yo estaba estudiando en ESSEC. De inmediato su trato hacia mi persona cambiaba y me catalogaban como un estudiante fuera de serie. El año 2007 The Wall Street Journal¹, situó a ESSEC en el 7mo MBA del mundo con una serie de parámetros evaluada por los reclutadores del más alto nivel.

¿Pero que hace que esta escuela sea tan diferente a la nuestra? Tras 7 meses de estudio en ESSEC, puedo decir me sentí realmente preparado para participar en clases y ser parte de esta gran escuela de negocios. De hecho, mis calificaciones se mantuvieron e incluso mejoraron. Mi participación era activa y a la par que con los alumnos de otras nacionalidades. ¿Entonces que hace la diferencia?

La diferencia esta en los alumnos y su espíritu participativo por hacer de esta Escuela la mejor de Europa. Inmediatamente en mi primer trimestre de estudio, me vi sorprendido con esta situación y al comentarlo con la encargada de intercambio Delphine Lefevre, se refirió: “Es espíritu y tradición de una Gran Escuela”.

Concretamente, existen diversas organizaciones estudiantiles que se encargan de diferentes temas de la escuela. Por ejemplo, a mi llegada existía una organización de estudiantes especializada en recibir a gente en intercambio, me ofreció toda su ayuda, organizo viajes por todo Paris, y hasta nos organizaba fiestas para nuestra integración en la Escuela. No existían administrativos para las actividades extra programáticas, tal como el deporte, el cual estaba completamente desarrollado por estudiantes del MBA. Cosas como estas hacen la diferencia entre una universidad y otra. Los estudiantes participaban activamente en todo tipo de actividades, porque sabían que dicha organización les traería frutos profesionales y eran conscientes que pertenecer a ESSEC era un real privilegio.

¹ <http://online.wsj.com/public/us> (visita, 3 de septiembre del año 2008)

I.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIVACION

Es por esto que con este seminario de título, pretendo en una primera etapa realizar un análisis teórico de la educación superior, profundizando mi investigación en las reformas que ha vivido el mundo en las última década con la Declaración de Bolonia y el Proyecto Tuning en Europa como en América Latina, enfatizando en las competencias que necesita un alumno universitario.

Luego de la teoría, nos movemos hacia la realidad chilena, en donde analizamos los espacios existentes en donde las universidades fomentan el desarrollo de diferentes habilidades, para luego profundizar el tema hacia las asociaciones universitarias y posibles habilidades que desarrolla un alumno al participar en ellas.

Pasando al ámbito laboral, y la importancia que tiene haber pertenecido a una asociación estudiantil, pretendo realizar una entrevista a un head-hunter el cual nos revelará la importancia que tienen estas experiencias al momento de un proceso de selección. Compartirán con nosotros, que competencias buscan las empresas en un ingeniero comercial, y el perfil de un Ingeniero Comercial de la Universidad de Chile

En seguida, conoceré la impresión de los propios alumnos FEN, frente a un posible programa de asociaciones creado para la facultad, en donde podremos sacar conclusiones y nos darán matices sobre lo que podría ser una posible implementación de este tipo de programa.

Por último, realizare una metodología del programa de asociaciones para nuestra facultad, en donde daré detalles acerca de cómo lograr una implementación exitosa de éste, el cual ha tenido acogida en otras universidades alrededor del mundo.

I.3. LECTURA ADICIONAL: CASOS

Para poder explicar de una manera más explícita lo que es una Asociación de Alumnos en ESSEC Business School, las cuales contribuyen al desarrollo y integración de alumnos en la Universidad, a continuación presento 4 casos de alumnos de ESSEC, los cuales fueron miembros de Asociaciones, en donde compartirán sus experiencias y vivencias durante su participación.

CASO 1

Laure Bellefleur
Estudiante ESSEC MBA
Presidenta “Les Mardis de l’ESSEC”
Mayo 2007 – Mayo 2008

1. *Nombre de la asociación y su puesto de trabajo. Haga un breve resumen sobre de que se trata su asociación, su propósito, objetivos, responsabilidades, etc.*

“Yo fui Presidenta de Les Mardis de l’ESSEC² (Los Martes de ESSEC) desde Mayo de 2007 hasta Mayo de 2008. Las conferencias tienen lugar en el Grand Anfiteatro de ESSEC, en Cergy. Mucha gente de renombre fueron nuestros invitados. Por ejemplo:

- Políticos: Nicolas Sarkozy, Jacques Chirac, Alain Juppé, François Bayrou, Dominique de Villepin, Sir Richard Layard (asesor económico de Tony Blair)
- CEOs: Claude Bébéar, Gilles Péliçon, Franck Riboux, José Luis Duran, Lindsay Owen Jones
- Artistas: Luc Besson

² <http://www.mardis-essec.com/> visita, 16 de agosto del año 2008

La asociación fue creada en 1961 y hemos entrevistados todos los presidentes de la Quinta República menos Charles de Gaulle

Así es como nuestros debates funcionan:

8: pm: Comienzo del debate

9: 30 pm – 9: 45 pm: Termino del debate

9: 45pm – 10: 15 pm: cocktail”

2. *¿Como su participación en la asociación la ha ayudado a desarrollar sus habilidades personales?*

“Para ser sincera, fue de más ayuda que todos los cursos que pude haber tomado en ESSEC. Yo tenía que manejar más de 30 personas, motivarlos para trabajar mientras ellos no recibían ningún tipo de sueldo, lo que es todo una prueba. También tenía que comunicarme con nuestros auspiciadores y socios sobre la negociación de precios, con los asesores de los ministros, guardaespaldas, el alcalde de la ciudad o con el rector de ESSEC. Es mucha la gente con la que hay que tener comunicación y así vas aprendiendo día a día.

También, sentir que uno es al “capitán del barco” te hace entender que es lo que manejar tu propia compañía; si la compañía cae, tú te caes con ella, entonces cuando las cosas no eran lo que deberían ser, yo pospuse mis horas de dormir hasta que la situación estuviese arreglada. Como presidente de la asociación tú tienes que mantener tu estrés para ti misma y ser capaz de ser el “motor” para todos. Uno aprende a manejar una reunión, y todas esas habilidades que son muy parecidas a una vida de un gerente de una empresa.”

3. *¿Ha sido esto más como una obligación o como un plus para su carrera? Si pudieras volver en el tiempo ¿lo harías otra vez?*

“Esta pregunta es complicada. A veces durante ese tiempo, fue tan difícil que si tuve momento de arrepentimientos. Pero ahora que veo todo lo que he logrado, ya no me arrepiento más. Aprendí mucho sobre mis equivocaciones y mis aciertos, y ahora siento como que me probé a mí misma.

Ahora sé que soy capaz de llevar a cabo un proyecto, de manejar personal y sé que es lo que cuesta dar todo a una organización. Es muy sacrificado

¿Si tuviera que hacerlo de nuevo? Realmente no lo sé. Fue muy difícil. Básicamente, el mejor momento es ahora: ya todo acabo y estoy muy orgullosa de lo que hice.”

4. *¿Piensas que tu participación será considerada como un aspecto relevante al momento de postular a tu próxima práctica profesional o trabajo?*

“Si, definitivamente. De hecho así fue. Fue mi experiencia más valiosa que he tenido hasta ahora, y conseguí mi práctica mayormente gracias a la participación en la asociación.”

CASO 2

Marie Sarda
Estudiante ESSEC MBA
Presidenta “Bureau des Sports du Groupe ESSEC”
Mayo 2007 – Mayo 2008

1. *Nombre de la asociación y su puesto de trabajo. Haga un breve resumen sobre de que se trata su asociación, su propósito, objetivos, responsabilidades, etc.*

“Yo fui Presidenta de Bureau des Sports du Groupe ESSEC³ (BDS) desde Mayo de 2007 hasta Mayo de 2008. El propósito de la asociación es la administración de los deportes de ESSEC para los estudiantes. La escuela no maneja todos los deportes al interior de ESSEC.

³ <http://esseclive.com/bureau-des-sports/> visita, 16 de agosto del año 2008

Organización:

- Presupuesto BDS: Estudiantes de ESSEC ponen el 70% con una suscripción y los auspiciadores ponen el 30%
- Los entrenadores son contratados y pagados por el BDS
- Todo el complejo deportivo está administrado por el BDS, como también todas las actividades deportivas.
- Todos los deportes (a excepción del golf y cabalgada a caballo) con gratis
- Todos los deportes son flexibles: no es obligatorio la asistencia, a pesar de que es altamente recomendable
- El BDS propone actividades para cerca de 25 deportes durante la semana
- Otras actividades: El BDS también organiza eventos deportivos durante el año

Objetivo:

- Conocer la demanda de estudiantes de ESSEC, ofreciendo diferentes tipos de deportes
- Ser un departamento de deporte verdaderamente independiente y ser capaz de administrar deportes

Responsabilidades

- El BDS incluye a 30 miembros activos
- El BDS está dividido en diferentes partes: animación, comunicación, auspicios, un presidente, tesorero y una secretaria”

2. *¿Como su participación en la asociación la ha ayudado a desarrollar sus habilidades personales?*

“Como presidente, el rol principal era manejar mi equipo, manejar las relaciones con los entrenadores y con la administración de ESSEC, el organizar reuniones y poner en marcha todos los eventos deportivos organizados por el BDS. Entonces fue una experiencia gerencial maravillosa, mucho trabajo, y un buen estudio de las relaciones humanas en una organización. Aprendí cosas que nunca hubiese aprendido en ninguno de los cursos de ESSEC.”

3. *¿Ha sido esto más como una obligación o como un plus para su carrera? Si pudieras volver en el tiempo ¿lo harías otra vez?*

“De hecho, no fue ni una obligación ni un plus para mi carrera. Yo soy solo una fan de los deportes y fue una verdadera pasión para mí manejar el BDS durante un año. De hecho fue como una misión: Estaba a la cabeza de una pequeña organización y tenía que dar lo mejor de mí para administrarlo, porque al final, tenía que satisfacer las expectativas de los estudiantes de ESSEC.

Por cierto, lo haría de nuevo aun sabiendo que hay momentos muy difíciles porque uno espera mucho de su propio equipo de trabajo y uno quiere que su equipo este lo mas envuelto en el proyecto como sea posible. Uno tiene que mostrar el ejemplo, pero uno no puede esperar que la gente actúe como uno quiere.”

4. *¿Piensas que tu participación será considerada como un aspecto relevante al momento de postular a tu próxima práctica profesional o trabajo?*

“Seguro, de hecho estoy contratada en una firma que no es especializada en deportes y mi experiencia me permite demostrar madurez y que yo ya he enfrentado temas como trabajo en grupo, presión para hacer lo mejor y contactos profesionales

Es una experiencia única, el tener esa responsabilidad cuando uno tiene 20 años, entonces uno tiene que dar lo mejor de sí para aprovechar la situación. Puedo decir que nunca olvidare el BDS”

I.4. COMENTARIO DE CASOS

Caso 1: En este caso conocimos a Laure Bellefleur quien se desempeño como Presidenta de Les Mardis de l’ESSEC desde Mayo de 2007 a Mayo de 2008. El propósito de esta asociación era de invitar y organizar conferencias de destacadas personalidades en el Gran Anfiteatro de ESSEC.

En relación a los beneficios que ganó Laure siendo miembro de esta asociación, fue la de aprender a relacionarse con gente sumamente importante como los mismos invitados a las conferencias entre los cuales se encontraban ministros, ex presidentes, entre otros. Ella a su vez

tenía que tratar con sus guardaespaldas, asistentes, etc. También aprendió a negociar con los auspiciadores y socios sobre los precios los cuales iban cambiando de acuerdo al invitado por lo tanto pudo desarrollar una capacidad de adaptarse a nuevas situaciones.

Por otro lado, al ser Presidente de una asociación tan importante, ella se sintió “capitán del barco”. Manejó a 30 personas durante todo un año y eso la hizo beneficiarse en cuanto al desarrollo de habilidades como manejo de presión, delegar de responsabilidades, toma de decisiones y trabajo en equipo y liderazgo

En cuanto al los beneficios laborales que le trajo su participación en esta organización, ella misma comento que su siguiente practica la obtuvo mayormente gracias a su experiencia en “Les Mardis de l’ESSEC”.

Caso 2: En este caso conocimos a Marie, quien es estudiante de ESSEC MBA y fue Presidente de “Bureau des Sports du Groupe ESSEC” (Oficina de Deportes del Grupo ESSEC) durante Mayo de 2007 a Mayo de 2008. El propósito de esta asociación estudiantil es administrar todos los deportes y eventos deportivos de ESSEC.

En relación a los beneficios en el desarrollo de habilidades durante su participación en el BDS, ella aprendió la planificación proyectos por parte de los eventos deportivos que el BDS realizaba año a año. Al tener a 30 personas a su cargo, ella desarrollo también un fuerte sentido de liderazgo y asumió riesgos como cabeza de la asociación. Por otro lado el manejo de relaciones con entrenadores, administrativos de la escuela y auspiciadores, le dio mayor desplante al momento de negociación.

En el plano laboral, ella comento que a pesar de que su nueva practica no tiene ninguna relación con los deportes, fue reclutada por su experiencia en el BDS, y porque sabían que ella tenía habilidades desarrolladas de liderazgo y planificación de proyectos.

CAPÍTULO II:

MARCO TEÓRICO

II.1. Introducción

II.1.1. Lectura adicional: Desafíos de la Docencia Superior Frente al Cambio de la Sociedad

II.2. Educación Superior

II.3. Reformas de la Educación Superior

II.3.1. La Declaración de Bolonia

II.3.2. Proyecto Tuning

- II.3.2.1. Metodología Proyecto Tuning
- II.3.2.2. Resultados Proyecto Tuning

II.4. Importancia Latinoamericana de estas Reformas al Proceso Educativo

II.1. INTRODUCCION

El alumno universitario tiene que estar preparado para las características generales del mundo que hoy: competitividad, globalización, revolución tecnológica, transformación de los contenidos de aprendizaje, cambios en la forma de aprender y enseñar, y los condicionamientos mediáticos que manifiesta el quehacer de nuestra sociedad.

La evidencia empírica señala que para ingresar a este mundo globalizado, el profesional egresado de una Universidad debe poseer sólidos conocimientos de base y especializados, la capacidad de seguir aprendiendo, adaptarse al cambio y la habilidad de desarrollar nuevas competencias.

II.1.1. LECTURA ADICIONAL: DESAFIOS DE LA DOCENCIA SUPERIOR FRENTE AL CAMBIO DE LA SOCIEDAD

Intervención del Ministro Secretario General de Gobierno, José Joaquín Brunner Ried. En la inauguración del “Concurso de Especialización en la Docencia Universitaria” Universidad de Chile, Santiago 7 de julio de 1995.

“Toda sociedad donde el conocimiento adquiere un grado relativo de independencias y especialización debe resolver como entrenar a sus elites y formar a sus cuadros profesionales técnicos.

Según ha dicho un antiguo Rector de Johns Hopkins, hemos ingresado en la era de la “universidad post-gutenberg”; esto es, en un ambiente para la educación superior que “representa el más drástico cambio desde la fundación de la universidades de Paris y Bolonia” (Bok, 1986:143)

Por de pronto, parece razonable sugerir que se requiere una revisión a fondo del modelo docente de la institución. Frente a la asombrosa explosión y el rápido crecimiento de la información, la enseñanza basada en la transmisión de cuerpos fijos de conocimiento sencillamente

carece de sentido. La temprana especialización en función de metas vocacionales, técnicas y profesionales, propia del “modelo napoleónico”, pierde asimismo su fundamento

En cambio, lo que necesita el profesional del futuro es una auténtica educación general; esto es, un desarrollo integral de su cultura, independiente del entrenamiento ocupacional. Necesita desarrollar sus destrezas de comunicación. Aumentar sus habilidades analíticas, de apreciación de las maneras como obtenemos el conocimiento y una comprensión del universo, la sociedad y la mente humana. Necesita reforzar su capacidad para resolver problemas mediante el uso inteligente de la información disponible. Expandir su razonamiento moral y la facultad de formular juicios de valor. Y enriquecer su sentido de la vida a través de la literatura y las artes.

Hemos llegado a un punto en que los mercados profesionales funcionan cada vez más en tono a las destrezas y conocimientos de orden general, especialmente en los niveles de mayor responsabilidad. Los que se exige de las personas son capacidades culturales sofisticadas, una visión amplia de los fenómenos, buen juicio, un entendimiento de las relaciones humanas, y un sentido de ubicación en el mundo de los conocimientos.

Además, las personas con formación universitaria están experimentando, mucho más que antes, una mayor movilidad ocupacional. Por eso, justamente, los que se espera es que tengan un dominio de los lenguajes básicos de la cultura profesional y que estén en condiciones de seguir aprendiendo a los largo de la vida.

La rápida renovación y expansión de los conocimientos plantea aquí un desafío adicional a las universidades. Prácticamente no hay profesión alguna que pueda ejercerse hoy sin una educación continua o que no requiera ciclos -más o menos largos- reentrenamiento.

Un reciente survey internacional sobre el estado de la formación profesional en los países industrializados, muestra que la mayoría de las carreras –desde las primarias o tradicionales, pasando por aquellas secundarias ligadas al sector productivo; hasta las carreras incorporadas tardíamente a la universidad, ligadas al sector servicio, enfrenta un serio problema de “saturación curricular”

Algo similar podría decirse de las demás carreras profesionales. En todos los casos lo más probable es que se requiere una profunda “reconversión” y “puesta al día” de los programas de estudios; una drástica redistribución y acortamiento del tiempo dedicado a las especialidades.

Hay indicios que llevan a pensar que las universidades, en vez de estar aprovechando las oportunidades que se le abre e invirtiendo energía, imaginación y recursos para abrir nuevos cursos de formación y de investigación aplicada, pudieran en cambio estar haciendo solo lo que ya saben hacer, sin comprometerse en una radical revisión de sus estructuras, rutinas y objetivos en función de las necesidades de mediano plazo de nuestro desarrollo y la modernización del país.”⁴

II.2. EDUCACION SUPERIOR

“En la última década del siglo veinte, el debate sobre el futuro de la educación superior ha estado presente en todo el mundo. Entre los principales temas abordados destaca el del carácter de los sistemas educativos y la necesidad de revisarlos y transformarlos para enfrentar demandas de una nueva naturaleza asociadas a un mundo globalizado en el que se encuentran insertas las sociedades nacionales

Voces autorizadas en todos los países coinciden en señalar la importancia estratégica de la educación como medio fundamental para generar el desarrollo sostenible de las sociedades. Los debates y resultados de las múltiples reuniones internacionales, regionales y nacionales que en estos años han reunido a expertos, investigadores, académicos y directivos de las instituciones educativas y de los gobiernos, nos permiten advertir una preocupación por realizar reformas educativas que requieren nuestras sociedades y superar oposiciones al cambio sustentadas en inercias y tradiciones”

5

En la Declaración Mundial sobre Educación Superior de UNESCO⁶ de 1998 se pide a los responsables encargados de adoptar las decisiones en los planos educativos a que pongan a los estudiantes y sus necesidades en el centro de sus preocupaciones. Se respalda por considerarlos como participantes y protagonistas del proceso de renovación del sistema de enseñanza superior. Los ámbitos de enseñanza en los que se debería concretar dicha acción serían los relacionados con la evaluación y la renovación de los métodos docentes de los programas y, en el plano

⁴ Brunner Ried, J.J. “Discurso Inaguración Concurso de Especialización en la Docencia Universitaria” Intervención en Universidad de Chile, Santiago, julio 7 de 1995

⁵ Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior. Libro “Líneas estratégicas para fortalecer la cooperación, la movilidad estudiantil y el intercambio académico de las instituciones de educación superior afiliadas a las ANUIES”, una propuesta de la ANUIES, Diciembre 1999.

⁶ http://www.unesco.org/education/educprog/wche/declaration_spa.htm (visita, 12 de agosto de año 2008)

institucional, con la elaboración de políticas y la gestión de los establecimientos de enseñanza. Asimismo, se afirmaba en la medida en que los estudiantes tienen derecho a organizarse y tener representantes, se debería garantizar su participación en estas cuestiones.

II.3. REFORMAS A LA EDUCACION SUPERIOR

Tras esta declaración de la UNESCO ya mencionada, vino la Declaración de Bolonia y el Proyecto Tuning, en donde su filosofía otorga al estudiante un papel central y protagonista, además de considerarlo como socio activo y participativo en la reforma universitaria

II.3.1. LA DECLARACION DE BOLONIA

La Declaración de Bolonia⁷, da un paso importante en la educación Europea pues que consigue que ya no será suficiente por ejemplo una clase magistral de un profesor, el tomar apuntes o leer la bibliografía indicada, sino que las asignaturas deberán diseñarse en función de las competencias que deban alcanzar los alumnos, usando metodologías activas que permitan la contribución y la participación de los mismos estudiantes en el proceso de aprendizaje y estableciendo sistemas de evaluación que permitan comprobar si se alcanzan los objetivos pedagógicos.

La Declaración de Bolonia, es un acuerdo que en 1999 en la ciudad italiana de Bolonia, firmaron los ministros de educación de la Unión Europea para iniciar el Espacio Europeo de Educación Superior. Se trató de una Declaración conjunta que dio inicio al llamado proceso de convergencia que tenía como objetivo facilitar un efectivo intercambio de titulados así como adaptar el contenido de los estudios universitarios a las demandas sociales entre otras cosas.

Todo esto condujo a la creación del Espacio Europeo de Educación Superior, un ámbito al que se incorporaron países incluso de fuera de la Unión Europea y que serviría de marco de referencia a

⁷ http://www.eshiru.com/files/declaracion_bolonia.pdf (visita, 26 de septiembre del año 2008)

las reformas educativas que muchos países habrían de iniciar en los primeros años de este nuevo siglo XXI.

Se plantearon como objetivo para el 2010 los siguientes objetivos, los cuales son considerados de extrema relevancia para establecer la educación superior de Europa, y para promover el sistema de educación superior Europea a nivel mundial:

1. Adopción de un sistema de títulos comprensible y comparable que promueva el empleo y la competitividad del sistema europeo de enseñanza superior
2. La implantación del ECTS (European Credits Transfer System) como medio apropiado para promover una mayor movilidad de estudiantes y estrategia de educación permanente
3. La promoción de la movilidad para los estudiantes, profesores y personal técnico-administrativo, eliminando para ello los obstáculos para el ejercicio efectivo del derecho a la libre circulación.
4. Promoción de la cooperación Europea en aseguramiento de la calidad con el objetivo de desarrollar criterios y metodologías comparables
5. La promoción de las dimensiones Europeas necesarias en educación superior, particularmente dirigidas hacia el desarrollo curricular, cooperación entre instituciones, esquemas de movilidad y programas de estudio, integración de la formación e investigación.

Luego, durante los años 2001 y 2003, tuvieron lugar las Conferencias de Praga y Berlín. Ahí se ratificó la Declaración de Bolonia, y se ampliaron algunos contenidos originales del acuerdo y se establecieron prioridades sobre qué es lo que había que hacer a continuación.

En Praga se trataron los temas:

- El aprendizaje a lo largo de la vida
- La activa participación de las universidades, de otras instituciones de educación superior y de los estudiantes en el proceso de creación del Espacio Europeo de Educación Superior.

En Berlín, se lograron las siguientes prioridades de actuación:

- Los sistemas de garantía de la calidad
- La estructura de los estudios (grado y postgrado)
- El reconocimiento de títulos y periodos de estudio
 - La reafirmación de la importancia de la movilidad de los estudiantes y de su participación en programas conjuntos.

II.3.2. PROYECTO TUNING

El objetivo del Proyecto Tuning⁸ era implementar la Declaración de Bolonia - Praga – Berlín en un nivel universitario. También la idea era identificar puntos de referencias comunes para la disciplina y perspectiva universitaria, como también facilitar la empleabilidad promoviendo transparencia en las estructuras educacionales, entre otros.

“...uno de los mayores impulsos para el actual proceso de reforma ha venido proporcionado por el proyecto Tuning (Gonzales y Wagenaar, 2003), financiado por el UE en el marco del programa Sócrates, y en el que se ha podido contar con la participación de todos los países europeos.

A través del proyecto Tuning se recogió la información proveniente de graduados, empleadores y académicos, lo que permitió definir los resultados del aprendizaje y las competencias de las titulaciones consideradas en el estudio. Una de las conclusiones fundamentales del proyecto, y de diversas iniciativas de similar naturaleza, es la necesidad de formar competencias, de desarrollar en nuestros alumnos capacidades y conocimientos mas allá de los puramente técnico.”⁹

⁸ <http://unideusto.org/tuning/> (visita, 2 de octubre del año 2008)

⁹ Bento, A. Cruz, A. Pagani, R. (2005). Nuevas Claves para la Docencia Universitaria: En el Espacio Europeo de Educación Superior. Madrid: Narcea

II.3.2.1. METODOLOGIA PROYECTO TUNING

1. Competencias Genéricas

Una encuesta a graduados, reclutadores y académicos en la importancia de 30 competencias genéricas y una evaluación de lo bien que las instituciones de educación superior lo están desarrollando.

2. Competencias Específicas (conocimiento, entendimiento y habilidades)

Hacer un mapa de las materias y desarrollo de puntos de referencia común y de las competencias específicas de cada una de las disciplinas.

3. ECTS como un sistema de créditos europeo

El desarrollo de ECTS como una herramienta para el diseño de programa: la carga académica de un estudiante medido a lo largo del tiempo

4. Mapas de diferentes estilos de enseñanza

5. Desarrollo de Calidad

¿Porque el proyecto Tuning se focaliza en las competencias de los alumnos?

- Da más transparencia en los perfiles profesionales en los programas de estudio y se le da énfasis en lo que la enseñanza da como resultado
- Cambia a una educación más orientada al aprendizaje.
- La creciente demanda de una sociedad que requiere de constante estudio y que requiere más flexibilidad
- La necesidad de niveles más altos de empleabilidad y ciudadanía.
- El desarrollo de la dimensión europea de Educación Superior
- La necesidad por compartir el mismo lenguaje entre stakeholders.

II.3.2.2. RESULTADOS PROYECTO TUNING

“Concretamente, a raíz del proyecto Tuning se establecen un conjunto de treinta competencias, denominadas transversales o genéricas que todo titulado universitario habría de adquirir, en mayor o en menor medida, dependiendo de sus estudios.

Numero	Competencia
1	Capacidad de análisis y síntesis
2	Capacidad de aplicar los conocimientos en la practica
3	Planificación y gestión del tiempo
4	conocimientos generales básicos sobre el are de estudio
5	Conocimientos básicos de la profesión
6	Comunicación oral y escrita en la lengua materna
7	Conocimiento de una segunda lengua
8	Habilidades básicas de manejo del ordenador
9	Habilidades de investigación
10	Capacidad de aprender
11	Habilidades de gestión de la información
12	Capacidad crítica y autocrítica
13	Capacidad para adaptarse a nuevas situaciones
14	Capacidad para adaptarse a nuevas ideas (creatividad)
15	Resolución de problemas

16	Toma de decisiones
17	Trabajo en equipo
18	Habilidades interpersonales
19	Liderazgo
20	Capacidad de trabajar en un equipo interdisciplinario
21	Capacidad para comunicarse con personas no expertas en la materia
22	Apreciación de la diversidad y multiculturalitas
23	Habilidad para trabajar en un contexto internacional
24	Conocimiento de culturas y costumbres de otros países
25	Habilidad para trabajar de forma autónoma
26	Diseño y gestión de proyectos
27	Iniciativa y espíritu emprendedor
28	Compromiso ético
29	Preocupación por la calidad
30	Motivación por el logro

Tal y como lo establece el Real Decreto que regula los estudios oficiales de Grado, los estudios universitarios de este nivel deberán proporcionar a los alumnos una formación que aúne: conocimientos generales básicos y conocimientos transversales relacionados con la formación integral de la persona; y conocimientos y capacidades específicas.”¹⁰

Estas 30 competencias requeridas por los alumnos, las podemos clasificar en 3 tipos

¹⁰ Bento, A. Cruz, A. Pagani, R. (2005). Nuevas Claves para la Docencia Universitaria: En el Espacio Europeo de Educación Superior. Madrid: Narcea

1. **Competencia Instrumental:** habilidades cognitivas, metodológicas, tecnológicas y lingüísticas
2. **Competencias Interpersonales:** habilidades individuales como por ejemplo habilidades sociales (interacción social y cooperación)
3. **Competencias Sistemáticas:** habilidades que conciernen a un sistema como un todo (la combinación de comprender, sensibilidad y conocimiento; se necesita la adquisición de competencias instrumentales y interpersonales previamente)

La encuesta a graduados, reclutadores y académicos arrojó el siguiente ranking de competencias que debería necesitar un alumno.

Ranking	Competencia	Tipo
1	Capacidad de Análisis y Síntesis	Instrumental
2	Capacidad de aprender	Sistemática
3	Solucionar Problemas	Instrumental
4	Capacidad de aplicar el conocimiento a la practica	Sistemática
5	Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones	Sistemática

II.4. IMPORTANCIA LATINOAMERICANA DE ESTAS REFORMAS AL PROCESO EDUCATIVO

La Comisión Europea ha encargado a la Universidad de Deusto trasladar el proyecto europeo de formación superior Tuning a las universidades de América Latina. Esta universidad privada española, junto con la holandesa de Groningen, viene coordinando desde el año 2001 los trabajos relativos a este proyecto, cuyo objetivo principal es contribuir a la creación del Espacio Europeo de Formación Superior formulado en la ya histórica Declaración de Bolonia.

Los objetivos del Proyecto Tuning Latinoamérica¹¹ son los siguientes:

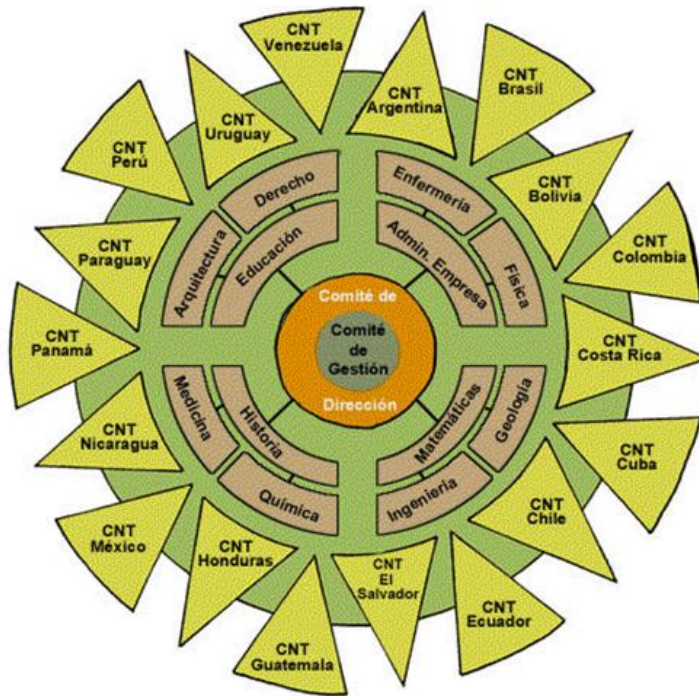
- Intercambiar información en relación al desarrollo de las mallas curriculares en las áreas seleccionadas con el objetivo de encontrar elementos comunes
- Desarrollar perfiles profesionales, competencias y resultados del aprendizaje buscando consensos, en términos de competencias, conocimientos, contenidos y habilidades en las áreas temáticas y compartir una metodología de trabajo
- Vincular los resultados obtenidos con el aseguramiento de la calidad y los enfoques de enseñanza, aprendizaje y evaluación.

En definitiva, lo que se pretende con adecuar las propuestas del Proyecto Tuning a la realidad universitaria latinoamericana, es redefinir sus estructuras educativas intercambiando información e impulsando la colaboración entre las instituciones de formación superior para el desarrollo de la calidad, efectividad y transparencia. El proyecto no se centra en los sistemas educativos, sino en las estructuras y los contenidos de los estudios.

Concretamente el proyecto se propone determinar puntos de referencia para las competencias genéricas y las específicas de cada disciplina de primer y segundo ciclo. Las competencias se describen como puntos de referencia para la elaboración y evaluación de los planes de estudio sin pretender ser moldes rígidos, aunque introduciendo un lenguaje común para describir los objetivos de los planes

Para los años 2004 -2007, el proyecto Tuning Latinoamérica está compuesto por un comité de gestión, 19 Centros Nacionales Tuning en América Latina (CTN) y 12 grupos de trabajos tales como administración, educación, historia, matemática, entre otras.

¹¹ <http://tuning.unideusto.org/tuningal/> (visita 15 de octubre del año 2008)



Los resultados que se han alcanzado hasta ahora son los siguientes:

- Un diagnóstico general de la educación superior en América Latina de las áreas previstas en el proyecto en cuanto a duración de las titulaciones, sistemas de créditos, tipo de créditos, métodos de enseñanza-aprendizaje
- Cinco documentos de trabajo para discusión, reflexión y debate de los participantes del proyecto para las reuniones realizadas
- 12 redes temáticas de universidades europeas y latinoamericanas trabajando activamente
- Foros de discusión y debate de la realidad de la educación superior en América Latina

CAPITULO III

ESPACIOS UNIVERSITARIOS Y EL DESARROLLO DE

HABILIDADES

- III.1. Espacios existentes en donde la Universidad promueve el desarrollo de habilidades multidisciplinarias
- III.2. Las habilidades que se podrían desarrollar dentro de una asociación estudiantil
- III.3. Importancia de cada uno de estos conceptos

III.1. ESPACIOS EXISTENTES EN DONDE LA UNIVERSIDAD PROMUEVE EL DESARROLLO DE HABILIDADES

La Universidad, en su rol como ente educativo, tiene la responsabilidad de formar a los alumnos de una manera integral en donde de diferentes maneras, enseñar a los alumnos sobre la teoría y la práctica de una determinada área.

Para el caso de un Ingeniero Comercial, las universidades disponen de diferentes técnicas para impartir conocimiento técnico, desarrollar habilidades y competencias, aprender sobre experiencias reales y concretas y realizar investigaciones. Dentro de lo que se conoce como una escuela de negocios, es decir cualquier facultad o escuela que imparta estudios de negocios, podemos encontrar diferentes espacios en los cuales los alumnos van aprendiendo.

La sala de clases

En la sala de clases básicamente hay una relación profesor alumno, en la cual el profesor dicta su clase y el alumno escucha y escribe lo aprendido. La idea de enseñar en una sala de clases, es que el alumno aproveche todo el conocimiento teórico que el profesor está dando, y a la vez interactúe con el docente en donde por lo general se solucionan dudas de la teoría o se genera un debate de opiniones entre el alumno y el profesor o entre los mismos alumnos.

Las ventajas de este método son que todos los jóvenes van aprendiendo del mismo modo, dado que el profesor se dirige a toda la sala y se va asegurando que todos entiendan la teoría que él está impartiendo. También, es el lugar ideal para enseñar aspectos de la carrera que son netamente teóricos que no necesitan practica, por lo tanto el docente solamente tiene que asegurarse de entiendan. La sala de clases, a su vez tiene una versatilidad en cuanto a posibilidades de aprendizaje, dado que aparte de desarrollar capacidades de análisis y memoria de conocimientos, también el alumno puede desarrollar sus habilidades comunicacionales y retóricas por ejemplo cuando el profesor le puede pedir al alumno que exponga sobre lo aprendido o cuando se debate sobre una materia en particular con los demás alumnos.

Las desventajas serian la nula capacidad de poner en práctica las cosas que se aprenden en la misma sala. A pesar de poder hacer simulaciones, el ambiente de la sala de clases nunca va a ser lo mismo que la vida real.

Taller de Habilidades

El taller de habilidades corresponde a clases dentro o fuera de una sala para aprender a desarrollar habilidades que son importantes para un futuro Ingeniero Comercial. La idea es reunir un grupo de alumnos en un ambiente en el cual ellos puedan desplegar sus habilidades de expresión, comunicación, trabajo en grupo, liderazgo, entre muchas otras. La idea es enseñarles a manejarse en ciertas situaciones que sirven en la vida real, pero sin entrar en detalle del concepto teórico de lo aprendido. Es netamente una clase práctica que si se hace con regularidad, puede generar enormes beneficios personales.

Lo curioso de los talleres de habilidades es que intentan obtener el mejor resultado de cada uno de los alumnos sin entrar en comparación. Se sabe que algunos alumnos tienen por ejemplo mejor desplante que otros, pero de igual manera el que tuvo menor desplante, igual mejoró su nivel en comparación de cómo llegó al taller. Estos cursos tratan de sacar lo mejor de cada persona.

La desventaja es que generalmente son de muy corta duración lo cual hace que el desarrollo de habilidades no sea continuo, y también que generalmente el ambiente que se genera en el taller es de mucha confianza por lo tanto los alumnos tienden a ser más desinhibidos que en una situación real.

Deportes

Los deportes son un espacio de distracción y esparcimiento dentro de la universidad. La idea de realizar deportes mientras se estudia no es solamente el mismo hecho de mantenerse saludable y convertirse en un profesional integral, sino que la idea secundaria apunta a generar lazos de amistad, tolerancia y convivencia dentro de los alumnos.

Si se logran los objetivos dentro de un deporte en particular, los alumnos adquieren capacidades de liderazgo y trabajo en grupo dado que la mayoría de los deportes son en equipo y requieren de mucho entendimiento entre los participantes. Por el contrario, si no se logran los objetivos del curso, puede que entre los participantes se genere un ambiente de enemistad, intolerancia que en el futuro no ayudara a ninguno de los alumnos involucrados.

Charlas

Las charlas o conferencias son instancias en donde el alumno puede escuchar y aprender de diversos temas relacionados con la carrera, por lo general temas actuales y muy útiles para los alumnos, y también a escuchar opiniones o experiencias de diferentes personalidades del mundo empresarial.

Las ventajas de este método son que se logra que una gran cantidad de alumnos puedan asistir y aprender de estas charlas. También podemos afirmar que el alumno logra conectar lo aprendido en clases (la teoría) con las opiniones y experiencias de la persona que visita la facultad. Es generalmente una experiencia muy real en donde los alumnos tienen la oportunidad de hacer preguntas y comentar acerca de ello. El mundo empresarial o de otro ámbito es llevado directamente a la universidad.

Lamentablemente estas charlas y conferencias son muy poco frecuentes o constituyen un porcentaje muy bajo en comparación con los otros espacios de aprendizaje.

Centro de Alumnos o Asociaciones Estudiantiles

Los centros de alumnos son asociaciones estudiantiles, generalmente elegidos democráticamente para la representación del alumnado en aspectos administrativos, culturales, académicas, entre otras. Aparte de los centros de alumnos, pueden existir centros o asociaciones deportivas y pastorales las cuales se especializan en sus temas.

En una definición más formal: “Un Centro de Estudiantes o Centro de Alumnos es una organización democrática de representación gremial de los estudiantes dentro de una institución educativa, ya sea pública (donde generalmente ocurre) o privada. Existen Centros de Estudiantes en escuelas secundarias, terciarias y en universidades.

Por lo general, el Centro de Estudiantes se compone por todos los alumnos de una determinada institución educativa, aunque a veces también por los de una carrera, región o ciudad. Tiene por finalidades realizar actividades que contribuyan a la integración de los estudiantes tanto en la casa de estudios como hacia la comunidad, canalizar sus inquietudes a las autoridades del

establecimiento educativo, defender sus derechos, representarlos ante directivos y otros estamentos, además de velar por una mayor y mejor educación.”¹²

Las habilidades que desarrollan los alumnos son muy variadas dependiendo del cargo que ocupe cada integrante de la asociación. El alumno podría desarrollar habilidades de liderazgo, negociación, manejo de presión, capacidad de adaptarse a nuevas situaciones, solucionar problemas, toma de decisiones, trabajo en equipo, diseño y gestión de proyectos, iniciativa y espíritu emprendedor, entre muchas otras. El alumno ve directamente la parte práctica, ya que él mismo tiene que gestionar los proyectos, solucionar los problemas, negociar con los auspiciadores y muchas otras tareas que se viven día a día en una asociación estudiantil.

Lamentablemente no todo el mundo puede participar dentro de estas asociaciones ya que generalmente son elegidas de modo democrático y los puestos disponibles no superan el 2% del total de alumnos en una facultad.

III.2. LAS HABILIDADES QUE SE PODRIAN DESARROLLAR DENTRO DE UNA ASOCIACION ESTUDIANTIL

- i. Liderazgo Gerencial
- ii. Negociación
- iii. Manejo de presión
- iv. Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones
- v. Solucionar problemas
- vi. Toma de decisiones
- vii. Trabajo en equipo
- viii. Diseño y gestión de proyectos
- ix. Iniciativa y espíritu emprendedor

¹² es.wikipedia.org/wiki/Centro_de_estudiantes (visita el 4 de diciembre de 2008)

III.3. IMPORTANCIA DE CADA UNO DE ESTOS CONCEPTOS

i. Liderazgo Gerencial

El liderazgo consiste básicamente en una forma de ser, que tiene que surgir naturalmente de aquellos que tienen responsabilidades dentro de alguna organización. Para el estudiante que participa en una asociación estudiantil, el liderazgo le florece en el minuto que gestiona proyectos y se siente parte de una organización, sabiendo la responsabilidad que sus acciones conllevan.

“Para que un directivo pueda llevar a cabo una tarea tan exigente, resulta de suma importancia que este se encuentre en condiciones de articular una visión de la empresa que entusiasme y atraiga a trabajadores y ejecutivos. Esta es la esencia del liderazgo: llevar a cabo una gestión estratégica imprimiendo la visión de la empresa en toda la organización”¹³

Para cualquier Ingeniero Comercial, es sumamente importante empezar a desarrollar habilidades de liderazgo, dado que en el futuro ciertamente tendrá responsabilidades sumamente importantes y gente a cargo la cual el tendrá la misión de motivar y hacerlas parte de la misma causa. Pero la pregunta siempre existe. ¿El líder nace o se hace? La respuesta más inspiradora sería que todos podemos desarrollar líderes desde nuestro interior, transformando nuestras potencialidades en capacidades de liderazgo.

ii. Negociación

El alumno que participa en una asociación estudiantil está constantemente en contacto con personas o empresas externas, con las cuales tiene que llegar a acuerdos sobre dineros de auspicio, publicidad, entre muchas otras. Por lo tanto, el estudiante va desarrollando habilidades de negociación con la misma práctica.

El Ingeniero Comercial o futuro gerente de una empresa tiene que tener la capacidad para llegar a acuerdos favorables, a través del intercambio de información, debate de ideas y utilización de estrategias efectivas, con la persona o empresa con la que se está negociando. Quizás el nivel de negociación que se realiza en una asociación estudiantil no es de la envergadura e importancia que

¹³ Hax, A.C y Majluf, N. (2004). Estrategias para el Liderazgo Competitivo: De la Visión a los Resultados. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A.

el de una empresa, pero de igual manera es un buen primer paso en el desarrollo de esta habilidad muy importante.

iii. Manejo de presión

La participación en una asociación estudiantil, conlleva la presión de contar proyectos de envergadura los cuales tienen que llevarse a cabo de manera correcta. El resto de los alumnos pone toda la confianza en sus representantes, por lo tanto la presión de hacer las cosas bien es muy grande. También el hecho de que ahora se está trabajando en proyectos reales en donde los cuales el éxito o el fracaso no se traducen en notas como en los cursos, sino que en reales consecuencias.

El manejo de presión es sumamente importante para cualquier Ingeniero Comercial. Día a día, ellos viven la presión y tienen que ser capaz de amortiguar un poco ese peso. A la larga hay gente que logra manejar la presión mejor que otros, pero es muy bueno que desde estudiante se empiecen a desarrollar habilidades para contrarlar esa presión

iv. Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones

La participación en una asociación estudiantil, es una oportunidad para el alumno de vivir experiencias nunca antes vividas. Todas las gestiones y realizaciones de proyectos son algo nuevo para el alumno el cual pasa del aula a la práctica de un minuto a otro. Así el alumno con el paso del tiempo es capaz de ir preparándose para enfrentarse a lo desconocido, hasta un punto en el cual por ejemplo si le toca hacer una tarea que nunca ha hecho, el se adaptara fácilmente y lograra hacer la tarea.

El mundo de hoy es sumamente cambiante, por lo tanto un Ingeniero Comercial debe estar preparado para nuevos desafíos y no quedarse solo con lo que sabe. El desarrollo de la habilidad de adaptarse a nuevas situaciones está siendo muy valorado en los futuros profesionales que salen al mercado.

v. Solucionar problemas

La solución de problemas es una habilidad clave para cualquier profesional. A pesar de que en la universidad los alumnos resuelven problemas matemáticos y casos aplicados casi todos los días, la participación en una asociación estudiantil le da la oportunidad al estudiante de aprender a solucionar problemas reales. El joven se puede encontrar con los problemas de la más diversa índole, pero al fin y al cabo él aprenderá a manejarse en esas situaciones y tendrá la calma para solucionar un problema determinado

vi. Toma de decisiones

Cualquiera que sea el cargo que tenga un alumno en una asociación estudiantil, él va a tener la responsabilidad de tomar decisiones. No solo el Presidente de la organización toma decisiones, sino que también el resto ya que entre los mandos se van delegando responsabilidades hasta llegar a el último integrante de la organización. El estudiante va aprendiendo a tomar decisiones cada vez con más naturalidad. Si al principio le costaba decidirse entre una opción o otra, después se va a ir soltando y agarrando más confianza en sí mismo.

Para un Ingeniero Comercial, la toma de decisiones es vital. Todos los días se toman decisiones desde las más comunes hasta las más complicadas y el profesional tiene que estar preparado para asumir esas responsabilidades. La participación en una asociación, le da al alumno una práctica en cuanto a situaciones concretas que se va a ver envuelto en el futuro laboral.

vii. Trabajo en equipo

El alumno va desarrollando su capacidad de trabajo en equipo durante toda su vida. Desde el colegio, pasando por la universidad, y después en el trabajo. La participación en una asociación estudiantil es un paso más en el proceso de trabajo en equipo. El grupo que se forma en esa asociación tiene que ser capaz de trabajar unido y lograr sacar adelante proyectos y actividades en conjunto. Por lo tanto no requiere solo el compromiso individual, sino que el colectivo para realizar una buena gestión como asociación estudiantil.

En el ámbito laboral, es sumamente importante que el Ingeniero Comercial sepa adaptarse al trabajo en grupo y cooperar con los objetivos colectivos de la organización. Hoy en día es un requisito fundamental para un Ingeniero Comercial integro.

viii. Diseño y gestión de proyectos

Una de las tareas más repetitivas cuando uno es parte de una asociación estudiantil, es el diseño y gestión de proyectos. Tener la capacidad de planificar y diseñar algo que después el mismo alumno va a gestionar y administrar es una experiencia muy valiosa. Con la práctica, el alumno se empieza a desenvolver mejor y después esa habilidad le sale de manera mucho más natural.

Para el Ingeniero Comercial ya sea que trabaje en una empresa o un emprendedor, es tremendamente valiosa esta habilidad bien desarrollada ya que le servida para el resto de la vida en diversos ámbitos laborales y personales.

ix. Iniciativa y espíritu emprendedor

Una de las características de un alumno que participa en una asociación estudiantil, es su iniciativa y espíritu emprendedor para realizar los proyectos y administrar la asociación. El estudiante logra compenetrarse con una causa que le parece de su interés y da todo lo de si mismo para lograr que las cosas funcionen de la manera correcta.

Hoy en día no solo se busque gente capaz académicamente, sino que gente también que tenga la iniciativa y espíritu emprendedor para aportar todo esa a una organización. Si el estudiante ya se comprometió con esta causa de una asociación estudiantil, entonces es probable que cuando trabaje para una empresa o tenga su propio negocio use ese mismo espíritu para realizar los proyectos.

CAPITULO: IV

ENCUESTAS Y ENTREVISTAS DE OPINIÓN SOBRE

LAS ASOCIACIONES ESTUDIANTILES

IV.1. Metodología Entrevista y Encuestas

IV.2. Presentación de Head-hunter entrevistado

IV.3. Descripción de la Muestra

IV.4. Análisis de Resultados

IV.4.1. Entrevista Head-hunter

IV.5. Entrevista a Alumnos FEN

IV.1. METODOLOGIA ENTREVISTA Y ENCUESTA

A continuación desarrollaremos un análisis cuyo objetivo es la obtención de variables relevantes al momento de reclutar un ingeniero comercial para su primer empleo, enfocado principalmente a demostrar que la participación del alumno en una asociación estudiantil es un aspecto importante o no en la formación del profesional y constatar las fortalezas y debilidades de los alumnos de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile. . Por otro lado, analizaremos la opinión de los alumnos frente a la educación actual que reciben dentro de la FEN, y su interés por una nueva propuesta de asociaciones universitarias para la Facultad.

La opción metodológica elegida para realizar este estudio es un sistema mixto, compuesto por Entrevistas en Profundidad y Encuestas. La entrevista en profundidad es realizada a una Head-hunter y por otro lado están las encuestas cuyo fin es poder recoger la visión de estudiantes de FEN.

IV.2. PRESENTACION HEADHUNER ENTREVISTADO

Se realizó una entrevista en profundidad a Head-hunter con el fin de obtener importante información en relación a la implicancia que tiene en los estudiantes universitarios el participar en una asociación universitaria como herramienta formadora para el profesional.

Carelia Arriagada
Sicóloga Laboral
Head-hunter Chile Training

Carelia Arriagada obtuvo sus estudios primarios y secundarios en Francia y Suecia. Conoce a la perfección el sistema de educación superior francés, y tiene altos grados de conocimientos respecto a las Grandes Ecoles de Francia.

En el año 2001, se tituló con máximo distinción como Psicóloga de la Universidad Central de Chile. En 2002 ingresó a la Cámara de Comercio Franco-Chilena, en donde fue responsable de reclutamiento y selección para las empresas socias de la cámara. Luego en 2004 tras un breve paso por Krebs Consultores en donde se desempeñaba en el cargo de selección de personal, ingresó a L’Oreal en donde fue responsable de todos los procesos de selección de la compañía, de la organización en las ferias universitarias y el lanzamiento de juegos propios de L’Oreal a nivel mundial tales como E-Strat y Brandstorm. En 2006, fue trasladada a París, Francia para ser la Coordinadora de Recursos Humanos para la Zona de América Latina de L’Oreal. El año 2007 regresó a Chile para integrarse a Chile Training, en donde es actualmente socia fundadora a cargo de proceso de selección y asesorías en Recursos Humanos para empresas multinacionales y nacionales.

IV.3. DESCRIPCION DE LA MUESTRA

Se ha elaborado un cuestionario para los Alumnos de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile. El propósito de es evaluar la opinión de los alumnos frente a distintas preguntas sobre su educación actual y el desarrollo de habilidades dentro de la Facultad. Por otro lado, en el cuestionario aparece una propuesta de asociaciones universitarias para FEN y ellos nos dieron sus impresiones e ideas que complementen el proyecto final.

Para llegar a la mayor cantidad de alumnos posibles, nos pusimos en contacto con José Luis Sobral, un alumno de 3er año de Ingeniería Comercial, quien es creador y administrador de un sitio en internet llamado “FEN” perteneciente a Facebook. Este grupo tiene más de 1000 miembros, los cuales provienen de distintos años de la carrera de Ingeniería Comercial como Ingeniería en Información y Control de Gestión. Él accedió a que yo pudiera encuestar a los alumnos pertenecientes a este grupo a través de esta página web, en donde cada uno de ellos, recibió un mail con el cuestionario.

Muestra:

La muestra que se utilizó en este estudio es de carácter No Probabilística, Por Conveniencia, estuvo compuesta por:

a. Alumnos Facultad Economía y Negocios, Universidad de Chile

c. De sexo masculino y femenino

f. Cursando desde el primer hasta el quinto año de la carrera.

g. Edad promedio 21 años

El total de encuestados fue de 287 alumnos.

IV.4. ANALISIS DE RESULTADOS

A continuación presentamos los resultados de la entrevista en profundidad a Head-hunter Carelia Arriagada y el cuestionario a los alumnos de la Facultad Economía y Negocios de la Universidad de Chile

IV.4.1. ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD HEADHUNTER

1. *¿Breve descripción del mercado laboral del Ingeniero Comercial?*

“Yo creo que el mercado laboral para los ingenieros comerciales es muy amplio, porque creo que ellos tienen la capacidad y diversidad de formación que les da la capacidad de ver diferentes ámbitos como el marketing, la parte comercial, sector finanzas, etc. Por lo tanto tienen una diversidad muy grande para poder desarrollarse en cualquier área de cualquier industria en cualquier empresa, por ende creo que el mercado laboral para los ingenieros comerciales es muy amplio y en ese sentido es una ventaja con respecto a otras carreras, ya que pueden postular y ser reclutados en cualquier industria y distintas áreas.”

2. *¿Cuáles son las variables relevantes al momento de reclutar al Ingeniero Comercial para su primer trabajo?*

“Yo creo que una variable súper importante, y eso vale para el ingeniero comercial como para otras carreras, es el tema el idioma. El ingeniero comercial que no sale con un idioma aparte del español, está súper limitado para postular a empresas que requieran un perfil más internacional. Otra variable relevante es haber hecho prácticas en buenas empresas y en áreas que vayan marcando un poco lo que va a ser este ingeniero comercial en su futuro. Es muy importante la elección que haya el alumno en cuanto a su práctica, dado que tengo entendido que hay algunas universidades en donde no es obligatoria la práctica y este alumno al no hacer su práctica, se traduce en una desventaja al momento de analizar su CV frente a otro alumno que hizo una práctica en una buena empresa. Por último, obviamente todo lo que tenga que ver con el intercambio estudiantil. Me parece que es una variable muy importante a la hora de ver un CV, de ver si la persona supo aprovechar la oportunidad que le da la universidad de irse a perfeccionar afuera. Son variables muy importantes a la hora de hacer una diferencia entre los CVs que van llegando,

porque son muchísimos y a la hora de verlos justamente, se transforman en variable sumamente importantes.”

3. *A la hora de reclutar un Ingeniero Comercial recién egresado. ¿Cuál es preferencia o ranking de universidades?*

“Estos abierta a ver cualquier universidad, pero obviamente tengo preferencia por los Ingenieros comerciales de la Universidad de Chile, Universidad Católica y Adolfo Ibáñez. Estas son las 3 principales universidades en donde yo primero si efectivamente encuentro buenos CVs. Después las otras universidades privadas por ejemplo podrían ser la Diego Portales que es una muy buena universidad privada, la Andrés Bello, Gabriela Mistral. Pero si tu me preguntas en donde pongo mi foco de atención, te puedo decir que donde yo primero publico los avisos son en las 3 que te mencione anteriormente.”

4. *¿Cuáles son las fortalezas y debilidades de un alumno de FEN Universidad de Chile?*

“El no haber tenido docentes que fomenten en la participación de actividades de campus management ofrecidos por empresas. Si tú me preguntas cual es el perfil del alumno de la Chile, es el de ser súper aperrado, es decir no es el mismo perfil de las otras universidades. Es una persona supera perrada, que va a estar ahí, que es capaz de ser súper ejecutivo, pero que también es capaz de arremangarse las mangas y hacer el trabajo más operativo si es necesario. Creo que es un ingeniero comercial muy bueno, pero lamentablemente por una parte no siguen los idiomas, segundo no saben marketearse lo suficiente a la hora de venderse como profesionales en el mercado laboral lamentablemente, y tercero es el tema que los docentes no les dan las facilidades para que los alumnos participen en intercambio estudiantil, o cosas extra curriculares o cosas que vayan ligado con la malla universitario, pero quizás no tan tradicional. A la Chile le hace falta tener alumnos cancheros. Un taller de cómo prepararse para una entrevista laboral, o como marketarse o como vender su CV o como venderse como profesional

le vendría fantástico, porque la materia prima de la gente de la Chile es excelente, pero le faltan estos puntos.”

5. *¿La participación en una Asociación Universitaria, por ejemplo un Centro de Alumnos, es un aspecto relevante para ingresar al mercado laboral?*

“Es un plus, pero no es una cosa que uno dice wow, esta persona fue presidente del centro de alumnos, por lo tanto voy a dejar este CV. Eso no pasa. Pero sí es un plus, porque me habla porque es una persona que tiene una capacidad de liderazgo, una persona que estuvo metida, que se movió, que fue inquieta en su vida universitaria, que tiene la capacidad de liderar un equipo para el caso de un presidente de un centro de alumnos. Es un indicador más que suma a un CV.”

6. *¿Cuál es su visión de las asociaciones en Chile y la diferencia que existe por ejemplo con los programas de asociaciones que existe en las Grandes Ecoles de Francia?*

“Las asociaciones de las Grandes Ecoles de Francia son súper estructuradas, o sea hay como una estructura de hace un largo tiempo, y que llevan a cabo cosas con objetivos muy específicos como por ejemplo actividades culturales, charlas, etc. Ayuda mucho el prestigio que tienen las Grandes Ecoles, ya que es súper importante la tradición y se mantiene mucho la elite. Yo creo que acá hay una oportunidad gigante para desarrollar todo tipo de asociaciones. Hay millones de ideas que uno podría tener y que se podrían llevar a cabo. “

7. *¿Cree usted que la implementación de un sistema de asociaciones como la de ESSEC ayudaría a los alumnos de FEN Universidad de Chile a diferenciarse del resto de los Ingenieros Comerciales y para llegar más preparados a su primer trabajo en términos de habilidades?*

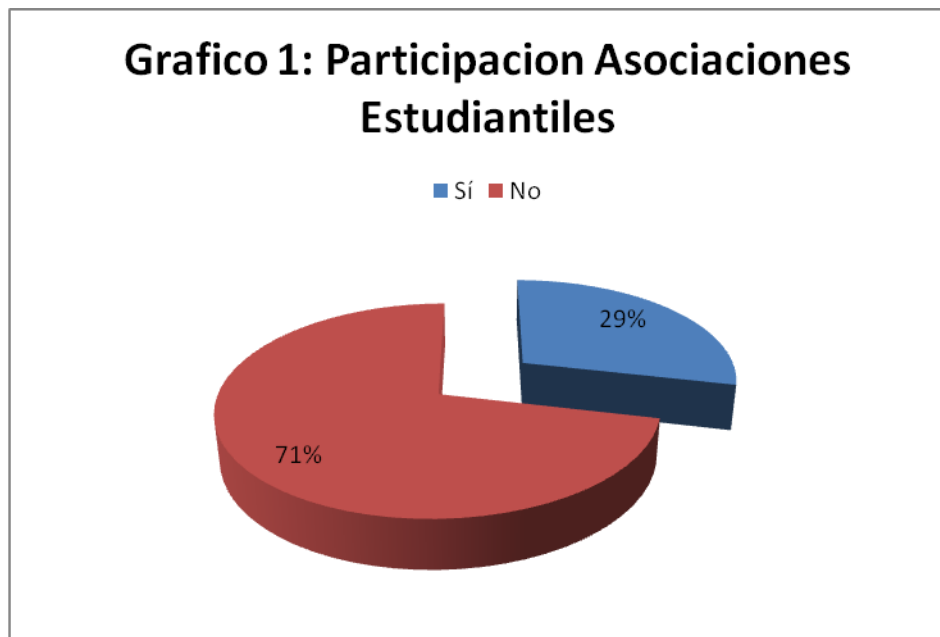
“Sí, yo encuentro que sería un plus de todas maneras. Sería súper importante poder implementarlo justamente para palear las debilidades de los alumnos FEN que yo te comentaba en algún minuto. Porque si llegaran a implementar algo parecido a los de ESSEC, ahí podrían fomentar todas las fortalezas, trabajar todas las debilidades y transformarlas en fortalezas, todas las capacidades de liderazgo, proponer cosas, ser mucho más participativo, venderse, marketearse y marcar la diferencia de la Universidad de Chile, versus por ejemplo otras universidades. Creo que sería realmente un plus súper importante. Además enriquecería toda la vida universitaria y se daría a conocer hacia el exterior también por marcar una diferencia. Sería una vitrina en cuanto a los ingenieros comerciales de la Chile”

8. *¿Implementarías este programa de asociaciones en los primeros o los últimos años de la carrera?*

“Yo lo haría desde los primeros años, porque cuando los alumnos llegan a la universidad, llega con tantas ganas y tanto ímpetu de hacer cosas, que quizás eso se puede ir perdiendo a lo largo de la carrera.”

IV.4.2. ENCUESTA A ALUMNOS FEN

1. *¿Participas o haz participado en alguna asociación estudiantil? (Centro de Alumnos, Centro Deportivo, Pastoral, AIESEC, etc.)*

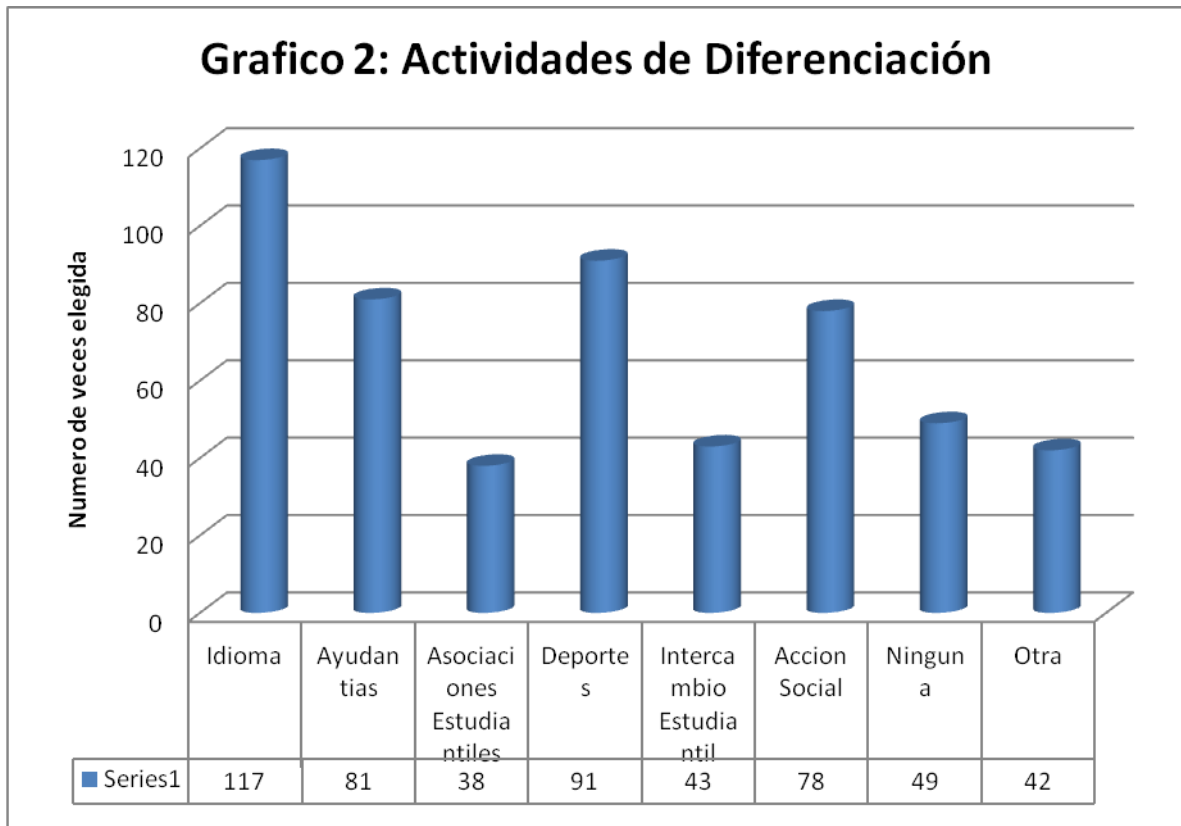


Es resultado obtenido fue que de los 287 alumnos que respondieron la pregunta, solamente 82 de ellos habían participado en una asociación estudiantil. El resto, 205 alumnos nunca había participado.

Como vemos en el grafico 1, las respuestas se dividen en un 29% que respondió “Sí” y 71% que respondió “No”.

El análisis que se puede sacar de estas respuestas es que existe poca participación del alumnado de nuestra facultad en asociaciones estudiantiles. 7 de cada 10 alumnos nunca ha participado, pero carecemos de información si la causa será por falta de motivación con respecto a los temas que abarcan las actuales asociaciones, o simplemente falta de oportunidades o información.

2. *¿Qué actividades haces para diferenciarte del resto de tus compañeros en términos laborales?*



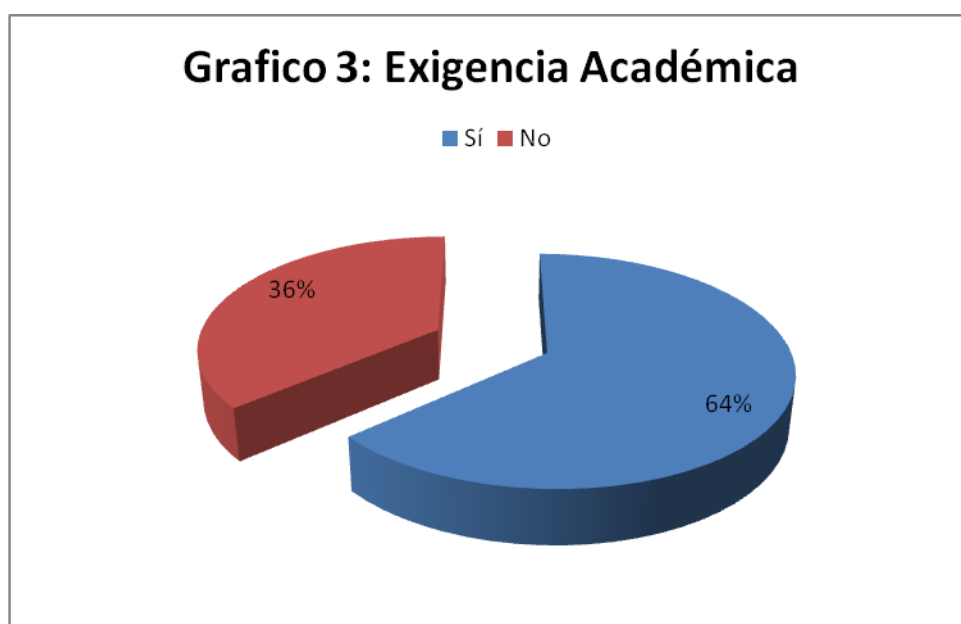
En esta pregunta, los alumnos podían elegir más de una opción, es decir, si alguien se diferencia del resto de sus compañeros en deporte y acción social, entonces puede marcar ambas alternativas

De los 287 alumnos que respondieron esta pregunta, 117 de ellos se diferencian del resto de sus compañeros en términos laborales gracias a su conocimiento en idiomas. 81 de ellos trata de hacerlo mediante ayudantías, mientras que 38 de ellos lo hace participando en asociaciones estudiantiles. Los alumnos que hacen deporte y se tratan de diferenciar de esa manera son 91, mientras que 43 de ellos lo hace mediante estudios de intercambio. La participación en acción social tiene 78, y 49 de ellos no hace ningún tipo de actividad para diferenciarse de sus compañeros de carrera.

En la opción “Otra”, nos encontramos con 42 respuestas, siendo la participación en Música, Asesorías, Clases Particulares, Nexo-colegios, Trabajo part-time o Scout las más repetidas.

Estas respuestas, nos muestran que la mayoría de los alumnos no se conforman con solamente las clases que reciben en las facultad, sino que quieren poder diferenciarse de sus propios compañeros y poder mostrar su propia identidad. Solamente el 17% no trata de diferenciarse.

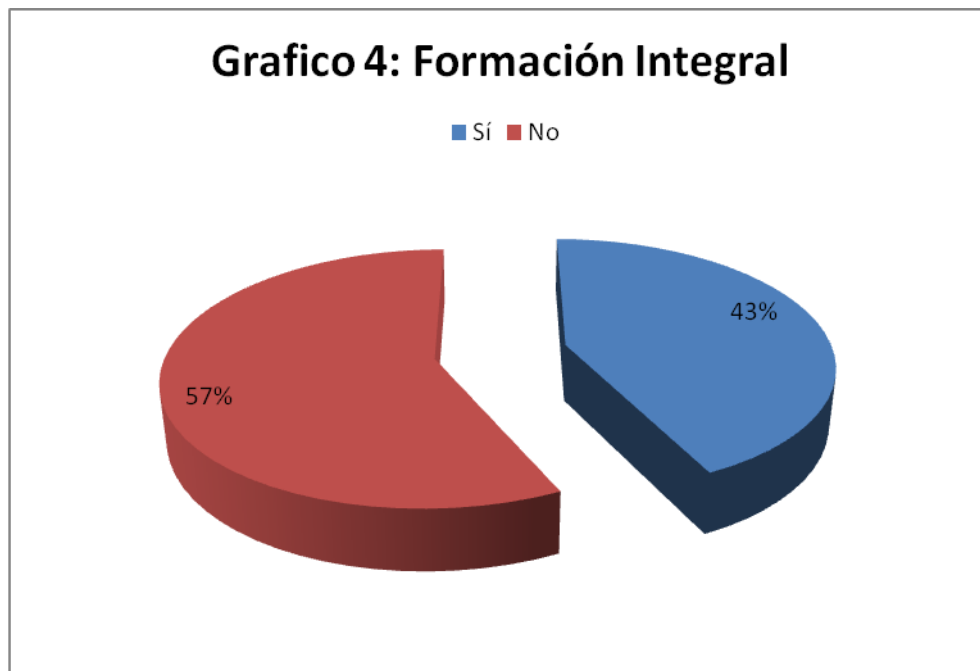
3. *¿Crees que FEN a través de tu exigencia académica, deja espacios para desarrollar otras habilidades?*



De los 287 alumnos que contestaron esta pregunta, 182 de ellos respondieron que “Sí”, mientras que 105 de ellos respondió que “No”. En términos porcentuales puedo decir que 64% cree que la exigencia académica de la FEN deja espacios para desarrollar otras habilidades, mientras que el 36% cree que FEN no deja espacios debido a elevada carga académica.

De esta manera podemos apreciar que existe una leve tendencia de los alumnos a pensar que la FEN les deja espacios para su desarrollo personal, pero eso no implica que se los esté dando. En la siguiente pregunta del cuestionario veremos si efectivamente los alumnos creen recibir una educación integral por parte de la facultad.

4. ¿Crees que la FEN te da la oportunidad de una formación integral en su malla curricular?



De los 287 alumnos que contestaron esta pregunta, 123 de ellos respondieron que “Sí”, mientras que 164 de ellos dijeron que “No”. En términos porcentuales podemos ver en el Grafico 4, que el 43% cree que la FEN si da una formación integral, y el 57% de los alumnos, cree que la FEN no da una formación integral.

De esta manera concluimos que los alumnos mayoritariamente piensan que la FEN no les entrega una formación integral, por lo que si se complementa con las preguntas anteriores de este cuestionario, los alumnos andan buscando maneras de diferenciarse y capacitarse de diferentes maneras para poder llegar bien preparados al mundo laboral.

En esta parte del cuestionario, los alumnos tienen que leer este corto párrafo para luego responder las preguntas 5, 6 y 7.

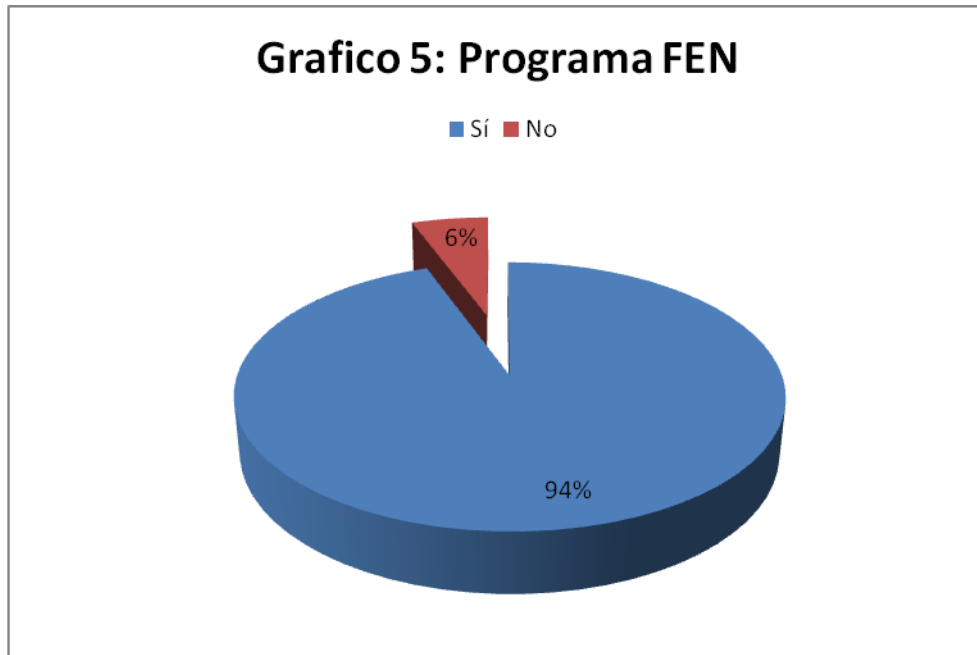
En varias de las universidades más prestigiosas del mundo existen programas en donde el alumno tiene que integrarse obligatoriamente los dos primeros años de la carrera a algún tipo de asociación estudiantil dentro de la universidad para así desarrollar otro tipo de habilidades como liderazgo gerencial, negociación, manejo de presión, toma de decisiones, diseño y gestión de proyectos, iniciativa y espíritu emprendedor, entre muchas otras

La idea es que los alumnos participen activamente en diversas actividades de su propio interés y así contribuir a la Facultad con diversas actividades anuales de cada asociación.

Ejemplo de asociaciones existentes:

- *Ayuda para iniciativas PYMES de alumnos*
- *Contactos con empresas*
- *Cine*
- *Debates*
- *Música*
- *Ski Club*
- *Bar Universitario*
- *Organizador de Charlas de empresarios*
- *Deportes Extremos*
- *Ayuda a alumnos de intercambio*
- *Moda*
- *Trabajos Comunitarios*
- *Fiestas Universitarias*

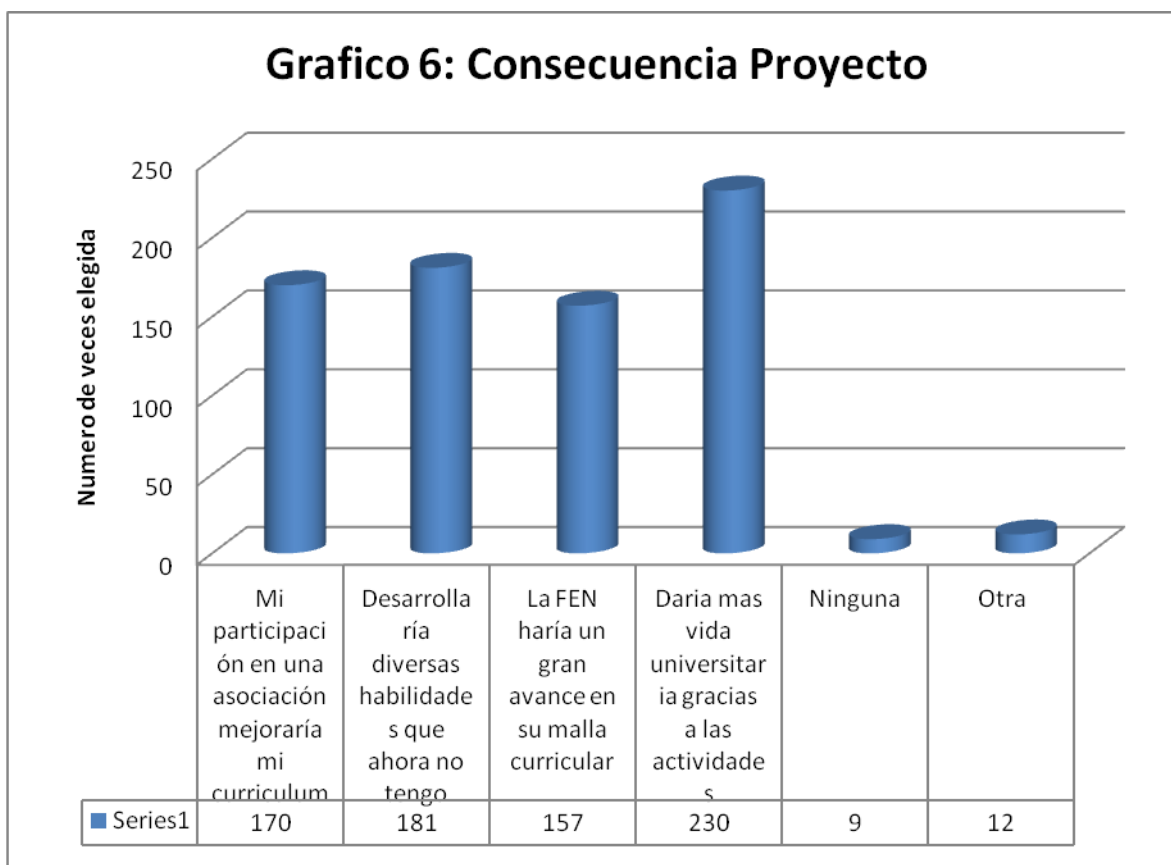
4. *¿Te gustaría que un programa parecido fuese considerado dentro de la malla curricular de FEN?*



De los 287 alumnos que respondieron esta pregunta, 271 de ellos dijeron que “Sí” mientras que solamente 16 de ellos dijo que “No”. En términos porcentuales puedo decir que el 94% de los alumnos le gustaría que un programa parecido fuese considerado dentro de la malla curricular de la FEN, mientras que el 6% no le gustaría.

Estos resultados nos muestran que podría existir una buena acogida por parte de los alumnos a un proyecto que tuviese este tipo de características.

5. Marca en los aspectos que tú crees que ocurrirían al implementar este proyecto en la FEN



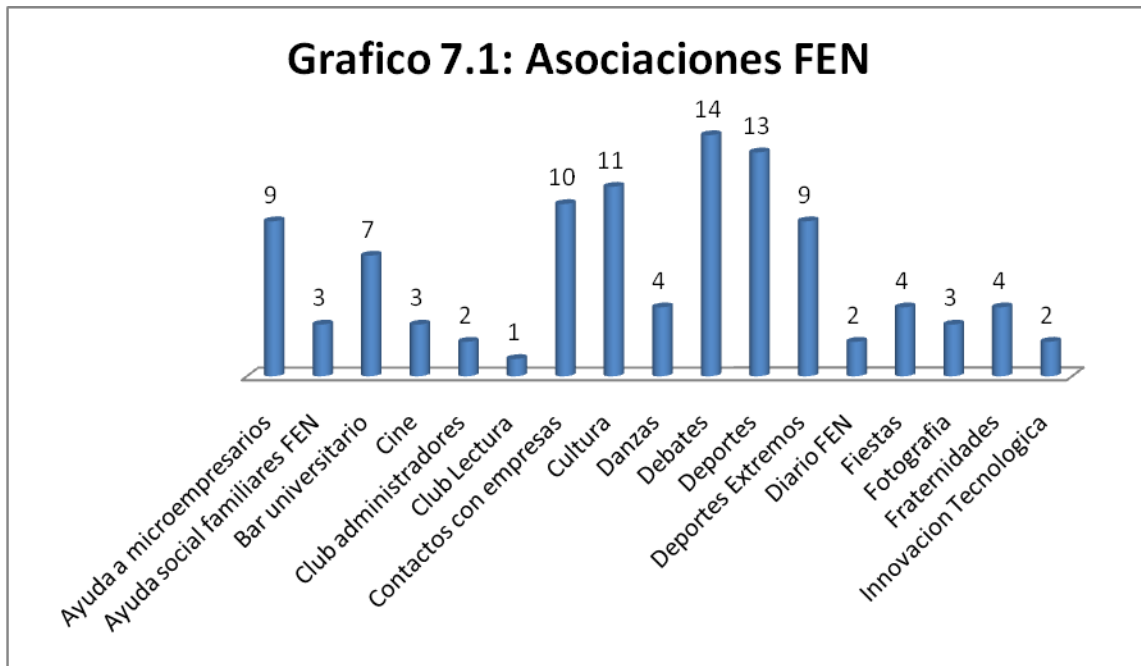
En esta pregunta, los alumnos podían elegir más de una opción, ya que el proyecto puede tener más de una consecuencia.

De los 287 alumnos que contestaron esta pregunta, el 59% cree que su participación en una asociación mejoraría sus curriculum, y el 63% de ellos, cree que desarrollarían diversas habilidades que ahora no tienen. Por otro lado, el 55% de los alumnos cree que la FEN haría un gran avance en su malla curricular mientras que el 80% cree que este proyecto le daría más vida universitaria gracias a las actividades. Solamente el 3% cree que no habrá ninguna consecuencia y el 4% piensa que habrá otras consecuencias tales como una mejor red de contactos, más compromiso de los alumnos con la facultad, una mejor integración de los alumnos nuevos a la escuela y una formación integral de los alumnos.

6. *¿Qué tipo de asociación crearías tú?*

Esta pregunta era contestada de manera libre por los alumnos. De los 287 alumnos que finalizaron el cuestionario, 178 de ellos dieron ideas sobre posibles asociaciones que ellos podrían crear en caso de que este proyecto se implementara en la FEN.

Tras obtener los resultados, agrupe todas las respuestas en asociaciones que tuviesen alguna semejanza, hasta obtener 34 asociaciones. Los gráficos 7.1 y 7.2 muestran las asociaciones finales son el número de veces que fueron mencionados.

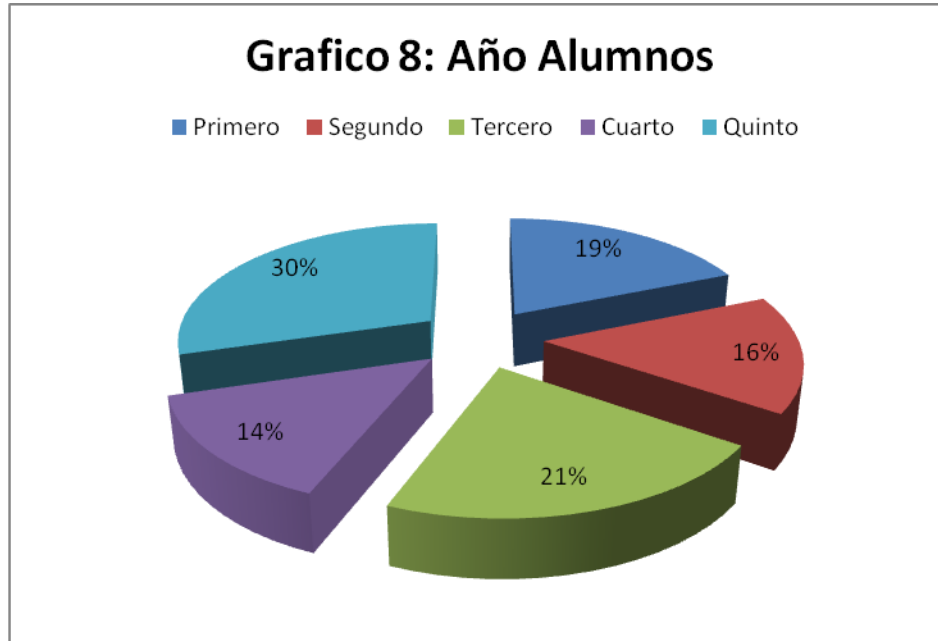




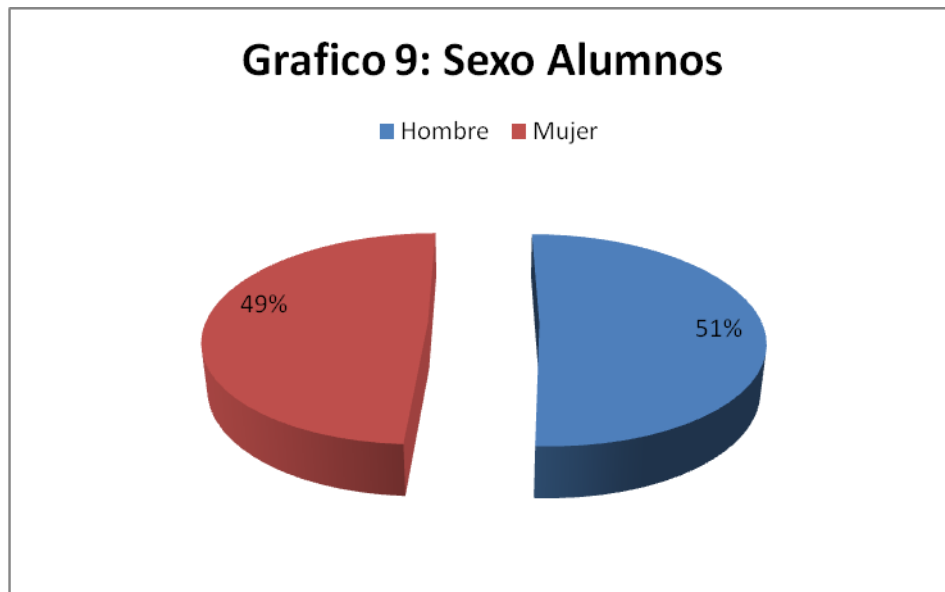
De las 178 ideas de asociaciones nuevas, podemos encontrar como las más populares; “Ayuda a Microempresarios”, “Bar Universitario”, “Contactos con Empresas”, “Cultura”, “Debates”, “Deportes”, “Deportes Extremos”, “Música”, “Organización de Charlas”, “Pymes de Alumnos FEN” y “Trabajo Social y Comunitario”

Lo interesante de las respuestas que se aprecian en los gráficos, es que hay de todo tipo de asociaciones. Es decir, unas que quieren ayudar a la comunidad, otras para el desarrollo personal, otras netamente recreativas. Esto demuestra que existen diferentes intereses en los alumnos de la facultad.

7. *¿En qué año de la carrera te encuentras?*



8. *Sexo*



En esta sección del cuestionario, demostramos que los alumnos encuestados son de diferentes edades y sexo, por lo que es una muy buena representación del alumnado FEN

CAPITULO: V

PROPUESTA ASOCIACIONES ESTUDIANTILES EN

FACULTAD ECONOMIA Y NEGOCIOS: CLUBES

FEN

V.1 Resumen Ejecutivo de Clubes FEN

V.2 Objetivos Generales de Clubes FEN

V.3 Antecedentes Generales de los Participantes

V.4 Antecedentes Generales de los Clubes FEN

V.5 Periodo de Reclutamiento

V.6 Control de Metas y Objetivos

V.7 Carga Académica

V.1. RESUMEN EJECUTIVO DE CLUBES FEN

Este proyecto, al cual llamaremos “Clubes FEN” de aquí hacia adelante, consta en la formación de diversos Clubes compuestos de alumnos de la Facultad Economía y Negocios de la Universidad de Chile. Estos Clubes pueden ser de diferente índole, desde culturales, deportivos, sociales, laborales, etc. La idea que cada Club tenga diversas actividades anuales para fomentar su tópico, y así lograr una vida universitaria diversa y entretenida, en donde los protagonistas sean los mismos alumnos, y a la vez ellos aprendan ciertas habilidades gerenciales importantes para su futuro.

V.2. OBJETIVOS GENERALES DE CLUBES FEN

1. Lograr que los alumnos tenga la oportunidad de desarrollar las habilidades gerenciales desde el primer año de la carrera de un modo real y educativo. Dentro de las habilidades que se buscan mejorar están:
 - Liderazgo Gerencial
 - Negociación
 - Manejo de presión
 - Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones
 - Solucionar problemas
 - Toma de decisiones
 - Trabajo en equipo
 - Diseño y gestión de proyectos
 - Iniciativa y espíritu emprendedor

2. Lograr que la Facultad Economía y Negocios facultad sea reconocida en el ámbito universitario como una de las con mejor vida universitaria. Todo esto gracias al aporte activo de los Clubes FEN, teniendo una vida universitaria llena de actividades a lo largo de todo el año, las cuales tendrán como protagonistas intelectuales a los mismos alumnos de la facultad.
3. Mediante la participación de los alumnos en los Clubes FEN, ellos podrán lograr un plus en su curriculum. De esta manera se podrán diferencia a su manera del resto de sus compañeros de la facultad, como también tendrán un peso extra frente a ingenieros comerciales egresados de otras universidades que no tuvieron participación en ninguna de estas asociaciones.
4. Se lograra un avance importante en la Malla Curricular, en cuando a pasar de tener solamente espacios educativos teóricos, a otros mucho más prácticos en donde logran sacar a Ingenieros Comerciales mucho mas íntegros en cuanto a su formación.

V.3. ANTECEDENTES GENERALES DE LOS PARTICIPANTES

Los Clubes FEN estarán compuestas por alumnos cursando segundo semestre hasta los que están terminando el quinto semestre de Ingeniera Comercial.

Las razones de acotar la participación de alumnos de los primeros años se debe a que ellos son los que vienen con todas las ideas nuevas y expectativas al entrar a la Universidad. La idea es poder aprovechar ese ímpetu de los jóvenes y hacer que aporten sus ideas en sus respectivas Clubes.

Por otro lado, solamente serán partícipes de esta iniciativa los alumnos de Ingeniería Comercial, dado que al ser ellos los estudiantes que tienen cursos como Gestión y Empresa, Teoría de la Empresa y la Organización y Dirección de Empresas en donde se les enseña sobre el mundo gerencial y la importancia de adquirir ciertas habilidades, estarían en línea con uno de los objetivos generales de Clubes FEN, que es desarrollar diversas habilidades gerenciales en los alumnos. No obstante creo que después de cierta evaluación de la iniciativa, se podría ampliar la participación a alumnos de Ingeniería en Información y Control de Gestión en este proceso.

V.4. ANTECEDENTES GENERALES DE LOS CLUBES

Cada Club estará compuesto por 20 alumnos cada uno. La idea es lograr entre 20 y 30 Clubes dentro de la Facultad, por lo tanto al ser alrededor de 250 alumnos por generación, tendríamos un promedio de 25 Clubes.

Cada Club debe tener un orden jerárquico de puestos de trabajo, es decir tiene que tener un Presidente, Vice-Presidente, Tesorero, entre muchos otros puestos los cuales dependen del tópico de cada Club. Obviamente los alumnos de cuarto y quinto semestre tendrán los puestos de mayor importancia debido a su experiencia de un año en la institución.

Cada Club debe al menos hacer una actividad al año para fomentar su tópico al resto de los alumnos de la facultad. Para ello, cada club tendrá su día programado con anterioridad en donde realizaran actividades durante toda la jornada.

V.5. PERIODO DE RECLUTAMIENTO

Debido a que solamente se admitirán 20 alumnos por Club, cada año dependiendo de cuantos integrantes pasen a sexto semestre de la carrera y tendrán que abandonar el Club, éstos tienen que hacer un reclutamiento de alumnos que estén próximos a pasar a su segundo semestre de la carrera.

Se creara especialmente un día, en donde todos los Clubes se presentaran, y trataran de fomentar el ingreso a su institución. La idea es que de acuerdo a la demanda que tengan los Clubes, ellos tengan que hacer un sistema de reclutamiento para elegir a sus nuevos integrantes.

V.6. CONTROL DE METAS Y OBJETIVOS

Todo Club debe tener metas y objetivos claros cada año. Para controlar esta situación y el normal funcionamiento de la institución, es que cada Club tendrá un profesor guía, el cual los ira

recomendando en ciertos aspectos. Tendrán reuniones con su profesor guía como si fuese una reunión de gerentes con los principales accionistas de una compañía, en donde los gerentes tienen que rendir cuentas ante los dueños de ésta.

El profesor a su vez, hará un informe a la Escuela, detallando todo lo relevante en cuanto el funcionamiento de cada Club y los progresos o dificultades ocurridos cada año.

V.7. CARGA ACADEMICA

La participación en los Clubes tendrá para los alumnos una carga académica correspondiente a 5 U.D. por semestre. No obstante, esta carga académica no llevara calificación, sino que tendrá el mismo sistema que las Practicas Profesionales para los alumnos de la Mención Administración, en donde habrá un encargado general de los Clubes que recibirán el informe de cada profesor guía mas otro informe personal del alumno contando sus responsabilidades dentro de cada Club y sus avances en la materia personal.

CAPÍTULO VII:
CONCLUSIONES

VI. Conclusiones Finales del Estudio.

VI.1. CONCLUSIONES FINALES DEL ESTUDIO

A través de esta investigación nos dimos cuenta que durante la vida universitaria, el alumno debe saber aprovechar al máximo la educación que recibe por parte de su universidad, y a la vez tratar de poder diferenciarse del resto de sus compañeros en muchas otras actividades que se podrían hacer. Es por ello que participar en una asociación estudiantil, que ayude a potenciar la formación del estudiante y le permita desarrollar habilidades, asumir responsabilidades, aplicar los conocimientos teóricos aprendidos, desarrollar su personalidad, adquirir experiencia, establecer redes de contacto, etc., permiten crear un perfil de profesional que posee mayores ventajas competitivas.

Durante el marco teórico estudiamos que la Declaración de Bolonia, busca que las asignaturas deberían empezar a hacerse en función de las competencias que deberían alcanzar los alumnos, usando metodologías activas que permiten que los mismos estudiantes sean partícipes de los procesos de aprendizaje. Clubes FEN y en general la participación de cualquier alumno en una asociación estudiantil, es acorde a estos puntos de la Declaración de Bolonia pues permite a los alumnos el desarrollo de habilidades específicas y lo sitúa en una posición privilegiada en la participación del proceso de aprendizaje.

Por otro lado reformas planteadas por la Declaración de Bolonia apuntan a estandarizar el sistema de educación superior, lo que llevo a que el Proyecto Tuning a concluir que dentro de las 30 competencias que todo titulado universitario habría de adquirir. Dentro de estas 30 competencias, podemos identificar 6 de ellas que la participación en una asociación estudiantil te da la posibilidad de desarrollar más en profundidad. Estas son el liderazgo, capacidad de adaptarse a nuevas situaciones, resolución de problemas, trabajo en equipo, diseño y gestión de proyectos e iniciativa y espíritu emprendedor. Más en profundidad nos podemos dar cuenta que 2 de estas 6 competencias (resolución de problemas y capacidad de adaptarse a nuevas situaciones) se encuentran dentro de las 5 más importantes calificadas en la investigación realizada por el Proyecto Tuning. Esto demuestra la importancia de promover la participación de los alumnos en este tipo de actividades y no solo quedarse con las otras formas de educación como por ejemplo la sala de clases o taller de habilidades.

Si bien es cierto que en Chile la libertad de asociación en materia de asociaciones universitarias no está desarrollada debido a que en general los Centros y Federaciones de Estudiantes tratan de englobar todo tipo de actividades en una sola organización, con su discurso de ser democrática y representativa, dejan a muchos estudiantes sin poder participar y desarrollar sus proyectos debido a que no son compatibles ni van con las políticas generales de la federación general. Clubes FEN, le da la posibilidad a los estudiantes de nuestra Facultad de obtener libertad de asociación y así poder organizar proyectos de diferentes temas y fines. La encuesta a los alumnos FEN demostró que estos tienen diferentes intereses en cuanto a proyectos y gustos, por lo tanto es no representativo tener una sola organización que represente a toda la escuela.

Esta demostrado a lo largo de este trabajo que una participación da múltiples beneficios a los alumnos en cuanto al desarrollo de habilidades, y si lo complementamos con la entrevista a la Head-hunter Carelia Arriagada, las falencias de nuestros compañeros de facultad al momento de salir al mercado laboral, pueden ser eliminadas con la participación de alumnos en asociaciones.

Nuestra investigación no fue fácil. Los cambios en la educación superior son muy recientes en el tema de desarrollo de habilidades, por lo tanto muy escasa. Por otro lado los programas asociaciones como la de ESSEC, son populares en Europa y Estados Unidos, pero todavía no existe la idea o el concepto para poder traer algún programa semejante como Clubes FEN a Chile.

Finalmente mediante este estudio quisimos plantear ciertas inquietudes sobre las participación de alumnos en asociaciones estudiantiles como aporte a la preparación del Ingeniero Comercial, esperando que en futuras investigaciones se realice un seguimiento a un grupo de alumnos que si hayan podido participar libremente de sus proyectos y organizar temas de acuerdo a sus propios intereses para así contar con un monitoreo constante y comparar en forma cuantitativa lo adquirido en situaciones con y sin estas experiencias en asociaciones.

CAPÍTULO VII

BIBLIOGRAFÍA

VII.1. Libros.

VII.2. Revistas/Diarios/Papers/Páginas Web.

VII.3. Citas Bibliográficas.

VII.1. LIBROS

1. Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior. Libro “COOPERACIÓN, MOVILIDAD ESTUDIANTIL E INTERCAMBIO ACADÉMICO”. Una propuesta de la ANUIES, Diciembre 1999

VII.2. REVISTAS/DIARIOS/PAPERS/PÁGINAS WEB

1. THE WALL STREET JOURNAL, en <http://online.wsj.com/public/us> (visita, 3 de septiembre del año 2008)
2. MARDIS DE L'ESSEC, en <http://www.mardis-essec.com/> visita, 16 de agosto del año 2008
3. DECLARACION MUNDIAL SOBRE LA EDUCACION SUPERIOR EN EL SIGLO XXI DE UNESCO, en http://www.unesco.org/education/educprog/wche/declaration_spa.htm (visita, 12 de agosto de año 2008)
4. DECLARACION DE BOLONIA, en http://www.eshiru.com/files/declaracion_bolonia.pdf (visita, 26 de septiembre del año 2008)
5. PROYECTO TUNING, en <http://unideusto.org/tuning/> (visita, 2 de octubre del año 2008)
6. PROYECTO TUNING LATINOAMERICA, en <http://tuning.unideusto.org/tuningal/> (visita 15 de octubre del año 2008)
7. WIKIPEDIA, THE FREE ENCYCLOPEDIA, en es.wikipedia.org/wiki/Centro_de_estudiantes (visita el 4 de diciembre de 2008)
8. ESSEC MBA, en <http://www.essec.edu/> (visita el 3 de agosto del año 2008)

VII.3. CITAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Bento, A. Cruz, A. Pagani, R. (2005). Nuevas Claves para la Docencia Universitaria: En el Espacio Europeo de Educación Superior. Madrid: Narcea
2. Hax, A.C y Majluf, N. (2004). Estrategias para el Liderazgo Competitivo: De la Visión a los Resultados. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A.
3. Brunner Ried, J.J. “Discurso Inauguración Concurso de Especialización en la Docencia Universitaria” Intervención en Universidad de Chile, Santiago, julio 7 de 1995
4. CARELIA ARRIAGADA, Sicologa Laboral y Head-hunter Chile Training
5. MARIE SARDA. Estudiante de ESSEC MBA, quien participo en Bureau des Sports du Groupe ESSEC
6. LAURE BELLEFLEUR. Estudiante de ESSEC MBA quien participo en Les Mardis de l'ESSEC
7. DELPHINE LEFEVRE. Coordinadora de Intercambio ESSEC MBA

CAPITULO: VIII

ANEXOS SEMINARIO DE TITULO

VIII.1 Ranking The Wall Street Journal

VIII.2 Encuesta Alumnos FEN

VIII.1. RANKING THE WALL STREET JOURNAL

Where the Schools Rank

Results for the three categories of business schools in The Wall Street Journal/Harris Interactive annual survey of corporate recruiters

NATIONAL RANKING

This ranking is based on how recruiters rated each school on 21 attributes, their future plans to recruit at the school, and the number of survey respondents who said they had recruited recently at the school. These schools enjoy a national reputation and tend to draw recruiters from many of the same companies, usually large national and multinational firms that pay high starting salaries.

2007 RANK	2006 RANK	UNIVERSITY (BUSINESS SCHOOL)
1	2	Dartmouth College (Tuck)
2	5	University of California, Berkeley (Haas)
3	4	Columbia University
4	10	Massachusetts Institute of Technology (Sloan)
5	3	Carnegie Mellon University (Tepper)
6	8	University of North Carolina, Chapel Hill (Kenan-Flagler)
7	1	University of Michigan (Ross)
8	9	Yale University
9	11	University of Chicago
10	13	University of Virginia (Darden)
11	7	University of Pennsylvania (Wharton)
12	6	Northwestern University (Kellogg)
13	12	Duke University (Fuqua)
14	14	Harvard University
15	19	University of California, Los Angeles (Anderson)
16	16	Cornell University (Johnson)
17	17	New York University (Stern)
18	15	University of Southern California (Marshall)
19	18	Stanford University

INTERNATIONAL RANKING

This ranking is based on how recruiters rated each school on 21 attributes, their future plans to recruit there, and the number of companies hiring a high percentage of the school's graduates for jobs outside the U.S.

2007 RANK	2006 RANK	UNIVERSITY (BUSINESS SCHOOL)
1	1	ESADE
2	2	IMD
3	4	London Business School
4	3	IPADE
5	8	Massachusetts Institute of Technology (Sloan)
6	6	Columbia University
7	-	Essec
8	7	Tecnológico de Monterrey (EGADE)
9	16	HEC Paris
10	5	Thunderbird
11	13	York University (Schulich)
12	9	University of Western Ontario (Ivey)
13	14	University of Chicago
14	12	Instituto de Empresa
15	18	Insead
16	17	University of Pennsylvania (Wharton)
17	21	Bocconi University
18	19	Erasmus University (Rotterdam)
19	15	IESE
20	-	Northwestern University (Kellogg)
21	20	Harvard University
22	-	New York University (Stern)
23	-	University of Oxford (Saïd)
24	22	University of Toronto (Rotman)
25	24	Stanford University

REGIONAL RANKING

This ranking is based on how recruiters rated each school on 21 attributes, their future plans to recruit there, and the number of survey respondents who said they had recruited recently at the school. These schools tend to draw many of their recruiters from their local regions.

2007 RANK	2006 RANK	UNIVERSITY (BUSINESS SCHOOL)
1	3	Brigham Young University (Marriott)
2	7	Wake Forest University (Babcock)
3	2	Ohio State University (Fisher)
4	6	University of Rochester (Simon)
5	15	Indiana University (Kelley)
6	13	University of Florida (Warrington)
7	9	Louisiana State University (Ourso)
8	20	Emory University (Goizueta)
9	10	University at Buffalo/SUNY
10	8	University of Maryland (Smith)
11	1	Thunderbird
12	4	Purdue University (Krannert)
13	19	Georgetown University (McDonough)
14	28	University of Notre Dame (Mendoza)
15	21	Vanderbilt University (Owen)
16	14	University of Miami
17	17	College of William and Mary (Mason)
18	5	Michigan State University (Broad)
19	18	University of Texas, Austin (McCombs)
20	12	University of Denver (Daniels)
21	35	Babson College (F. W. Olin)
22	29	Southern Methodist University (Cox)
23	31	Texas A&M University (Mays)
24	23	Pennsylvania State University (Smeal)
25	37	Boston University
26	22	University of Washington
27	27	Fordham University
28	-	University of Missouri, Columbia
29	34	University of California, Davis
30	44	Boston College (Carroll)
31	16	University of Iowa (Tippie)
32	25	University of Wisconsin, Madison
33	26	Rice University (Jones)
34	43	University of Georgia (Terry)
35	30	Arizona State University (Carey)
36	-	American University (Kogod)
37	42	Georgia Institute of Technology
38	40	University of Minnesota (Carlson)
39	39	Rutgers, the State University of New Jersey
40	32	University of Utah (Eccles)
41	46	University of Pittsburgh (Katz)
42	38	University of California, Irvine (Merage)
43	33	University of Arizona (Eller)
44	45	Pepperdine University (Graziadio)
45	41	George Washington University
46	36	Washington University (John M. Olin)
47	47	University of Illinois, Urbana-Champaign
48	-	Tulane University (Freeman)
49	49	University of South Carolina (Moore)
50	48	University of Colorado, Boulder (Leeds)
51	51	University of Connecticut

VIII.2 ENCUESTA ALUMNOS FEN



Encuesta Alumnos FEN

Abandonar->

Continuaré más tarde

Preguntas

*1. ¿Participas o haz participado en alguna asociación estudiantil (Centro de Alumno, Centro Deportivo, Pastoral, AIESEC, etc.) dentro de FEN?

- Sí
 No

*2. ¿Qué actividades haces para diferenciarte con el resto de tus compañeros en términos laborales?

- Idioma
 Ayudantía
 Asociaciones Estudiantiles
 Deportes
 Intercambio
 Acción Social
 Ninguna
 Otro (Por favor especifique)

*3. ¿Crees que FEN a través de su exigencia académica, deja espacios para desarrollar otras habilidades?

- Sí
 No

*4. ¿Crees que FEN te da la oportunidad de una formación integral dentro de su malla curricular?

- Sí
 No

En varias de las universidades más prestigiosas del mundo existen programas en donde el alumno tiene que integrarse obligatoriamente los dos primeros años de la carrera a algún tipo de asociación estudiantil dentro de la universidad para así desarrollar otro tipo de habilidades como liderazgo gerencial, negociación, manejo de presión, toma de decisiones, diseño y gestión de proyectos, iniciativa y espíritu emprendedor, entre muchas otras.

La idea es que los alumnos participen activamente en diversas actividades de su propio interés y así contribuir a la Facultad con las actividades anuales de cada asociación.

Ejemplo de asociaciones existentes:

- Ayuda para iniciativas Pymes de alumnos
- Contactos con empresas
- Cine
- Debates
- Música
- Ski Club
- Bar Universitario
- Organizadores de charlas de empresarios
- Deportes Extremos
- Ayuda a Alumnos de Intercambio
- Moda
- Trabajos Comunitarios
- Fiestas Universitarias

*5. ¿Te gustaría que un programa parecido fuese considerado dentro de la malla curricular de FEN?

- Sí
 No

6. Marca en los aspectos que tu cree que ocurrirían al implementar este proyecto en FEN

- Mi participación en una asociación mejoraría mi Currículum
 Desarrollaría diversas habilidades que ahora no tengo
 La Facultad haría un gran avance en un malla curricular
 Daría más vida universitaria a la Facultad con las actividades de cada asociación
 Ninguna
 Otro (Por favor especifique)

7. Qué tipo de asociación crearías tu?

DATOS PERSONALES

*8. En qué año de la carrera te encuentras?

- Primero
- Segundo
- Tercero
- Cuarto
- Quinto

*9. Sexo

- Hombre
- Mujer

Pag. 1 / 1

GRATIS, lanza ilimitadas encuestas,
de hasta 100 respuestas cada una.

Fin->

powered by:
encuestafacil.com