

**SEMINARIO APRENDIZAJE SERVICIO 2013: DESAFIOS PARA LA
SOLIDARIDAD EN LA EDUCACIÓN SUPERIOR**

**PROGRAMA CLINICO CONJUNTO “ASESORÍA JURÍDICA Y DE
NEGOCIOS A EMPRESARIOS DE MENOR TAMAÑO”.**

Santiago, 24 mayo 2013

Diapositiva	Texto
<p>- Nombre del curso (asignatura), carrera y universidad.</p>	<p>“Asesoría Jurídica y de Negocios a Empresario(a)s de Menor Tamaño”</p> <p>Es un Programa Clínico Conjunto que se desarrolla entre dos cursos de dos Facultades de la Universidad de Chile:</p> <p>Derecho. Clínica Especializada “Asesoría Jurídica a la Gestión de Empresas de Menor Tamaño”.</p> <p>Ingeniería Comercial, Ingeniería en Información y Control de Gestión y Auditoría. “Clínica de Microempresas”</p>
<p>- Año que se imparte el curso según malla curricular (y desde cuándo se hace con A+S).</p> <p>Se integra A+S al PCC desde el 2010</p>	<p>En Derecho es un curso clínico optativo, para alumnos de quinto año de la carrera, que se imparte desde el año 2000</p> <p>En FEN es un curso electivo para alumnos de cuarto y quinto año de la carrera, que se imparte desde 2007.</p> <p>En esta experiencia académica multidisciplinaria convergen dos iniciativas que nacen de forma independiente, en distintos tiempos, cada una en la búsqueda de formas innovadoras de enseñar sus respectivas disciplinas.</p> <p>Primero, en la Facultad de Derecho, en el año 2000, el Consejo de Facultad aprueba la clínica especializada de “Asesoría Jurídica a la Gestión de Empresas de Menor Tamaño”, que se imparte a través del Departamento de Enseñanza Clínica del Derecho.</p> <p>En el año 2007, en la Facultad de Economía y Negocios (FEN), se crea la “Clínica de Microempresas”, como una iniciativa de la profesora Gabriela Valenzuela, que en ese tiempo era estudiante de la carrera y ayudante del curso. Se partió asesorando a microempresarios, preferentemente de la Región Metropolitana, sólo desde la perspectiva de la gestión del negocio. Durante esa experiencia, se hizo muy patente que uno de los escollos más importantes para el desarrollo de los negocios de los pequeños empresarios era la falta de formalización, lo que les impedía poder concretar proyectos de mejora en el área de negocios. Pero ese era un ámbito que no competía a los ingenieros comerciales.</p>

En Derecho, en la Clínica de “Asesoría Jurídica a la Gestión de Empresas”, se trabajaba con empresarios sólo desde la perspectiva de su problemática jurídica y en esa asesoría apreciamos que muchas veces tenían también problemas de gestión de negocios, que no eran de nuestra competencia. Eran distintos grupos de empresarios. Ambos cursos no tenían ninguna conexión.

Con la profesora Valenzuela coincidimos en diversas actividades académicas relacionadas con la innovación docente, conocimos la existencia de nuestros respectivos cursos, sus programas, sus objetivos y rápidamente llegamos a la conclusión que podíamos realizar un trabajo práctico conjunto, realizando una asesoría integral a pequeños empresarios, acercándonos mucho más a la realidad en la que les corresponderá ejercer a nuestros alumnos, ya que en las empresas, deben trabajar con profesionales de distintas disciplinas.

Nace así, en el segundo semestre del año 2007, lo que hemos denominado el Programa Clínico Conjunto (PCC) de Asesoría Jurídica y de Negocios para Empresarios de Menor Tamaño, que constituye la línea clínica de ambos cursos. En el aspecto teórico, cada disciplina revisa y activa conocimientos relacionados con la asesoría a empresas. En la línea clínica, se conforman equipos consultores, con 2 o 3 alumnos de Derecho y 2 a 4 alumnos de FEN, que trabajan durante el semestre, la problemática jurídica y de negocios presente en la pequeña empresa asesorada, con la supervisión del equipo docente formados por profesores y ayudantes. En este aspecto se desarrollan talleres de trabajo en equipo.

Durante 2008 y 2009 fuimos detectando aciertos y oportunidades de mejora en nuestra metodología de trabajo, que necesitaba ser más integradora desde el punto de vista de la asesoría que era entregada por los alumnos al microempresario, por lo que comenzamos a buscar, para estudiarlas, experiencias similares en educación superior que nos permitieran incorporar metodologías pedagógicas para lograr la integración que buscábamos y así mejorar la experiencia del PCC.

En el mes de mayo del año 2010, se dicta en Santiago, un seminario internacional sobre el enfoque metodológico de Aprendizaje y Servicio (A+S) al que asistimos ambas profesoras y nos dimos cuenta que nuestro Programa Clínico Conjunto respondía en muchos aspectos a esta metodología. Unos meses más tarde comenzamos a trabajar en nuestra

	<p>Universidad de Chile con la recién formada Red de Excelencia Docente (RED), incorporando a nuestro Programa Clínico Conjunto, el enfoque metodológico de A+S y el diseño del programa por competencias que había sido definido por la Universidad de Chile. Sentíamos, a partir de nuestra experiencia y reflexionando sobre nuestro quehacer docente, que sí tenía mucho sentido dar una mirada, una revisión a nuestro curso, desde la perspectiva de estos enfoques metodológicos.</p>
<p>- Nombre del socio comunitario con el que se trabajó y características generales.</p>	<p>Nuestros socios comunitarios, esto es, los destinatarios de nuestros servicios, son empresari@s de menor tamaño, cuyas empresas deben cumplir con los siguientes requisitos: Ventas mensuales: sobre \$500.000 Tiempo de funcionamiento como empresa: mínimo un año Que el trabajo en su empresa constituya la principal fuente de ingreso para su dueñ@</p> <p>El reclutamiento de empresas se realiza a través de a través de la unidad de RSU de la Fac. de Economía y Negocios, quien posee convenios con municipalidades, asociaciones gremiales, ferias de emprendimiento y boca – boca</p>
<p>Descripción breve del servicio realizado. ¿Qué se hizo? ¿A qué necesidad respondió? ¿Cómo se hizo?</p>	<p>¿Qué se hace?</p> <p>El servicio que se presta a los empresari@s en una asesoría integral jurídica y de negocios, la que se desarrolla en un semestre académico.</p> <p>¿A qué necesidad responde?</p> <p>Responde a la enorme necesidad de apoyo que tienen estas pequeñas unidades de negocios, carentes de conocimientos y competencias respecto a la normativa jurídica aplicable a su empresa y a herramientas de gestión de negocios. Esta asesoría busca apoyar al empresari@ en la solución de diversos problemas jurídicos y de negocios presentes en su empresa, con un fuerte énfasis en la instalación de capacidades en él, con el fin de que adquiriera herramientas y competencias básicas para gestionar su empresa en estos ámbitos, de modo de evitar contingencias que pueden perjudicar su negocio.</p> <p>¿Cómo se hace?</p> <p>La asesoría se desarrolla en un semestre aplicando el enfoque metodológico de aprendizaje y servicio, que reconoce tres etapas diacrónicas: diagnóstico, implementación de un plan de trabajo y evaluación; y tres procesos transversales:</p>

	<p>sistematización y registro, comunicación y reflexión.</p> <p>En el cómo se hace, estimamos importante destacar la importancia de proveer a los estudiantes de ciertas herramientas y pautas que faciliten su acercamiento al socio comunitario, en su calidad de profesionales en formación, de modo que en la primera etapa el estudiante no esté tensionado por el no saber cómo acercarse y abordar su relación con el socio comunitario. Este es un aspecto no menor, por cuanto sabemos lo difícil que es para nuestros estudiantes enfrentarse a situaciones reales en las que deberán resolver problemas, integrando conocimientos que han adquirido en forma compartimentada, enfrentamiento que les produce ansiedad, por no saber como responder en determinadas situaciones, a nivel profesional.</p> <p>Con este propósito hemos desarrollado un Guía para la Elaboración y Presentación de un Diagnóstico Jurídico y de Negocios, que considera los aspectos de cada disciplina que los estudiantes deberán observar y registrar en la realidad de la empresa, con indicaciones para la observación activa, la creación de un clima de confianza y de colaboración.</p> <p>Mostrar el formato.</p>
<p>Aprendizajes y reflexiones obtenidas del proyecto:</p> <p>Varios han sido, durante estos años, los aprendizajes que hemos adquirido y profundizado y muchos los aspectos sobre los cuales hemos reflexionado, tratando siempre de ir incorporando dichos aprendizajes en cada nuevo semestre. Entre estos podemos mencionar los siguientes:</p>	
<p>Aspectos fundamentales a considerar en la relación y el trabajo con los socios comunitarios, en este caso, l@s empresari@s de menor tamaño.</p>	<ol style="list-style-type: none"> a) Es necesario realizar una selección de l@s empresari@s de acuerdo a un perfil de la empresa que fue necesario definir previamente. b) Que exista en el (la) empresari@ una necesidad real de ser asesorado. c) Que exista en el empresari@ motivación y compromiso con el trabajo. d) Generar una relación de confianza entre las partes. e) Disponer todos los datos de contactos para ubicar al empresario cuando sea necesario, de modo de asegurar una comunicación fluida. f) El (la) empresari@ debe disponer de tiempo para reunirse con los estudiantes y concurrir a las reuniones con equipo docente. g) El(la) empresari@ debe participar activamente en cada una de las etapas: diagnóstico(entrega de información e identificación de problemas y sus prioridades); implementación del plan de trabajo(toma de

	<p>decisiones y participación en la implementación de la solución; evaluación (del servicio prestado, del trabajo de los alumnos)</p> <p>h) Es necesario mantener una comunicación permanente con el empresario, a fin de asegurar la pertinencia de los contenidos de la asesoría.</p> <p>i) Se debe acordar un plan de trabajo que sea factible de implementar de modo de no generar falsas expectativas.</p> <p>j) Es necesario tener claro la necesidad de intencionar durante el semestre la instalación de capacidades en el(la) empresari@, a través de acciones de educación jurídica y de negocios, de modo de entregarle herramientas para la toma de decisiones.</p>
<p>Forma(s) de dar continuidad a los proyectos de aprendizaje servicio en la organización y/o comunidad una vez terminada la intervención del curso.</p>	<p>En nuestra experiencia, el modelo de relacionamiento con la comunidad, específicamente con l@s empresari@s que han sido asesorados, busca dar continuidad a esta asesoría en el sentido de si quedan problemas pendientes que se evidencian al final del curso se continúa en otro curso de aprendizaje servicio resolviendo las problemáticas identificadas. Además se entrega a los empresarios minutas de educación jurídica y de negocios y se les invita a consultar respecto de cualquier problema puntual que se presente en el futuro.</p>
<p>Instancias de participación de la comunidad en los proyectos de aprendizaje servicio (diseño, ejecución, evaluación).</p>	<p>En nuestro PCC, tenemos muy claro que la participación del (de la) empresari@ es fundamental en todo el proceso de asesoría partiendo por el Diagnóstico, proceso en el que entrega información e identifica con el equipo asesor problemas y oportunidades de mejora, a través de varias reuniones con los estudiantes y con el equipo docente. En la etapa de Plan de Trabajo: valida el plan de acción en reunión con estudiantes y equipo docente y luego participa activamente en la Implementación de tareas y actividades, en conjunto con estudiantes. Y por último es un actor muy importante en el proceso de Evaluación de la experiencia, de los objetivos logrados y del desempeño de los estudiantes</p>
<p>4. Impactos o resultados de los cursos A+S en los empresarios asesorados.</p>	<p>13 versiones del curso 158 empresarios asesorados 146 alumnos de derecho participantes 296 alumnos de negocios participantes</p> <p>Mostrar vídeo</p>