

# ANÁLISIS DE LA EMPLEABILIDAD DE LOS EGRESADOS DE LA CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL - USFXCH

## ANALYSIS OF THE EMPLOYABILITY OF GRADUATES OF THE COMMERCIAL ENGINEERING CAREER – USFXCH

Univ. Mariana Zapata Pareja

Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca

marianazapatap23@gmail.com

Tutor MSc. Patricia Daza Murillo

Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca

dazampatricia@gmail.com

### RESUMEN

El objetivo de la presente investigación es analizar la empleabilidad de los egresados de la Carrera de Ingeniería Comercial en la Ciudad de Sucre siendo un estudio de tipo descriptivo en el cual se utilizó las técnicas de investigación como la entrevista, la observación y las encuestas, por medio de las cuales se pudo concluir que actualmente el 52% de los egresados del año 2019 de Ingeniería Comercial de la USFXCH se encuentran desempleados y que dentro del perfil requerido, solicitan la experiencia, el manejo de paquetes informáticos (TIC's), la capacidad de trabajar bajo presión y creatividad e innovación a la hora de resolver problemas.

#### Palabras clave

Empeabilidad, Ingeniería Comercial, TIC's, Egresado.

### ABSTRACT

The objective of this research is to analyze the employability of graduates of the Commercial Engineering Career in the City of Sucre, being a descriptive study in which research techniques such as interview, observation and surveys were used, for from which it was possible to conclude that currently 52% of USFX Commercial Engineering graduates in 2019 are unemployed and that within the required profile, they request experience, management of computer packages (ICTs), ability to work under pressure and creativity and innovation when solving problems.

**Key words:** Employment, Commercial Engineering, ICTs, Graduated

## INTRODUCCIÓN

La carrera de Ingeniería Comercial de la USFX, en 2019 celebró sus 20 años cumpliendo la misión de “Formar, por medio de la educación superior de excelencia, profesionales creadores e innovadores, protagonistas del desarrollo competitivo de los procesos económico-comerciales y de estructuras empresariales de alta calidad, en un marco de responsabilidad y ética generadoras del bien común”.

Ingeniería Comercial recibió un reconocimiento por parte del Gobierno Municipal de Sucre en sus 15 años y otro reconocimiento por la Formación de Profesionales, Formulación de Proyectos de Investigación, Extensión e Interacción Social y Generación de Empresas en Beneficio de los distintos Sectores de la Sociedad otorgado también por parte del Gobierno Autónomo Municipal de Sucre.

La carrera se encuentra acreditada y en busca de la reacreditación en la gestión 2022, con una calificación superior a 85,95 puntos, cumpliendo las recomendaciones emitidas por el CEUB.

Un estudio de seguimiento de los titulados realizada en 2016 indica que el 78% de los titulados de la carrera de Ingeniería Comercial hasta esa fecha se encontraban en ese momento desarrollando actividades laborales en áreas inherentes a su perfil profesional, el 77% de los encuestados afirmaron que los conocimientos adquiridos durante su formación profesional son totalmente útiles. El 62% de los encuestados desarrollaron o se encontraban desarrollando cursos de posgrado a nivel diplomado, maestría, especialidad o doctorado en áreas relacionadas a su formación profesional y en educación superior.

En junio de 2019, la tasa de desempleo en Chuquisaca alcanzó el 5%, resultado de la presión que ejerce el Gobierno sobre las empresas formales según la Cámara de Industrias y Comercio (CAINCO), hecho que provoca que cada vez aumente la informalidad en las calles.

Considerando las principales exigencias del mercado hoy en día, llegamos a la propuesta de problema de investigación como sigue:

¿Cuáles son los principales factores que inciden en la empleabilidad de los Ingenieros Comerciales de la USFXCH?

## OBJETIVOS

### Objetivo general

Analizar la empleabilidad de los egresados de la carrera de Ingeniería Comercial de la USFXCH en la Ciudad de Sucre.

### Objetivos específicos

- Determinar si los ingenieros comerciales se encuentran en trabajos afines a su perfil profesional y en qué sectores se desempeñan con mayor frecuencia.
- Establecer si los conocimientos adquiridos en los años de preparación universitaria son útiles para el mercado laboral.
- Identificar las características específicas que requieren las empresas a la hora de contratar un ingeniero comercial.
- Determinar el grado de formación posgradual de los egresados de ingeniería comercial.

## METODOLOGÍA

Se ha realizado una investigación de tipo exploratorio descriptiva, se utilizó las técnicas de la observación a las convocatorias publicadas por las empresas que requerían ingenieros comerciales, entrevistas a gerentes de empresas y encuestas a los egresados de la gestión 2019, siendo 195 personas datos proporcionado por Kardex de la carrera, se ha aplicado el cuestionario una vez validado la misma a través de indicadores de fiabilidad como el alfa de Cronbach.

## RESULTADOS

### Resultado de la Observación

Se ha podido observar la demanda por ingenieros comerciales en el mercado laboral en la Ciudad de Sucre, revisando en el periódico todos los días domingos durante 4 meses, del 31 de Enero del 2021 al 30 de Mayo del 2021, lapso en el cual se observó un total 73 anuncios de reclutamiento de personal tanto de empresas públicas como privadas, generándose los siguientes resultados:

Tabla 1: Perfil requerido

Requerimiento	Porcentaje		Total
	SI	NO	
Ing. Comercial o ramas afines	62%	38%	100%
Experiencia	33%	67%	100%
Conocimientos en Marketing	22%	78%	100%
Trabajo bajo Presión	27%	73%	100%
Orientación a Resultados	18%	82%	100%
Manejo de Paquetes	36%	64%	100%
Conocimiento y Manejo de TIC's	21%	79%	100%
Conocimientos Administrativos y/o Financieros	33%	67%	100%

Fuente: Elaboración propia

Se ha podido evidencia que los requisitos que sobre salen hacen referencia principalmente como perfil principal ingeniero comercial o ramas afine y como perfil deseado al manejo de paquetes, experiencia y conocimientos administrativos y/o financieros respectivamente.

## Resultados de las Entrevistas

Tabla 2: Resultados de las Entrevistas

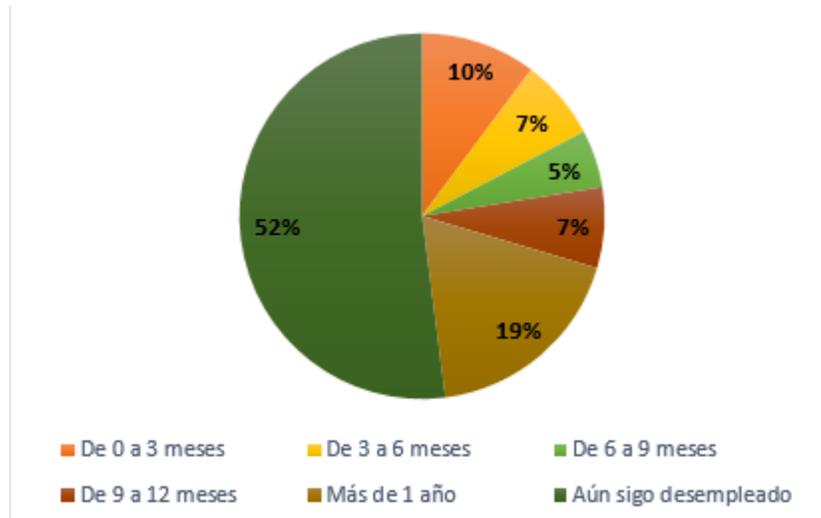
	Entrevista #1	Entrevista #2	Entrevista #3
<b>Cargo</b>	Gerente Sucursal la Boliviana CIACRUZ de Seguros y Reaseguros S.A.	Gerente de Agencia. ETV Sucre.	Oficial de operaciones. Mutual la Primera EFV.
<b>Busca trabajadores:</b>	Predispuestos a aprender, con gran creatividad e innovación enfocada a la búsqueda de soluciones a todos los problemas y conflictos.	Proactivos y comprometidos.	Que cumplan con el perfil para el puesto vacante y que sean comprometidos.
<b>Le gustaría que sus futuros trabajadores:</b>	Tengan un alto manejo en las TIC's, en fuerza de ventas, desarrollo y planificación de mercados.	Muestren proactividad compromiso y sacrificio.	Le gustaría que tengan conocimiento en el estudio de mercado, marketing y sobre todo buenas relaciones humanas.
<b>Considera que las TIC's:</b>	Son importantes para ayudar a la fuerza de ventas, desarrollo y planificación de mercados.	Son una herramienta importante porque son las que dan los lineamientos básicos de procedimientos y normativas en el interior de una empresa.	Son las herramientas principales para llegar a los clientes.
<b>Le gustaría conocer más acerca del perfil profesional del Ing. Comercial:</b>	Sí, le gustaría conocer qué nuevas aptitudes se incluyeron en el perfil los últimos años.	Le es indiferente conocer más acerca del perfil de los Ingenieros Comerciales.	Sí, le gustaría conocer más acerca del perfil profesional de los Ing. Comerciales.

Fuente: Elaboración propia

## Resultados de la Encuesta

De los encuestados, 66% pertenecen al género femenino y 34% al género masculino, cuyas edades fluctuaron entre 23 y 35 años, concentrándose principalmente en 23 años, quienes representaron el 29.60% de los egresados.

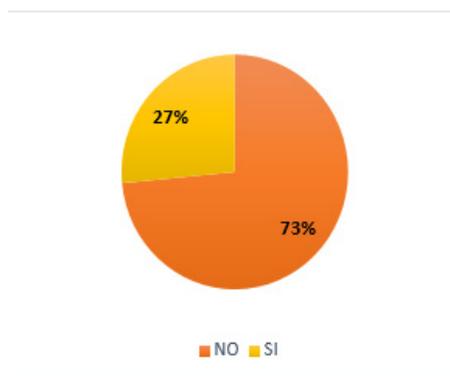
Gráfico 1: Tiempo Trascurrido antes del Primer Empleo



Fuente: Elaboración propia

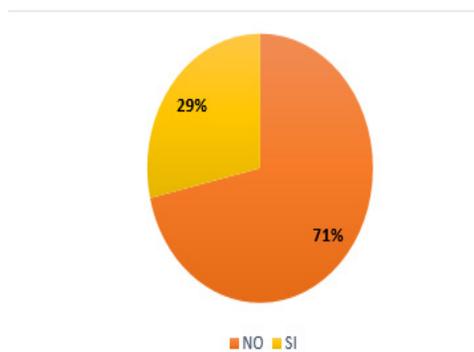
Se observa claramente que predomina el segmento de egresados que actualmente se encuentran desempleados, solo 10% de los encuestados adquirieron su primer empleo casi inmediatamente después del egreso y 19% tardaron más de un año.

Gráfico 2: Egresados que se encuentra en un Puesto de Trabajo Estable



Fuente: Elaboración propia

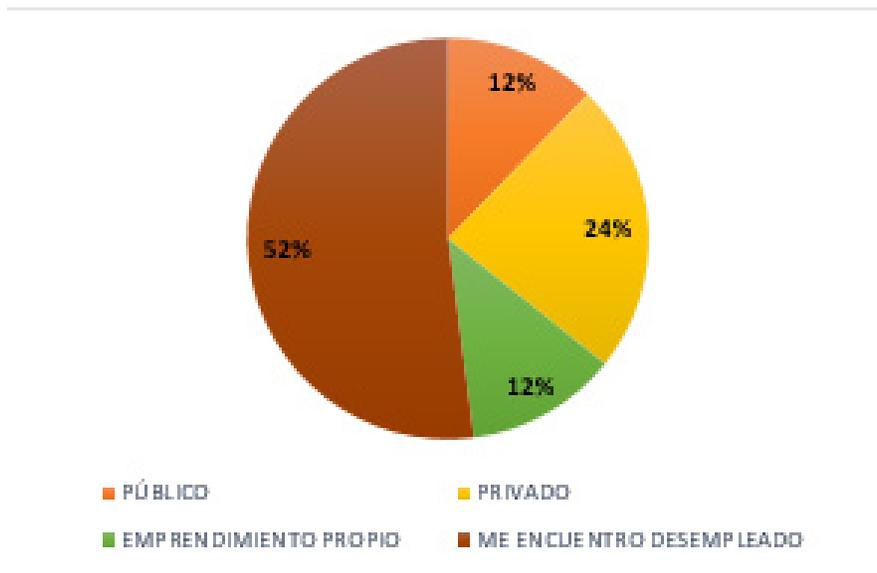
Gráfico 3: Egresados que se encuentran en un Puesto a fin a su Perfil Profesional



Fuente: Elaboración propia

71% de los egresados en cuestión de estudio se encuentran en un puesto laboral estable y 29% en un puesto a fin a su perfil profesional.

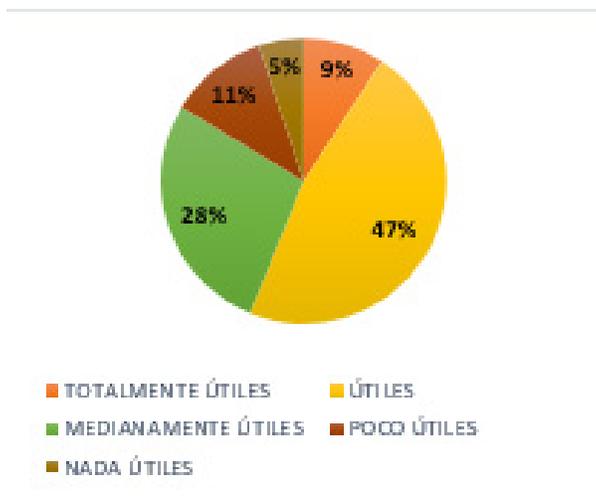
Gráfico 4: Sector en el que Trabaja



Fuente: Elaboración propia

Destacamos que el 52% de los encuestados actualmente se encuentran desempleados, seguidos de un 24% que desempeñan labores en entidades privadas y 12% emprendieron y trabajando en un negocio propio.

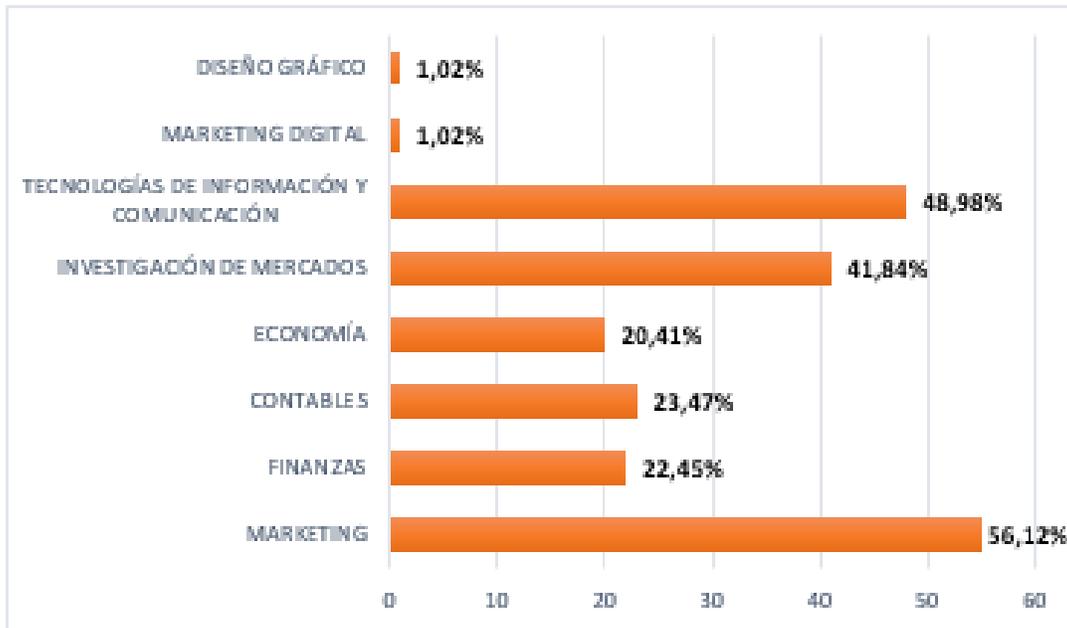
Gráfico 5: Los Conocimientos Adquiridos en los Años Universitarios Fueron



Fuente: Elaboración propia

El 94.9% de los encuestados consideran que los conocimientos adquiridos durante los años de formación universitaria en algún grado son útiles en el mercado laboral y solo un 5.1% consideran que estos conocimientos no son nada útiles para el desempeño de sus funciones laborales.

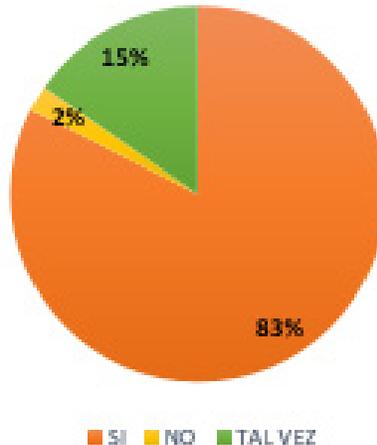
Gráfico 6: Área que Sugiere Profundizar en la Formación Universitaria



Fuente: Elaboración propia

Notablemente observamos que las áreas que sugieren profundizar en la formación universitaria son las de: Marketing, TIC's e Investigación de Mercados respectivamente.

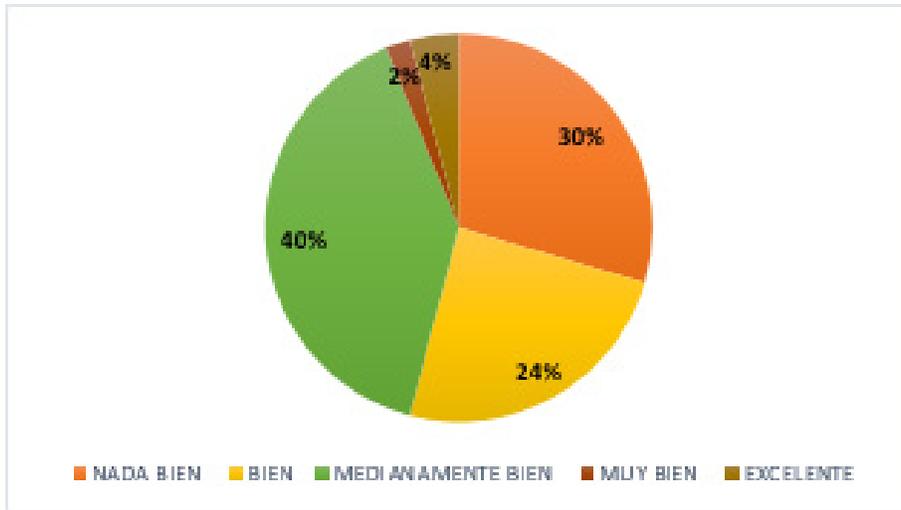
Gráfico7: Egresados que les gustaría realizar un Post Grado el próximo año



Fuente: Elaboración propia

A un importante porcentaje, 82%, le gustaría realizar algún estudio de post grado el próximo año.

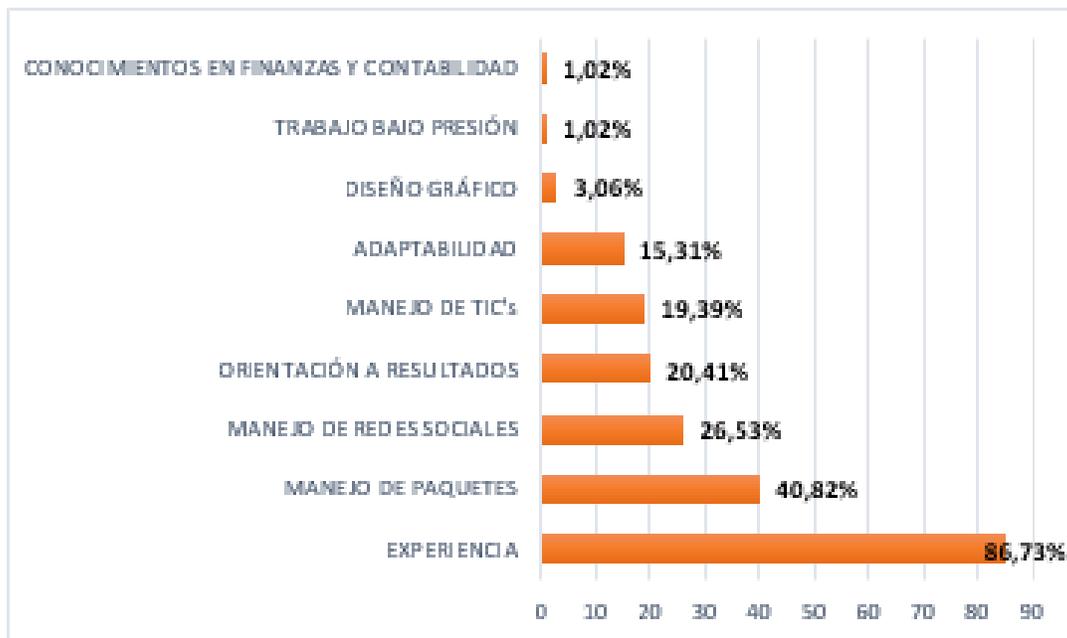
**Gráfico 8: Grado de Manejo de las TIC's**



*Fuente: Elaboración propia*

El grado de manejo de las TIC's de manera eficiente es escaso, solo el 4% las maneja de manera excelente, 4% muy bien y predomina el 40% con un manejo de las TIC's medianamente bueno.

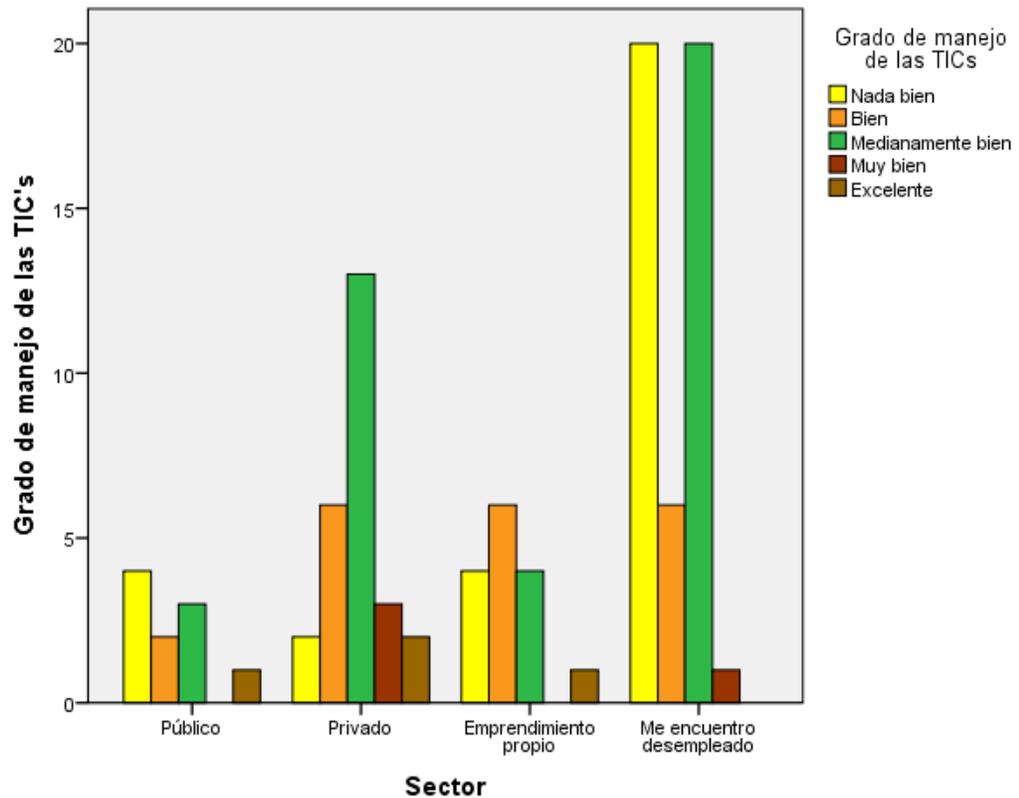
*Gráfico 9: Requisitos que más observo que demandan las empresas*



*Fuente: Elaboración propia*

Los requisitos más vistos en los reclutamientos de personal por parte de los egresados en cuestión de estudio son: Experiencia, manejo de paquetes, manejo de redes sociales y manejo de TIC's respectivamente.

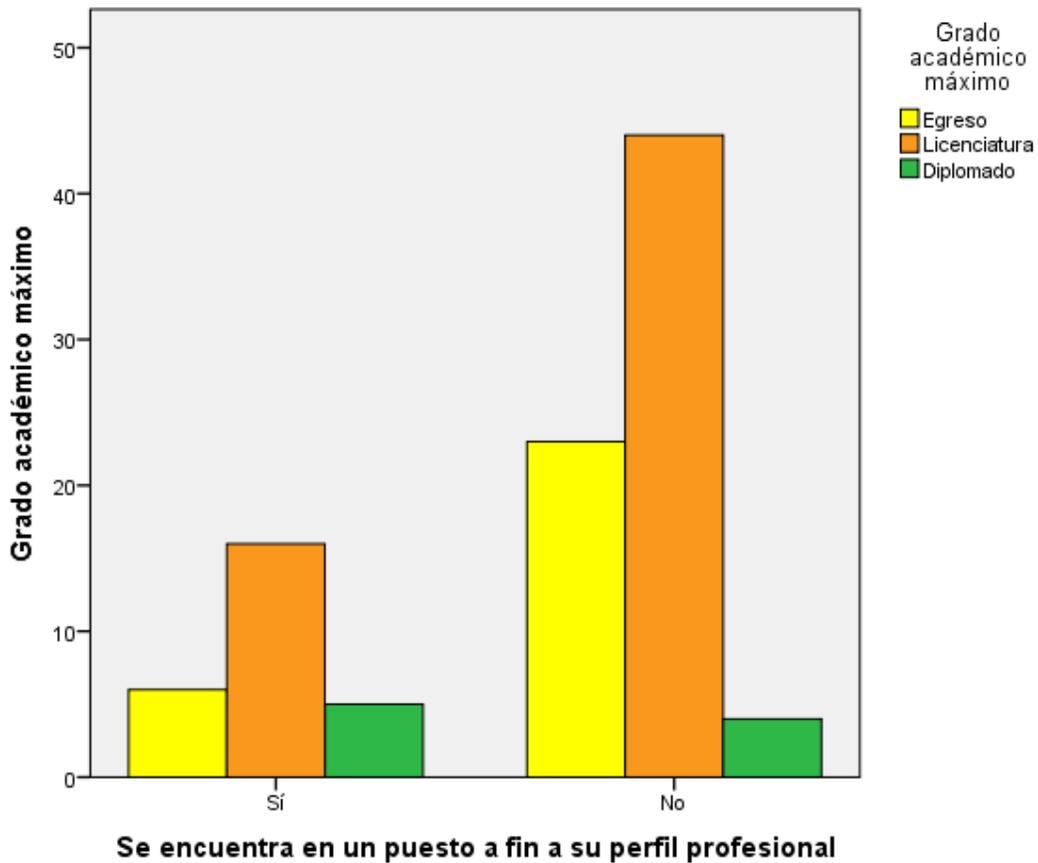
Gráfico 10: Cruce de variables Sector en el que trabaja-Grado de manejo de las TIC'S



Fuente: Elaboración propia

Observamos que la mayoría de los que manejan muy bien las TIC's se encuentran trabajando en el sector privado, de los que se encuentran desempleados actualmente 20.4% no maneja nada bien las Tecnologías de Informática y Comunicaciones y otra 20.4% de los mismos medianamente bien, la mayoría de los encuestados que desarrollan funciones en emprendimientos propios manejan las TIC's con un nivel bueno.

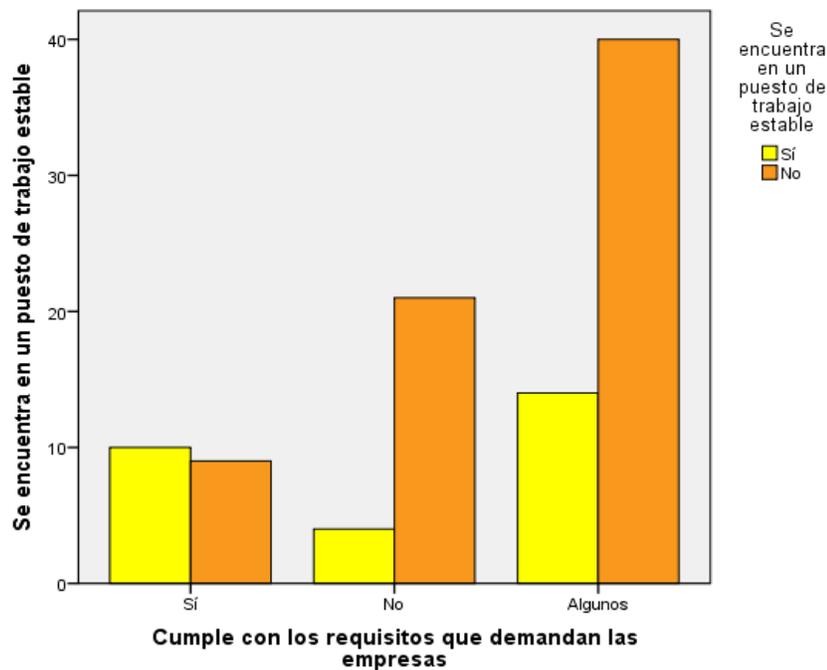
Gráfico 11: Cruce de variables Puesto a fin al perfil profesional-Grado académico máximo alcanzado



Fuente: Elaboración propia

De los encuestados que se encuentran en puestos de trabajo afines a su perfil profesional, a la fecha, alcanzaron el grado académico de licenciatura.

Gráfico 12: Cruce de variables Cumplimiento de Requisitos Demandados por las Empresa-Puesto de Trabajo Estable



44.9

Fuente: Elaboración propia

10.2% de los egresados en cuestión de estudio se encuentran en puestos de trabajo estables y cumplen con los requisitos que demandan las empresas, 40.8% de los encuestados no se encuentran en puestos laborales estables y cumplen con algunos de los requisitos que demandan las empresas para que puedan formar parte de tu equipo de trabajo.

## DISCUSIONES

Una investigación realizada por estudiantes de la Universidad Estatal del Milagro, ubicada en Ecuador concluyó que la mayoría de los graduados y egresados de la carrera de Ingeniería Comercial en dicha universidad no tienen empleo y temen que la falta de experiencia sea la razón principal de no conseguirlo, también determinaron que la Universidad debe seguir tres pasos con los siguientes alumnos graduados: El contacto con empresas, los trabajos de titulación de emprendimientos y las charlas y seminarios para fortalecer la experiencia; los autores del trabajo recomiendan implementar estrategias para disminuir de a poco la falta de experiencia y realizar un mes laboral que impulse la motivación de los estudiantes a conseguir trabajo incluyendo una feria de emprendimientos proyectados a los trabajos de titulación.

En la presente investigación se puede evidenciar que existe una amplia gama de convocatorias que incluyen a los profesionales ingenieros comercial siendo los principales requisitos el manejo de las TIC's y la experiencia, aspecto que se repite con la investigación realizada en Ecuador tomando como uno de los factores de la falta de empleo a la ausencia de la experiencia, aspecto que se debe analizar desde el punto de vista de los formadores para reducir esta principal dificultad, además de potenciar la formación en el manejo de las TIC's.

## CONCLUSIONES

El 71% de los egresados de Ingeniería Comercial en el año 2019 se encuentra en puestos laborales afín a su perfil profesional, pudiendo evidenciarse que tiene una reducción de 7% menos en relación al estudio de seguimiento realizado en el año 2016. Por otro lado actualmente el 52% se encuentran desempleados, 24% trabajando en empresa privadas, 12% en emprendimientos propios y 12% en el sector público.

Solo 9% de los egresados en cuestión de estudio consideran que los conocimientos adquiridos durante la formación universitaria son totalmente útiles, la mayoría, con un 47% consideran que son útiles.

Las características que más buscan las empresas en sus futuros trabajadores, hoy en día son: Experiencia, manejo de paquetes, capacidad de trabajar bajo presión, gran creatividad e innovación a la hora de resolver problemas.

Se sugiere realizar un seguimiento más exhaustivo del mercado laboral del ingeniero comercial.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Barrios, (2020) Análisis de los factores para la empleabilidad en los profesionales del Espinal-Tolima. Revista Inova ITFIP. Recuperado de: <http://revistainnovaitfip.com/index.php/innovajournal/article/view/76>

Brújula Digital (2 de marzo de 2020) .Recuperado de: <https://brujuladigital.net/economia/datos-del-ine-senalan-incremento-del-desempleo-a-489-en-el-ultimo-trimestre-de-2019>

Búsqueda de Empleo en Universidades .Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones. Recuperado de: <http://scielo.isciii.es/pdf/rpto/v27n2/v27n2a5.pdf>

Correo del Sur (24 de Mayo de 2016) .Recuperado de: [https://correodelsur.com/capitales/20160524\\_bajo-cero-del-hielo-al-agua-una-empresa-familiar-de-sucrenses.html](https://correodelsur.com/capitales/20160524_bajo-cero-del-hielo-al-agua-una-empresa-familiar-de-sucrenses.html)

Gonzales, (2017). Uso de Herramientas Tecnológicas y Digitales en la Educación. Presentado en el Seminario “Cultura y Alfabetización Digital en la educación Recuperado de: <https://es.slideshare.net/intellectun/uso-de-herramientas-tecnologicas-y-digitales-en-la-educacin>

Ingeniería Comercial. Recuperado de: <https://ingcomercial.edu.bo/>

Jiménez, (2018). Tecnologías de la información y comunicación (TIC). Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/tecnologias-de-la-informacion-y-comunicacion-tic.html>

Observatorio de Empleabilidad y Empleo Universitarios. Recuperado de: <https://gredos.usal.es/handle/10366/127374>  
Rosales, (2019) Jóvenes, los más golpeados por el desempleo en Bolivia, con una tasa del 8,5%. Recuperado de: [https://eldeber.com.bo/142252\\_jovenes-los-mas-golpeados-por-el-desempleo-en-bolivia-con-una-tasa-del-85](https://eldeber.com.bo/142252_jovenes-los-mas-golpeados-por-el-desempleo-en-bolivia-con-una-tasa-del-85)

Salvatierra y Bonifaz, (2019). Análisis de la Empleabilidad de los Graduados de la Carrera de Ingeniería Comercial de la Universidad Estatal del Milagro periodos 2018-2019 (Trabajo de Titulación). Recuperado de: <http://repositorio.unemi.edu.ec/xmlui/handle/123456789/4977>

Valenzuela, (2016). Qué buscan las empresas para contratar a un Ingeniero Comercial. Recuperado de: <https://www.laborum.cl/noticias/actualidad/que-buscan-las-empresas-para-contratar-a-un-ingeniero-comercial/>