



Departamento de Economía

Working Paper Series

Validación del Perfil del Economista USACH 2010

Autores: V. Salas O., M. Gaymer C. y D. Cooper V.

WP 2011 - N° 06

"Validación del Perfil del Economista USACH 2010"¹

Víctor Salas Opazo²
Mario Gaymer Cortes³
David Cooper Valenzuela⁴
Departamento de Economía
Universidad de Santiago de Chile

Resumen

La generación de economistas en Chile se realiza, a nivel de pregrado, a través de la carrera de Ingeniería Comercial (IC). Este estudio está orientado a la validación del Perfil de egreso del Ingeniero comercial mención Economía de la Universidad de Santiago de Chile generado en el Departamento de Economía de dicha Universidad. Se validó con un conjunto de economistas relevantes en el mercado nacional de destacados empleadores de economistas y de empleadores de ingenieros comerciales mención economía de la USACH. Los resultados permiten configurar un perfil de egreso con contenidos centrados en econometría, micro y macroeconomía y matemáticas; desarrollo de habilidades del tipo aplicado a problemas económicos reales con manejo de tics y pensamiento analítico y crítico; generación de competencias profesionales tales como la modelación de situaciones desde la teoría económica y el manejo del idioma inglés; e impulso de valores y actitudes centradas en la promoción de la eficiencia, la responsabilidad profesional y el comportamiento ético.

Palabras Claves: Demanda de Economistas; Educación; Función de producción; Demanda de Trabajo; Mercado laboral profesional; Especialización profesional.

Clasificación JEL: A11; D24; H52; I21; I23; J24; J44

¹ Este artículo se enmarca en las actividades del proyecto de desarrollo de la docencia: "Estudio y definición del perfil de egreso para la carrera de Ingeniería Comercial en su mención Economía, y propuestas para un rediseño curricular basado en competencias", financiado por la Vicerrectoría Académica de la Universidad de Santiago de Chile. Recibió los comentarios y observaciones de otros académicos del Departamento de Economía. Cualquier error es, sin embargo, de responsabilidad de los autores.

² Doctorandus en Ciencias Económicas, Katholieke Universiteit te Leuven, Bélgica y Profesor Titular del Departamento de Economía de la Universidad de Santiago de Chile.

³ Magíster en Evaluación Socioeconómica de Proyectos y Profesor Titular del Departamento de Economía de la Universidad de Santiago de Chile.

⁴ Magíster en Educación, Universidad de Santiago de Chile y Profesor Titular del Departamento de Economía de la Universidad de Santiago de Chile.

Correspondencia a: Departamento de Economía, Universidad de Santiago de Chile. Av. Bernardo O'Higgins 3363. Santiago, Chile 562-718-0769. Dirección electrónica: victor.salas@usach.cl

Introducción

Las características de un nuevo Perfil de Egreso para la carrera de Ingeniería Comercial en Economía de la Universidad de Santiago de Chile fueron determinadas en un proceso de estudio⁵ destinado a tal fin. El trabajo se inicia con la elaboración de una Propuesta inicial (Perfil de Egreso Deseado por los Académicos del Departamento de Economía) que posteriormente se somete a validación en el medio externo e interno.

La evaluación del perfil y los componentes⁶ propuestos en él, se realizó entrevistando a informantes calificados cuyas opiniones permiten reconocer lo que el mercado estima debe ser la formación de los futuros economistas de pregrado de esta Universidad. También se aplican encuestas para recoger las miradas internas a la carrera.

Con la colaboración de expertos (CICES-USACH) se diseñaron los instrumentos de medición (encuestas y entrevistas) que permiten recoger la visión sobre competencias deseables del egresado, proveniente de diversos grupos de informantes claves que se decidió consultar: economistas destacados, empleadores de economistas, empleadores de Ingenieros comerciales en economía de la USACH y a autoridades de la Universidad; y a muestras de ex alumnos titulados y alumnos del último año, a 2009, de Ingeniería Comercial en Economía de la Universidad⁷.

En el primer punto se presentan los Contenidos que cada grupo entrevistado/encuestado reconoce como más relevantes en la formación de economistas de pregrado. En el punto siguiente, se reseñan las habilidades que deben ser incorporadas en ese perfil de egreso; en el punto tres, las competencias que los entrevistados consideran muy importantes y los encuestados más pertinentes para el diseño de un nuevo perfil del Ingeniero Comercial en Economía; y en el punto cuarto se incorporan las actitudes y valores de mayor importancia para todos ellos. Se presenta enseguida una síntesis de la visión que en conjunto proyecta el conjunto de entrevistados externos (economistas relevantes, empleadores de economistas, empleadores de ingenieros comerciales mención economía de la USACH). En el punto sexto se recogen los complementos que titulados, alumnos y autoridades estiman deben incorporarse en el perfil de egreso en elaboración. Para cerrar el análisis, en el punto 7 se presenta una síntesis de la propuesta de nuevo Perfil de Egreso para los Ingenieros Comerciales mención Economía de la Universidad de Santiago de Chile.

⁵ En el informe del Proyecto "Estudio y definición del perfil de egreso para la Carrera de Ingeniería Comercial en su mención Economía, y propuestas para un rediseño curricular basado en competencias" de junio de 2010, de la Vicerrectoría Académica de la USACH se recogen todos los estudios y documentos realizados en el contexto de esta investigación.

⁶ Los componentes de un Perfil de Egreso de un Profesional son las Áreas principales de Conocimiento (áreas generales y de especialidad) que debe poseer; sus Habilidades-destrezas profesionales; las Competencias que domina; y las Actitudes y Valores que posee o presenta.

⁷ Se aplicaron entrevistas a 10 economistas relevantes, 9 empleadores de economistas en general y a 6 empleadores de IC en Economía egresados de la Universidad de Santiago de Chile. Además, se aplicaron encuestas a 52 ex-alumnos de un total de 225 titulados de la carrera de Ingeniería comercial mención Economía, desde 1989 a 2008 y 30 alumnos de último año de IC en Economía.

1. Los Contenidos en el Perfil

Los grupos consultados entregaron sus visiones respecto de los contenidos más relevantes para la formación de los Ingenieros Comerciales mención Economía. Tomando en cuenta tanto la confluencia y diversidad de opiniones en este estudio se buscará construir un perfil de egreso de estos profesionales.

En lo que sigue se presenta una síntesis de los contenidos que cada grupo entrevistado/encuestado reconoce como más relevantes en la formación de economistas de pregrado. En la primera columna del cuadro siguiente se incluye lo que se preguntó.

Cuadro 1. Contenidos del Perfil de Egreso del IC en Economía según Economistas Relevantes, Empleadores de Economistas y Empleadores de IC en Economía USACH

	ECONOMISTAS DESTACADOS		EMPLEADORES ECONOMISTAS		EMPLEADORES IC Economía USACH		TITULADOS	ALUMNOS
COMPONENTE DEL PERFIL DE EGRESO	Muy import	Importante	Muy import	Importante	Muy import	Importante	Pertinente	Pertinente
I. ÁREAS PRINCIPALES DE CONOCIMIENTO TITULADOS								
Formación en áreas generales:								
Ciencias Sociales	20%	40%	11%	44%	0%	20%	83%	89%
Matemáticas	90%	10%	89%	11%	80%	20%	94%	100%
Derecho (Comercial y Tributario)	0%	40%	11%	22%	0%	40%	69%	74%
Idioma inglés (orientado a la carrera Ingeniería Comercial)							90%	98%
Áreas empresariales	10%	50%	11%	11%	20%	20%	81%	85%
Formación en áreas de la especialidad:								
Procesamiento y análisis de la información económica (Estadística y Econometría).	90%	10%	100%	0%	60%	40%	96%	100%
Microeconomía (Teoría básica y áreas de aplicación, principalmente organización industrial, teoría financiera, evaluación de proyectos y economía internacional).	100%	0%	89%	11%	80%	20%	96%	100%
Macroeconomía (Teoría básica y áreas de aplicación, principalmente política macroeconómica, crecimiento y desarrollo económico).	100%	0%	89%	11%	80%	20%	94%	100%
Conocimientos acerca del contexto internacional de la economía.	80%	20%	44%	22%	40%	0%	88%	87%
Formación electiva en las áreas de: Economía Financiera, Organización Industrial, Crecimiento y Políticas Públicas u otras.	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	n.r.	94%	100%

Fuente: Entrevistas a Economistas y Empleadores y Encuesta a Titulados y Alumnos últimos años IC en Economía USACH, agosto-septiembre 2009.

Para la totalidad de los Economistas relevantes (ER) consultados (100%) es muy importante⁸ la microeconomía y la macroeconomía como contenidos básicos que deben dominar los economistas (ver cuadro 1). Específicamente, se reconocen como tales los dominios en teoría básica de la Microeconomía y en áreas de aplicación, principalmente organización industrial, teoría financiera, evaluación de proyectos y economía internacional; y en teoría básica de la Macroeconomía y sus áreas de aplicación, principalmente política macroeconómica, crecimiento y desarrollo económico.

Entre los contenidos generales la mayor parte de los ER (90%) destaca la importancia de las matemáticas y entre los contenidos instrumentales que debe dominar, hoy día, un Ingeniero Comercial en Economía, el 90% de ellos reconoce como muy importante el estudio de las herramientas provistas por la econometría y la estadística y en menor porcentaje (80%) los conocimientos acerca del contexto internacional de la economía.

⁸ Las respuestas de los entrevistados para calificar las variables del perfil de egreso se clasificaron en las siguientes cuatro categorías: muy importante, importante, deseable, no importante.

Sólo para el 20% de los ER entrevistados es importante el estudio de las Ciencias Sociales, mientras que son menos aún (10%) los que consideran importante que los economistas de pregrado estudien las áreas empresariales. Ninguno de ellos le concede relevancia al estudio del Derecho (comercial y tributario) en la formación del economista de pregrado. No se recogió opinión respecto a la formación en áreas electivas.

Los Empleadores de Economistas (EE) sostienen posiciones levemente diferentes al grupo anterior (ER) respecto de los contenidos básicos que deben poseer los Ingenieros Comerciales en Economía. Un 89% de los entrevistados estiman que es muy importante la microeconomía y la macroeconomía así como las matemáticas, mientras que en una opción más vinculada con la aplicación todos ellos (100%) valoran como muy importantes las herramientas provistas por la econometría y la estadística y el 44% estima muy importante los conocimientos acerca del contexto internacional de la economía. Se destaca que muy pocos (11%) consideran muy importante el dominio del derecho y de las áreas empresariales, lo mismo ocurre que el estudio de las Ciencias Sociales. En este caso, tampoco se pronuncian respecto la formación en áreas electivas.

La opinión de los empleadores de IC en Economía USACH (EI) presenta diferencias con los anteriores grupos entrevistados, asociadas talvez con el ámbito más de acción y toma de decisiones que caracteriza este conjunto de informantes claves. Para ellos los contenidos básicos que deben dominar los economistas son la microeconomía y macroeconomía, áreas consideradas como muy importantes por el 80% de los entrevistados. Igualmente para ellos es muy importante en 80% la matemática para la formación en contenidos generales del Ingeniero Comercial en Economía. Mientras que solo el 60% de ellos valoran como muy importante las herramientas provistas por la econometría y la estadística y el 40% estima muy importante los conocimientos acerca del contexto internacional de la economía. A la vez, sólo el 20% considera muy importante el dominio de las áreas empresariales. Se destaca también la ninguna relevancia que este grupo le otorga a las Ciencias Sociales y el Derecho en la formación del economista de pregrado. Tampoco este grupo se pronuncian respecto la formación en áreas electivas.

Las áreas de la especialidad en Economía que los Titulados encuestados estiman de mayor pertinencia para el nuevo perfil de egreso del economista, son las áreas de conocimiento relacionadas con el procesamiento y análisis de la información económica (Estadística y Econometría) y Microeconomía, ambas con 96% de aprobación. Mientras que, casi igualmente pertinentes (94%), son consideradas la Macroeconomía y la formación electiva en las áreas de Economía Financiera, Organización Industrial, Crecimiento y Políticas Públicas u otras. Con una pertinencia menor (89%) son calificados los conocimientos acerca del contexto internacional de la economía. Además encuentran que, para la formación general del Ingeniero Comercial mención Economía, es de alta pertinencia la enseñanza de Matemáticas (94%). El 69% encuentra pertinente para el perfil del Ingeniero Comercial en Economía la enseñanza del Derecho y la de las Ciencias Sociales (83%), mientras que también le conceden alta importancia relativa al idioma inglés (90%).

Los alumnos de los últimos cursos⁹ de IC en Economía encuestados encuentran que, para la formación general del Ingeniero Comercial mención Economía, es de mayor pertinencia la enseñanza de Matemáticas (100%) y del idioma inglés (98%). Le conceden importancia relativa a las Ciencias Sociales (89%) y a las áreas empresariales (85%), mientras que la menor importancia para ellos la tiene el Derecho (74%). A su vez se observa que los alumnos encuestados prácticamente no discriminan entre las distintas áreas de contenidos en la especialidad en Economía. Estiman a casi todas ellas de mayor pertinencia para el nuevo perfil del economista. Para ellos, tienen pertinencia al 100% la Macroeconomía, la Microeconomía, la Estadística y la Econometría y la formación en las áreas electivas como Economía Financiera, Organización Industrial, Crecimiento, Políticas Públicas u otras.

Las autoridades de la Universidad entrevistadas en este estudio se refieren a las áreas de contenidos como adecuadas, sin embargo plantean algunos reparos, como la falta de conocimientos sobre la realidad nacional, la economía social, el emprendimiento, el área empresarial (que sepan construir planes de negocio). Además en la evaluación de programas sociales y de inversión privada, plantean que debe existir una diferenciación entre ambas, ya que es distinto, si se quiere enfocar al tema público, entregar las herramientas adecuadas para este fin (por ejemplo evaluación de proyectos sociales), y para la evaluación de proyectos privados, entregar herramientas modernas y no tan solo el VAN y la TIR.

2. Las Habilidades en el Perfil

En este punto se presenta una síntesis de las habilidades y destrezas que cada grupo entrevistado/encuestado reconoce como más relevantes en la formación de economistas de pregrado. En la primera columna del cuadro siguiente se incluye lo que se preguntó.

La capacidad de aplicar conocimientos a problemas económicos reales es la habilidad que la mayor proporción (90%) de economistas relevantes (ER) consultados considera como muy importante. A la vez, la capacidad de pensamiento analítico y crítico para investigar situaciones de la realidad económica, social y empresarial, orientado a la acción es considerada como muy importante por el 80% de ellos. Otra habilidad que consideran muy importante en la formación del economista de pregrado, es el manejo de tecnologías de la información, comunicación y software especializado (70%).

⁹ La encuesta se aplicó a un grupo de alumnos de 4º y 5º año de Ingeniería Comercial, mención Economía y a un grupo de recién titulados, al segundo semestre de 2008 y primero de 2009.

Cuadro 2. Habilidades y destrezas del Perfil de Egreso del IC en Economía, según Economistas Relevantes, Empleadores de Economistas y Empleadores IC en Economía USACH, Titulados y Alumnos últimos años de IC en Economía USACH.

	ECONOMISTAS DESTACADOS		EMPLEADORES ECONOMISTAS		EMPLEADORES IC Economía USACH		TITULADOS	ALUMNOS
COMPONENTE DEL PERFIL DE EGRESO	Muy import	Importante	Muy import	Importante	Muy import	Importante	Pertinente	Pertinente
II. HABILIDADES-DESTREZAS PROFESIONALES								
Capacidad de pensamiento analítico y crítico, para investigar situaciones de la realidad económica, social y empresarial, orientado a la acción.	80%	20%	44%	56%	80%	20%	94%	93%
Capacidad de pensamiento sistémico aplicado al análisis de los mercados y de la economía en su conjunto y sus agregados económicos.	60%	30%	22%	67%	60%	40%	94%	93%
Capacidad de pensamiento estratégico aplicado a la comprensión de las situaciones, restricciones e interacciones tanto de empresas como de mercados, así como respaldar la operación en, y regulación de, mercados que no son perfectamente competitivos.	30%	60%	33%	56%	80%	20%	92%	96%
Capacidad de pensamiento estratégico aplicado a la comprensión de las estrategias de crecimiento y desarrollo económico de las sociedades.	30%	60%	33%	56%	80%	20%	87%	98%
Capacidad de aplicar conocimientos a problemas económicos reales.	90%	10%	44%	44%	80%	20%	92%	96%
Capacidad para trabajar en equipo.	50%	40%	33%	56%	60%	40%	90%	87%
Capacidad para buscar, procesar, evaluar y analizar información de diversas fuentes.	40%	30%	56%	33%	40%	20%	90%	96%
Capacidad para identificar situaciones en que el mercado entrega señales distorsionadoras en la asignación de recursos, y utilizar/proponer instrumentos correctivos.	30%	30%	33%	56%	40%	20%	92%	93%
Capacidad para comunicarse de manera efectiva en forma oral, escrita y simbólico-matemática.	50%	20%	89%	11%	80%	0%	90%	93%
Capacidad para el manejo de tecnologías de la información, comunicación y software especializado.	70%	20%	100%	0%	80%	0%	90%	98%

Fuente: Entrevistas a Economistas y Empleadores y Encuesta a Titulados y Alumnos últimos años IC en Economía USACH. agosto-septiembre 2009.

En un nivel intermedio de significación están las habilidades de desarrollo de pensamiento sistémico aplicado al análisis de los mercados y de la economía en su conjunto y sus agregados económicos (60% lo considera muy relevante), mientras que las capacidades para trabajar en equipo y para comunicarse de manera efectiva en forma oral, escrita y simbólico-matemática tienen alta importancia sólo para la mitad de los ER entrevistados (50%).

Las otras habilidades consultadas recibieron respuestas que indican la baja importancia que los ER entrevistados le conceden. Un 40% considera muy importante a la capacidad para buscar, procesar, evaluar y analizar información de diversas fuentes y sólo el 30% le asigna mucha importancia a las siguientes habilidades/destrezas: capacidad de pensamiento estratégico aplicado a la comprensión de las situaciones, restricciones e interacciones tanto de empresas como de mercados, así como respaldar la operación en, y regulación de, mercados que no son perfectamente competitivos (resultado contradictorio con la importancia atribuida a organización industrial); capacidad de pensamiento estratégico aplicado a la comprensión de las estrategias de crecimiento y desarrollo económico de las sociedades; y capacidad para identificar situaciones en que el mercado entrega señales distorsionadoras en la asignación de recursos, y utilizar/proponer instrumentos correctivos.

Para los empleadores (EE) al contrario que para los economistas, el manejo de software es una habilidad que todos los entrevistados (100%) consideran muy importante en la formación de un IC en Economía. Sucede lo mismo con la capacidad de comunicarse (de manera efectiva en forma oral, escrita y simbólico-matemática), habilidad a la que 89% de

ellos considera muy importante. En una perspectiva más práctica los empleadores (EE) reconocen la habilidad de buscar, procesar y analizar información de distintas fuentes, pero solo el 56% estima que es muy importante en la formación de un economista de pregrado.

Otras habilidades/destrezas propuestas para el perfil de egreso de este profesional reciben menores validaciones. Solo el 44% de los EE estima que es muy importante la capacidad de pensamiento analítico y crítico y la capacidad de aplicar conocimientos a problemas económicos reales. Menor aún (33%) es el grupo de EE que estima muy importante la capacidad de identificar distorsiones de mercado y de desarrollar pensamiento estratégico y de trabajo en equipo. Estos resultados se refieren más bien a la contratación de economistas de pregrado asociados niveles iniciales y operativos del trabajo de estos profesionales.

Las habilidades y destrezas relevantes para los empleadores de economistas USACH, (EI), son distintas que para los otros grupos entrevistados. Este grupo de empleadores es el único que opina que es muy importante (80%) el manejo de un pensamiento estratégico para los ámbitos micro y macroeconómicos. Coinciden con los ER en que la capacidad de aplicar conocimientos a problemas económicos reales, el desarrollo de pensamiento analítico y crítico y el manejo de software es muy importante (80%). También presentan coincidencias con los EE en la importancia de tener capacidad para comunicarse (80%).

Otras capacidades son menos valoradas por los empleadores de Ingenieros Comerciales en Economía USACH, EI. Un 60% de ellos le otorgan carácter de muy importante al trabajo en equipo y al pensamiento sistémico. A la vez, para ellos son habilidades menos relevantes en la formación del economista (40%), la capacidad para buscar, procesar, evaluar y analizar información de diversas fuentes y la capacidad para identificar situaciones en que el mercado entrega señales distorsionadoras en la asignación de recursos, y utilizar/proponer instrumentos correctivos.

Los titulados casi no discriminan, sus respuestas fluctúan en un rango de 87% a 94% de pertinencia entre las distintas habilidades y destrezas profesionales propuestas para el perfil de egreso.

La mayor pertinencia (94%) es otorgada por los titulados, a las capacidades de pensamiento analítico y crítico para investigar situaciones de la realidad económica, social y empresarial (a nivel micro) y la capacidad de pensamiento sistémico aplicado al análisis de los mercados y de la economía (a nivel macro). También son de alta pertinencia (92%) las capacidades para cada uno de los siguientes conceptos: comprender el funcionamiento de las empresas en los mercados competitivos y sus regulaciones; identificar distorsiones de los mercados y buscar soluciones; y aplicar conocimientos a problemas económicos reales. Les parece menos pertinente (87%), en términos relativos, la capacidad de pensamiento estratégico en crecimiento y desarrollo económico

Los alumnos del último año encuentran de la mayor pertinencia (98%) a las habilidades y destrezas profesionales relacionadas con la capacidad de pensamiento estratégico en

crecimiento y desarrollo económico de las sociedades y con las capacidades para el manejo de tecnologías de la información, comunicación y software especializado. Pero también son muy pertinentes para ellos (96%), las capacidades de pensamiento estratégico aplicado a la comprensión de las situaciones, restricciones e interacciones tanto de empresas como de mercados, así como respaldar la operación en, y regulación de, mercados que no son perfectamente competitivos; las capacidades de aplicar conocimientos a problemas económicos reales; y las capacidades para buscar, procesar, evaluar y analizar información de diversas fuentes. Y casi en similares niveles de pertinencia (93%) están las capacidades de pensamiento sistémico aplicado al análisis de los mercados y de la economía en su conjunto y sus agregados económicos; de pensamiento analítico y crítico, para investigar situaciones de la realidad económica, social y empresarial, orientado a la acción; para identificar situaciones en que el mercado entrega señales distorsionadoras en la asignación de recursos, y utilizar/proponer instrumentos correctivos; y la capacidad para comunicarse de manera efectiva en forma oral, escrita y simbólico-matemática. Sólo valoran por debajo del 90% a la capacidad de trabajo en equipo. Estos resultados indican que este grupo tiene poca discriminación respecto de las habilidades que deben configurar el perfil de egreso de la carrera. Para los alumnos todas las habilidades propuestas son pertinentes.

3. Las Competencias en el Perfil

En este punto se presenta una síntesis de las competencias que cada grupo entrevistado/encuestado reconoce como más relevantes en la formación de economistas de pregrado. En la primera columna del cuadro siguiente se incluye lo que se preguntó.

Según los economistas relevantes entrevistados, el dominio del idioma inglés es la competencia más relevante en el perfil de egreso del economista. El 100% de ellos lo considera muy importante. Este resultado se debe interpretar como reacción ante la falencia actual, lo que los lleva a priorizar esta competencia por sobre lo que es más importante en la formación de los economistas, que en general ya perciben resuelto. También es relevante (80%) la capacidad para modelar situaciones desde la teoría económica y la capacidad de comprender la causalidad en (y entre) micro y macroeconomía.

Una significación intermedia (para 60% de ellos son muy importantes) le conceden a las capacidades para comprender las relaciones de causalidad entre variables del ámbito microeconómico, de manera de entender y anticipar el comportamiento de los mercados (competitivos o no), así como dimensionar y analizar el impacto en ellos de las políticas microeconómicas; a la capacidad para comprender las relaciones de causalidad entre variables del ámbito macroeconómico, de manera de entender y anticipar el comportamiento de los agregados económicos, así como el impacto en ellos de las políticas económicas y de la interacción con otras economías; y a la capacidad para el manejo de teoría y aplicaciones empíricas en al menos dos campos especializados dentro

de la Economía. Mientras que ninguno de ellos estima muy importante la capacidad para formular y evaluar proyectos de inversión y programas públicos.

Cuadro 3. Competencias del Perfil de Egreso del IC en Economía, según Economistas Relevantes, Empleadores de Economistas y Empleadores IC en Economía USACH, Titulados y Alumnos últimos años de IC en Economía USACH.

	ECONOMISTAS DESTACADOS		EMPLEADORES ECONOMISTAS		EMPLEADORES IC Economía USACH		TITULADOS	ALUMNOS
COMPONENTE DEL PERFIL DE EGRESO	Muy import	Importante	Muy import	Importante	Muy import	Importante	Pertinente	Pertinente
III. COMPETENCIAS								
Capacidad de manejo del idioma inglés avanzado en lectura, y suficiente en forma oral y escrita.	100%	0%	100%	0%	100%	0%	92%	98%
Capacidad para modelar situaciones desde la Teoría Económica.	80%	20%	33%	56%	60%	40%	83%	98%
Capacidad para formular y evaluar proyectos de inversión y programas públicos.	0%	60%	11%	56%	20%	0%	87%	93%
Capacidad para comprender las relaciones de causalidad entre variables del ámbito microeconómico, de manera de entender y anticipar el comportamiento de los mercados (competitivos o no), así como dimensionar y analizar el impacto en ellos de las políticas microeconómicas.	60%	40%	44%	44%	60%	40%	92%	96%
Capacidad para comprender las relaciones de causalidad entre variables del ámbito macroeconómico, de manera de entender y anticipar el comportamiento de los agregados económicos, así como el impacto en ellos de las políticas económicas y de la interacción con otras economías.	60%	40%	44%	44%	60%	40%	92%	100%
Capacidad para el manejo de teoría y aplicaciones empíricas en al menos dos campos especializados dentro de la Economía.	60%	20%	22%	33%	60%	0%	94%	93%

Fuente: Entrevistas a Economistas y Empleadores y Encuesta a Titulados y Alumnos últimos años IC en Economía USACH. agosto-septiembre 2009.

En este caso se observa una plena coincidencia entre empleadores (EE) y economistas (ER), el dominio del idioma inglés es la competencia más relevante en el perfil de egreso del economista de pregrado. El 100% de ellos lo considera muy importante. En cambio, para los EE ninguna de las otras competencias consultadas es muy importante en la formación de este profesional.

Los EI entrevistados también coinciden con los otros dos grupos anteriores, quizás con la misma reacción frente a la carencia, el 100% de ellos considera muy importante el dominio del idioma inglés indicando así que es la competencia más relevante en el perfil de egreso del economista. Para ellos tienen una relevancia intermedia (para 60% es muy importante) las otras capacidades como modelar situaciones desde la teoría económica; la de comprender la causalidad en (y entre) micro y macroeconomía; y la capacidad para el manejo de teoría y aplicaciones empíricas en al menos dos campos especializados dentro de la Economía.

La mayor pertinencia (94%) es otorgada, por los titulados, a la capacidad para el manejo de teoría y aplicaciones empíricas en al menos dos campos especializados dentro de la Economía. Le siguen, con 92%, la capacidad para comprender las relaciones de causalidad entre variables del ámbito microeconómico, de manera de entender y anticipar el comportamiento de los mercados (competitivos o no), así como dimensionar y analizar el impacto en ellos de las políticas microeconómicas y la capacidad para comprender las relaciones de causalidad entre variables del ámbito macroeconómico, de manera de entender y anticipar el comportamiento de los agregados económicos, así como el impacto en ellos de las políticas económicas y de la interacción con otras economías. También se

considera de alta pertinencia (92%) la capacidad de manejo del idioma inglés avanzado en lectura, y suficiente en forma oral y escrita. Menos pertinente (83%), en términos relativos, aparece la capacidad para modelar situaciones desde la Teoría Económica. Resultado este último que puede corresponder a los roles más operativos y menos estratégicos (que es donde más deben modelar) que cumplen los titulados encuestados.

Los alumnos encuestados consideran que son altamente pertinentes todas las competencias del Perfil propuesto. Sus rangos de opinión fluctúan entre 93,4% y 100%. Valoran tanto las competencias del ámbito de la teoría como las del orden práctico, lo cual no les permite discriminar.

4. Las Actitudes y Valores en el Perfil

El comportamiento ético, la responsabilidad profesional y la promoción de la eficiencia son actitudes y valores a los cuales los economistas encuestados (ER) les conceden una importancia relativa, sólo el 50% de ellos los estima que son muy importantes. Esto es coincidente con el escaso 22% de ellos que considera muy importante el respeto por los valores y la responsabilidad social. En la primera columna del cuadro siguiente se incluye lo que se preguntó.

Cuadro 4. Actitudes y Valores en el Perfil de Egreso del IC en Economía, según Economistas Relevantes, Empleadores de Economistas y Empleadores IC en Economía USACH, Titulados y Alumnos últimos años de IC en Economía USACH.

	ECONOMISTAS DESTACADOS		EMPLEADORES ECONOMISTAS		EMPLEADORES IC Economía USACH		TITULADOS	ALUMNOS
	Muy import	Importante	Muy import	Importante	Muy import	Importante	Pertinente	Pertinente
COMPONENTE DEL PERFIL DE EGRESO								
IV. ACTITUDES Y VALORES								
Comportamiento ético en su quehacer profesional.	50%	50%	78%	22%	60%	40%	96%	78%
Responsabilidad profesional y promoción de la estabilidad y del crecimiento económico.	50%	40%	44%	56%	60%	40%	87%	91%
Respeto por los valores socialmente aceptados.	20%	60%	22%	67%	40%	40%	88%	63%
Responsabilidad social y respeto por el medio ambiente.	20%	60%	0%	89%	20%	60%	85%	87%
Promoción de la equidad.	50%	30%	44%	22%	0%	80%	83%	87%
Promoción de la eficiencia en el uso de los recursos.	30%	70%	78%	22%	20%	60%	90%	96%

Fuente: Entrevistas a Economistas y Empleadores y Encuesta a Titulados y Alumnos últimos años IC en Economía USACH. agosto-septiembre 2009.

Al contrario de los economistas, los empleadores de economistas entrevistados (EE) estiman (78%) que el comportamiento ético y la promoción de la eficiencia son muy importantes y por consiguiente son actitudes y valores propios de los economistas que deben estar en su perfil de egreso. De la respuesta de los empleadores de economistas, algunos de ellos del más alto nivel en el mundo empresarial, se observa que en el ámbito de esta actividad, sólo el 22% de ellos considera muy importante el respeto por los valores y ninguno de ellos estima que la responsabilidad social sea muy importante en la formación de los IC en Economía.

Para el 60% de los empleadores de IC en Economía USACH, el comportamiento ético y la responsabilidad profesional son actitudes y valores muy importantes en la formación de economistas de pregrado. Para los otros valores y actitudes propuestos son menos aún los que estiman que son muy importantes. En particular, sólo el 20% de ellos considera muy

importante la promoción de la eficiencia y la responsabilidad social y, para ninguno de ellos es muy importante la promoción de la equidad.

Los titulados otorgan la mayor pertinencia (96%) al comportamiento ético en su quehacer profesional. También, le otorgan alta valoración (90%) a la promoción de la eficiencia en el uso de los recursos. La menor pertinencia (82%) es asignada a la promoción de la equidad.

A su vez, para los alumnos la mayor pertinencia (96%) corresponde a la promoción de la eficiencia en el uso de los recursos. También, le otorgan alta valoración (91%) a la responsabilidad profesional y promoción de la estabilidad y del crecimiento económico. La menor pertinencia (63%) es asignada al respeto por los valores socialmente aceptados.

5. El Perfil desde el conjunto de economistas y empleadores entrevistados

Para reconocer la importancia que el medio externo le concede a los distintos componentes del Perfil del Economista, se hizo el ejercicio de considerar en conjunto las opiniones de los 25 entrevistados (10 economistas destacados, 9 empleadores de economistas en general y 6 empleadores de titulados IC en Economías USACH) como una muestra no ponderada.

Cuadro 5. Componentes del perfil del economista, según Economistas y Empleadores

	Muy importante	Importante	Deseable	No importante
Áreas del conocimiento				
Macro y micro	91,7%	8,3%	0,0%	0,0%
Econometría y estadística	87,5%	12,5%	0,0%	0,0%
Matemáticas	87,5%	12,5%	0,0%	0,0%
Contexto internacional	58,3%	16,7%	25,0%	0,0%
Áreas empresariales	12,5%	29,2%	33,3%	25,0%
Ciencias Sociales	12,5%	37,5%	41,7%	8,3%
Derecho	4,2%	33,3%	37,5%	25,0%
Habilidades - Destrezas				
Manejo softwares	83,3%	8,3%	4,2%	4,2%
Aplicar teoría a realidad	70,8%	25,0%	4,2%	0,0%
Capacidad de comunicarse	70,8%	12,5%	16,7%	0,0%
Capacidad analítica	66,7%	33,3%	0,0%	0,0%
Pensamiento sistémico	45,8%	45,8%	8,3%	0,0%
Trabajo en equipo	45,8%	45,8%	8,3%	0,0%
Buscar y analizar información	45,8%	29,2%	25,0%	0,0%
Pensamiento estratégico	41,7%	50,0%	8,3%	0,0%
Identificar señales distorsionadas	33,3%	37,5%	29,2%	0,0%
Competencias				
Inglés	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Modelar situaciones desde teoría económica	58,3%	37,5%	0,0%	4,2%
Comprender causalidad en (y entre) micro-macro	54,2%	41,7%	4,2%	0,0%
Especialización en pregrado	45,8%	20,8%	12,5%	20,8%
Evaluar proyectos de inversión y prog. Públicos	8,3%	45,8%	41,7%	4,2%
Actitudes y valores				
Comportamiento ético	62,5%	37,5%	0,0%	0,0%
Responsabilidad profesional	50,0%	45,8%	4,2%	0,0%
Promoción de la eficiencia	45,8%	50,0%	4,2%	0,0%
Promoción de la equidad	37,5%	37,5%	20,8%	4,2%
Respeto por los valores	25,0%	58,3%	8,3%	8,3%
Responsabilidad social	12,5%	70,8%	12,5%	4,2%

Fuente: Entrevistas a Economistas y Empleadores. agosto-septiembre 2009.

Así, se observan los siguientes énfasis de este conjunto sobre lo que es relevante de incluir en el Perfil de Egreso de la carrera de Ingeniería Comercial en Economía de la USACH, en consideración de las necesidades y demandas del mercado.

- En contenidos, estiman muy importante la incorporación de macro y microeconomía (92%); econometría y estadística (88%); y matemáticas (88%).
- En habilidades y destrezas, se estima muy importante el manejo de software (83%); la aplicación de la teoría a la realidad (71%); la capacidad de comunicarse (71%) y la capacidad analítica (67%).
- En competencias, todos los entrevistados (100,0%) estiman que la más importante es el dominio del inglés. Adicionalmente, valoran la modelación de situaciones desde la teoría económica (58%) y la comprensión de la causalidad en (y entre) micro-macro (54%).
- En actitudes y valores, se valoran como muy importante el comportamiento ético (63%); la responsabilidad profesional (50,0%) y la promoción de la eficiencia (46%).

6. Complementos al Perfil desde la perspectiva de titulados, alumnos y autoridades

En la encuesta a titulados y alumnos y en la entrevista a autoridades se consultó por otras necesidades y demandas del mercado que estimaran debían ser incorporadas al Perfil de Egreso de la carrera de Ingeniería Comercial en Economía de la USACH. Los resultados se presentan en lo que sigue.

El conjunto de características adicionales que se reseña a continuación representa el 39,18% del total de propuestas formuladas por los titulados, mostrando la gran dispersión de complementos que esperan adicionar al Perfil. En el cuadro 6, se separan las respuestas entre aquellos de los egresados titulados encuestados que corresponden al primero (1989 a 2001) y segundo (2001 a 2008) Plan de Estudios de la carrera de Ingeniería Comercial mención Economía¹⁰.

Los titulados estiman que es relevante que el Perfil de Egreso de la carrera de Ingeniería Comercial en Economía de la USACH además de los componentes definidos y consultados en esta encuesta incluya algunas de las siguientes necesidades y demandas del mercado.

- En contenidos: incorporar más matemáticas y modelamiento (7,85% de las características adicionales indicadas); sorprendentemente, el estudio de normas IFRS y/o XBRL, contabilidad y tributaria (5,77%); más economía financiera (5,45%) y más empresa y emprendimiento (4,81%). Lo cual indica que están trabajando en materias más operativas, no necesariamente en economía.
- En habilidades y destrezas: incluir la práctica laboral y que desarrolle aplicaciones prácticas durante el proceso educativo (9,13% y 6,83% de las características adicionales indicadas, respectivamente).

¹⁰ En el segundo (vigente) Plan de Estudios de Ingeniería Comercial en Economía se incorporaron cursos con los últimos avances de la teoría económica en particular de Organización Industrial; se cambió la estructura de electivos y se introdujeron asignaturas de formación humanística relacionadas con la economía como Historia del Pensamiento Económico, Metodología de la investigación científica y Teorías Sociales.

- En competencias: incorporación de capacidades de trabajo con softwares (12,18%); liderazgo (7,21%) y manejo del inglés (4,97%).
- En actitudes y valores: compromiso con lo que hace el profesional egresado (1,92%) y realce de los valores (1,92%)
- Otras características que debe incluir el perfil del economista, según los titulados de IC en Economía USACH, dicen relación con dar apoyo en la inserción laboral (que no es perfil propiamente tal) y la generación de redes sociales (2,56%); la complementación con equipos multidisciplinarios (1,92%) y la selectividad de alumnos (1,92%).

Cuadro 6. Características adicionales para el Perfil del Economista, según titulados, ordenados por % total

	Característica	Plan 1	Porcentaje Plan 1	Plan 2	Porcentaje Plan 2	Total	Porcentaje	Porcentaje áreas
contenidos	Matemáticas y modelamiento	1,67	8,33%	2,42	7,55%	4,08	7,85%	32,21%
	Normas IFRS y/o XBRL, Contabilidad, Tributaria	1,50	7,50%	1,50	4,69%	3,00	5,77%	
	Economía Financiera	1,00	5,00%	1,83	5,73%	2,83	5,45%	
	Empresa y Emprendimiento	0,50	2,50%	2,00	6,25%	2,50	4,81%	
	Formación plural en distintos esquemas de la Economía	0,00	0,00%	1,00	3,13%	1,00	1,92%	
	Historia económica.	0,00	0,00%	1,00	3,13%	1,00	1,92%	
	Metodología de la investigación en Ciencias Sociales	0,00	0,00%	1,00	3,13%	1,00	1,92%	
	Conocimiento del Marco normativo de la Económica	0,00	0,00%	0,50	1,56%	0,50	0,96%	
	Coyuntura Económica	0,00	0,00%	0,50	1,56%	0,50	0,96%	
	Macroeconomía	0,00	0,00%	0,33	1,04%	0,33	0,64%	
habilidades	Práctica Laboral	0,00	0,00%	4,75	14,84%	4,75	9,13%	20,67%
	Aplicaciones prácticas	1,50	7,50%	2,00	6,25%	3,50	6,73%	
	Buena comunicación oral y escrita	1,00	5,00%	0,50	1,56%	1,50	2,88%	
	Mejorar la presentación de documentos técnicos	1,00	5,00%	0,00	0,00%	1,00	1,92%	
competencias	Softwares	0,50	2,50%	5,83	18,23%	6,33	12,18%	27,24%
	Liderazgo	1,50	7,50%	2,25	7,03%	3,75	7,21%	
	Inglés	0,83	4,17%	1,75	5,47%	2,58	4,97%	
	Análisis crítico.	1,00	5,00%	0,00	0,00%	1,00	1,92%	
	Trabajar en forma autónoma y flexible	0,50	2,50%	0,00	0,00%	0,50	0,96%	
valores	Compromiso por lo que hace	1,00	5,00%	0,00	0,00%	1,00	1,92%	3,85%
	Realzar valores	0,00	0,00%	1,00	3,13%	1,00	1,92%	
otros	Apoyo en Inserción Laboral, redes sociales	1,33	6,67%	0,00	0,00%	1,33	2,56%	10,26%
	Complementación con equipos multidisciplinarios	0,50	2,50%	0,50	1,56%	1,00	1,92%	
	Selectividad de alumnos	0,00	0,00%	1,00	3,13%	1,00	1,92%	
	Mayor Publicación	0,50	2,50%	0,00	0,00%	0,50	0,96%	
	Apoyo del Departamento para becas	0,50	2,50%	0,00	0,00%	0,50	0,96%	
	Investigación Aplicada en Economía	0,00	0,00%	0,33	1,04%	0,33	0,64%	
	Fomento de Post-Grados	0,33	1,67%	0,00	0,00%	0,33	0,64%	
	Integración con ex-alumnos	0,33	1,67%	0,00	0,00%	0,33	0,64%	
	NR	3,00	15,00%	0,00	0,00%	3,00	5,77%	
		20,0	100,00%	32,0	100,00%	52,0	100,00%	94,23%

Fuente: Encuesta a Titulados de Ingeniería comercial en Economía USACH. Agosto-setiembre 2009.

Luego, las características adicionales más relevantes (desde 12,18% a 4,97% de las indicadas) para los titulados son, de mayor a menor: Softwares; Práctica Laboral; Matemáticas y modelamiento; Liderazgo; Aplicaciones prácticas; Normas IFRS y/o XBRL, Contabilidad, Tributaria; Economía Financiera; Inglés y Empresa y Emprendimiento.

La Universidad está interesada en identificar el sello distintivo de sus carreras. Por ello, en la encuesta se incorporó una serie de características distintivas declaradas en su Modelo Educativo pidiendo que los titulados reconozcan si estas características están presentes en los egresados de la Universidad de Santiago de Chile. Es claro que éste es un sello recientemente definido, pero ayuda a que los egresados antes de estas definiciones oficiales indiquen su percepción respecto de él.

El aprendizaje autónomo es parte importante del sello USACH¹¹ de los titulados de IC en Economía. Lo destacan como la característica distintiva, con un acuerdo de 76,92% promedio total. En este caso se observa sin embargo, una respuesta diferenciada, un 90% de los titulados con el primer plan de la carrera (1989 a 2001) estiman que la característica está presente en los egresados de la Universidad de Santiago de Chile, mientras que este acuerdo baja a 68,75% en los titulados con el segundo plan (2001 a 2008). Tanto la ética como la responsabilidad social y conciencia ciudadana son sellos distintivos adicionales del IC en Economía de la USACH, con un 69,23% en el promedio total. Nuevamente se observan diferentes percepciones entre los titulados con el primer y con el actual plan de estudios de la carrera. Un 80% del plan inicial está de acuerdo que la ética es característica distintiva, mientras que piensan esto sólo 59,38% de los titulados con el plan actual. También las opiniones divergen aunque levemente en el caso de la responsabilidad social (70% y 68,75%, respectivamente). Otras características que concitan altos acuerdos de los titulados son el reconocimiento y comprensión del entorno (67,31%) y la visión de largo plazo (61,54%).

También, según los alumnos encuestados el aprendizaje autónomo es parte importante del sello USACH¹², de la carrera de Ingeniería Comercial en Economía. Lo destacan como la característica distintiva, con un acuerdo de 73,91%. Tanto la responsabilidad social y conciencia ciudadana como el reconocimiento y comprensión de su entorno son sellos distintivos adicionales del IC en Economía de la USACH, con un 69,57% y 63,04%, respectivamente. Otras características que concitan acuerdos de los alumnos por sobre el 50% son la visión de largo plazo (54,35%) y la ética (50%). Están ausentes de su percepción sobre el sello USACH las características de Innovación y emprendimiento (34,78%) y de Lenguaje, cultura e idiomas (15,22%). La información provista por los titulados y alumnos complementa en el sentido se está bien y se debe continuar así.

Cuadro 7. Características del Sello USACH en IC en Economía, según alumnos y titulados.

SELLO USACH	Alumnos	Titulados
	de acuerdo y muy de acuerdo (4+5)	de acuerdo y muy de acuerdo (4+5)
Trabajo en equipo	54,35%	46,15%
Liderazgo	45,65%	40,38%
Aprendizaje autónomo	73,91%	76,92%
Innovación y emprendimiento	34,78%	32,69%
Ética	50,00%	69,23%
Responsabilidad social y conciencia ciudadana	69,57%	69,23%
Lenguaje, cultura e idiomas	15,22%	30,77%
Visión de largo plazo	54,35%	61,54%
Reconocimiento y comprensión de su entorno	63,04%	67,31%

Fuente: Encuesta a Alumnos y Titulados de Ingeniería comercial en Economía USACH. Agosto-setiembre 2009.

Nota: las características consultadas fueron las siguientes: 1, muy en desacuerdo; 2, en desacuerdo; 3, ni acuerdo ni desacuerdo; 4, de acuerdo y 5, muy de acuerdo. En este cuadro se presenta sólo la suma de los conceptos 4 y 5.

¹¹ Se consultó por una serie de características distintivas declaradas en el Modelo Educativo de la Universidad y que corresponderían al sello de los egresados de la USACH.

¹² La consulta a los alumnos también incorporaba una serie de características distintivas declaradas en el Modelo Educativo de la Universidad y que corresponderían al sello de los egresados de la USACH.

7. Nuevo Perfil de Egreso del Ingeniero Comercial en Economía

El nuevo Perfil de Egreso del Ingeniero Comercial mención en Economía que se presenta a continuación es una síntesis de las diversas opiniones recogidas en este estudio.

Así, se estima que el nuevo Perfil debiera incorporar de manera preponderante **Contenidos** de la especialidad en las siguientes materias: Macroeconomía (Teoría básica de la Macroeconomía y sus áreas de aplicación, principalmente Política Macroeconómica, Crecimiento y Desarrollo Económico); Microeconomía (Teoría básica de la Microeconomía y áreas de aplicación, principalmente organización industrial, teoría financiera, evaluación de proyectos y economía internacional); y Estadística y Econometría (como herramientas para el procesamiento y análisis de la información económica). Y Matemáticas en la formación en áreas generales. Secundariamente, también debiera incorporar conocimientos acerca del contexto internacional de la economía. Son varias las aplicaciones específicas que se estiman relevantes, tales como economía financiera y más empresa y emprendimiento, contabilidad y tributaria y normas IFRS. Los resultados también indican que es menos relevante incorporar en la formación de estos profesionales el estudio de las ciencias sociales, el derecho y las áreas empresariales.

Las **habilidades y destrezas** profesionales consideradas preponderantes en el nuevo perfil de egreso del Ingeniero comercial mención en Economía son las capacidades de aplicar conocimientos a problemas económicos reales; de aplicar pensamiento analítico y crítico, para investigar situaciones de la realidad económica, social y empresarial, orientado a la acción; de manejar tecnologías de la información; y de comunicarse de manera efectiva en forma oral, escrita y simbólico-matemática. También se estima necesario el desarrollo de habilidades vinculadas a la práctica laboral y con aplicaciones prácticas durante el proceso educativo.

Es interesante observar que una capacidad generalmente percibida como relevante en la formación de los economistas de pregrado no recibe tal reconocimiento por los tres grupos de entrevistados (ER, EE y EI), tal es el caso de la capacidad para identificar situaciones en que el mercado entrega señales distorsionadoras en la asignación de recursos, y utilizar/proponer instrumentos correctivos. En similar situación está la capacidad para buscar, procesar, evaluar y analizar información de diversas fuentes.

Se estima central que el nuevo perfil de estos profesionales incluya el desarrollo de las **competencias**: capacidad de modelación de situaciones desde la Teoría Económica y capacidad de manejo del idioma inglés avanzado en lectura, y suficiente en forma oral y escrita. Adicionalmente, es importante desarrollar las capacidades para comprender las relaciones de causalidad entre variables del ámbito macroeconómico y del ámbito microeconómico. Así como entre los encuestados y entrevistados es casi unánime la visión de que no es muy importante en la formación de los economistas de pregrado la capacidad para formular y evaluar proyectos de inversión y programas públicos.

Entre las **actitudes y valores** que se considera necesario incorporar en el nuevo perfil de egreso del Ingeniero comercial mención en Economía son la responsabilidad profesional y promoción de la estabilidad y del crecimiento económico; la promoción de la eficiencia en el uso de los recursos; y el comportamiento ético en su quehacer profesional. Se estima

también que la responsabilidad social y conciencia ciudadana es un sello distintivo adicional del IC en Economía de la USACH.

La información provista por titulados y alumnos en general complementa y se plantea en el sentido se está bien y se debe continuar así.

Como elementos complementarios para el perfil de egreso se estima que se debieran desarrollar en estos profesionales capacidades de liderazgo; el aprendizaje autónomo, que es el sello USACH de los titulados de IC en Economía; y el reconocimiento y comprensión del entorno y la visión de largo plazo.

Otros aspectos que deberían lograrse, según los titulados de IC en Economía USACH (que no son parte del perfil propiamente tal), dicen relación con el apoyo en la inserción laboral y la generación de redes sociales; la complementación con equipos multidisciplinarios; y la selectividad de alumnos.

Consideraciones finales

El nuevo perfil surge de un amplio análisis de los académicos del Departamento de Economía de la Universidad de Santiago de Chile y de recolección de información sobre lo que diferentes actores externos e internos estiman hoy día corresponde a un perfil de egreso del economista.

La visiones de los expertos externos consultados es de plena vigencia, la mayor parte de ellos son actores relevantes en el país ya sea en la especialidad de economía o como empleadores de economistas. Pese a lo vigente de las visiones consultadas, se observa que los puntos centrales validados en la observación empírica indican diferentes visiones mostrando la diversidad que ellos representan en la realidad nacional, lo que sin duda ayuda a generar una propuesta de perfil del economista de pregrado más amplia y actualizada, como ha resultado el presente documento.

El nuevo perfil de egreso del Ingeniero Comercial en Economía de la Universidad de Santiago de Chile es una propuesta que sirve como base para el diseño de un nuevo plan de estudios de esta carrera, tarea que está por hacerse.

Referencias

Aranda, R y D. Cooper “Formación de economistas a nivel internacional. Revisión preliminar”, Documento 3 del Proyecto

Campos, J. y O. Balboa, “Análisis de los perfiles de egreso existentes en el país y en el exterior para la formación de economistas a nivel de pre-grado”, Documento del Proyecto 2

Cooper D. “Análisis de la empleabilidad de los Ingenieros Comerciales en Economía de la Universidad de Santiago de Chile”, Documento ENEFA 2006

Cooper D. “Indagación preliminar sobre competencias específicas del Ingeniero Comercial en Economía” Documento ENEFA 2007

Departamento de Economía “Perfil Deseado del Economista USACH por el Departamento de Economía”. Jornada con aportes de todos los académicos. Documento del Proyecto 5, enero 2008.

Equipo Coordinador del Proyecto “Indicadores de evaluación para el análisis de los datos resultantes de las encuestas y entrevistas sobre el Perfil del Economista” Documento 10 del Proyecto

Equipo Coordinador del Proyecto, Departamento de Economía y CICES “Informe sobre la determinación de los grupos de interés a encuestar o entrevistar” Documento 8 del Proyecto CICES y el Equipo Coordinador del Proyecto “Instrumentos de Evaluación del Perfil del Economista”, Documento del Proyecto 9

Equipo Especial del Departamento Economía y CICES “Propuesta de perfil del Economista para evaluación” Documento 6 del Proyecto

Gaymer M. y V. Salas “Informe con las características del actual perfil de egreso del Ingeniero Comercial en Economía de la Universidad de Santiago de Chile, 2008”. Documento 4 del Proyecto

Salas V. “Generación de economistas. El caso de Ingeniería Comercial en Economía, USACH” Working Paper Series del Departamento Economía USACH, WP 02/09

Salas V. “Visión de alumnos y ex alumnos sobre elementos formativos centrales que les provee el Departamento y la Universidad. Análisis preliminar y Anexo con datos de encuestas aplicada por Proyecto BID”. Documento 11 del Proyecto

Salas V. y D. Cooper, “Identificación y análisis de las principales competencias genéricas y específicas asociadas con el área de la Ingeniería Comercial, según observaciones del informe del Proyecto Tuning en América Latina y competencias genéricas y específicas para Administración de empresas en América Latina y en Chile”, Documento 1 del Proyecto

Salas, V., M. Gaymer y D. Cooper “Resultados de Entrevistas a Economistas y Empleadores de Economistas” Documento 12 del Proyecto

Salas, V., M. Gaymer y D. Cooper “Resultados de Encuesta a Alumnos de IC en Economía sobre Perfil del Economista” Documento 14 del Proyecto

Salas, V., M. Gaymer y D. Cooper “Resultados de la Encuesta a Titulados sobre Perfil del Economista” Documento 13 del Proyecto

Salas, V., M. Gaymer, D. Cooper y W. Pastén “Resultados de Entrevistas a Autoridades de la Universidad de Santiago de Chile sobre Perfil del Economista” Documento 15 del Proyecto

Salas, V., M. Gaymer, D. Cooper, D. Niculcar "Características de la Demanda de Economistas en Chile". Working Paper Series, Departamento Economía USACH, WP 2009-001

V. Salas, D. Cooper y J. Friedman, "Síntesis de publicaciones sobre teoría y experiencia en diseño del Perfil de egreso del Ingeniero Comercial basado en competencias y criterios para su evaluación", Documento 7 del Proyecto