LITORALPRESS

Fecha: 14-11-2022
Medio: Las Últimas Noticias
Supl. : Las Últimas Noticias
Tipo: Actualidad
Título: **Radiografía a los ingenieros comerciales: cómo pueden mejorar sus sueldos**

Pág. : 26
Cm2: 771,6

Tiraje: 91.144
Lectoría: 224.906
Favorabilidad: No Definida

Una carrera popular

Total de matriculados	Matrícula primer año 2022	Titulados 2021
46.446	8.770	8.543

Fuente: Servicio de Información de Educación Superior (Sies), del Mineduc.

Cómo evoluciona el sueldo desde la titulación

Carrera	Renta promedio 1° año	Renta promedio 2° año	Renta promedio 3° año	Renta promedio 4° año	Renta promedio 5° año
Ingeniería Comercial	$1.172.052	$1.330.544	$1.509.771	$1.698.353	$1.879.232

Fuente: Mifuturo.cl, del Mineduc. Corresponde al sueldo bruto promedio desde el primero al quinto año desde la titulación. Lo calculan cruzando los datos de titulados de cada institución con la información del Servicio de Impuestos Internos (SII).

La ventaja de estos profesionales es su amplio campo laboral

Radiografía a los ingenieros comerciales: cómo pueden mejorar sus sueldos

ÓSCAR VALENZUELA

Expertos concuerdan: inglés y especialización son factores que marcan la diferencia.

De acuerdo al portal Mifuturo.cl, del Mineduc, los egresados de Ingeniería Comercial de la Universidad de Chile y la Pontificia Universidad Católica son los que obtienen el mejor sueldo bruto promedio al cuarto año de titulación, entre $2.000.0000 y $2.100.000.

Pero la lista es larga e incluye a todos los planteles que imparten la carrera en Chile, e incluso aquellos que ya no existen, pero cuyos titulados siguen activos en el campo laboral.

Dejando de lado los egresados de la úes de Chile y Católica, el grueso de ellos de reparten en otras universidades. Y su sueldo promedio oscila entre $1.000.000 a $1.900.0000, dependiendo de la casa de estudio de la que salieron (listado en mifuturo.cl https://bit.ly/2WrB72d). La remuneración promedio al cuarto año de titulación, tomando en cuenta todos los planteles, es de $1.698.353 (ver tabla).

¿Qué pueden hacer los comerciales para mejorar su carrera laboral?

"En términos de competencia que te sirven al principio, siempre está el tema de inglés, pero también el manejo de herramientas informáticas, algún software como RStudio, SPSS, Sap, que se requieren en la banca o en los sectores de administración", opina Jean Paul Quinteros, economista, académico y director de Ingeniería Comercial en la Universidad Central.

Una aptitud esencial es que tome decisiones. "Que sea capaz de generar valor a través de los datos para tomar buenas decisiones y que sea capaz de adaptarse a los cambios, tener autodisciplina, metodología de trabajo, son cosas que siempre se demandan en el mundo laboral para los ingenieros", señala.

Cosa de actitud

Francisco Castañeda, director de la Escuela de Negocios de la Universidad Mayor, concuerda: "Hoy día leer en inglés es un desde, hasta ya escribir y hablar, que es un poco más avanzado", indica.

¿Sirve especializarse en un área? "Depende de la empresa donde van a trabajar. Algunas los entrenan en un área específica, luego esos profesionales van a querer hacer solo diplomados cortos. Otros ingenieros van a buscar un magíster. Lo que está claro es que hoy día no hay nadie que no haga una especialización", sostiene.

Los empleadores buscan gente proactiva. "Valoran si es capaz de resolver problemas interactuando con el resto, si saca proyectos", asegura el académico.

"Con mi experiencia a través de los años he visto que esas características las resumen muy bien alumnos que han hecho intercambios, un semestre en el extranjero, o que han interactuado mucho con estudiantes de otras nacionalidades. Aquel alumno que está más expuesto a las tendencias del resto del mundo, de alguna manera potencia su empleabilidad", afirma.

ELISA VERDEJO

Jean Paul Quinteros, de la U. Central, dice que es un plus manejar herramientas informáticas como RStudio, SPSS o Sap.

Dónde trabajan

Enrique Araneda, gerente de división de Robert Half Chile, aclara que la ecléctica formación de un ingeniero comercial, que incluye administración y economía, les permite desempeñarse en un amplio campo laboral. Es es una de las ventajas de la carrera.

"Pueden trabajar en muchas áreas, como marketing, Recursos Humanos, finanzas, negocios, y también en áreas comerciales, de operaciones y otras áreas complementarias que están surgiendo, como desarrollo de negocios o gestión de proyectos", plantea.

Estima que juega a favor la experiencia específica en un rubro -por ejemplo minería o retail- o en áreas de trabajo, como marketing o finanzas. "Es importante tomar decisiones de trabajar y desarrollar experiencia en un área y rubro, porque luego definitivamente van a ser consideradas para ser seleccionados en posteriores oportunidades", concluye.