



**Fundación
Moisés Mellado**
RED DE INGENIEROS SOLIDARIOS



MEMORIA ANUAL 2006

Beauchef 850 – Torre Central 1° Piso
Santiago – Chile
Teléfono: (56-2) 978 47 85
Fax: (56-2) 687 97 29
E-mail: fmellado@ing.uchile.cl
Web: www.fundacionmellado.cl

**RED DE INGENIEROS SOLIDARIOS
FUNDACIÓN MOISÉS MELLADO
UNIVERSIDAD DE CHILE**

La Fundación

Fundación Moisés Mellado es una institución sin fines de lucro que fue creada en 1999 con el **Objetivo** de ayudar a estudiantes que, pese a haber demostrado que tenían aptitudes para estudiar Ingeniería, no podían mantenerse durante los años de carrera debido a que su situación económica era insuficiente y nos les permitía costear los gastos básicos del día a día.

La **Misión** de esta red de ingenieros solidarios es brindar recursos económicos, apoyo y orientación personal y profesional durante los cinco primeros años de la carrera a todo aquel estudiante de la Escuela de Ingeniería y Ciencias que tenga una situación económica insuficiente y que a su vez presente buen desempeño académico, contribuyendo en la medida de lo posible, a la solución de sus problemas extra-académicos e incentivándolos a cultivar todo su potencial como futuros ingenieros.

Su **Aspiración** es expandir la ayuda económica, vocacional y personal en el correr de los años al mayor número de estudiantes que hoy en día necesitan apoyo dentro de la Facultad. Para esto, Moisés Mellado se ha propuesto trabajar arduamente en posicionar la *Red de Ingenieros Solidarios*, así como también invitar a más adherentes a unirse a esta tarea. Tarea que depende de todos ya que aportar en educación es ser parte y porque no decir responsable del desarrollo sustentable de nuestro país.

La Fundación ha desarrollado su obra en base a la figura del Profesor Moisés Mellado Guajardo; persona de origen humilde, que alcanzó los más altos niveles académicos y profesionales de su época.

Biografía Profesor Moisés Mellado

Moisés Mellado G. fue un profesor emblemático para la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, debido a los altos niveles académicos que alcanzó en su época, a pesar de su modesto origen. Nació el 17 de mayo de 1917, en un lugar muy peculiar: un barco ballenero, frente a la costa de Talcahuano. Probablemente, este hecho haría que su sueño de niño fuera ser marino mercante, pero a medida que crecía, la ingeniería conquistó su corazón.

Sin embargo, su gran vocación se enfrentaría a su precaria realidad familiar, y al no encontrar el apoyo de sus padres, no tuvo otra opción más que alejarse de su hogar para conseguir su sueño de estudiar Ingeniería. Con esta determinación, ingresó a nuestra Facultad en el año 1940, para descubrir que lo que parecía ser la meta era sólo el comienzo de una larga carrera.

Como era de esperarse, su vida comenzó a ser muy dura, ya que tuvo que trabajar para vivir y costear sus estudios. Afortunadamente, en una sociedad como la de antaño, lo básico era más asequible; además, Moisés contaba con la posibilidad de vivir en el pensionado de la universidad, donde rápidamente se hizo conocido por tener un carácter fuerte y por ser muy seguro de sí mismo. Gracias a su personalidad y a su profunda dedicación al estudio, se convirtió un alumno sobresaliente, ganándose el aprecio de sus compañeros y profesores. Finalmente, tras años de esfuerzo, consiguió titularse como Ingeniero Civil Industrial en el año 1949.

Como profesor de cátedra, fue una "leyenda en vida". Su obsesión por la ingeniería lo llevaba a preparar durante toda la noche sus clases para el día siguiente, y hacía de Moisés un catedrático más estricto que la media de sus colegas. Su nivel de exigencia lograba que sus alumnos pensarán que él no los quería, por el duro trato que les daba. Más tarde descubrirían que esta actitud era sólo una *máscara*, a través de la cual pretendía inculcarles un espíritu de superación igual o mayor al suyo.

Este mismo espíritu lo llevó a viajar y conocer gran parte de Europa y sus refinadas culturas. Sin embargo, su máxima admiración fue siempre la cultura francesa y, buscando siempre la vanguardia en lo que hacía, se hizo un devoto visitante de las mejores universidades, bibliotecas y librerías de ese país. Fue así como, en uno de sus viajes a Universidad de Grenoble, se deslumbró con el desarrollo de la carrera de Ingeniería Matemática y ya de vuelta, lo aplicó exitosamente en nuestra Facultad. Creó así la carrera de Matemática Aplicada (1965), que fue la base de lo que hoy es Ingeniería Civil Matemática. En reconocimiento, fue elegido como Director del Departamento de Matemáticas en 1969, cargo que ejerció hasta enero de 1974.

Moisés Mellado dio la vida por aprender y enseñar lo que sabía. Llegó a ser el alma de Escuela de Ingeniería durante muchos años, hasta su fallecimiento en Enero de 1983, el que aconteció tras una larga enfermedad que nunca logró someterlo. Su legado es hoy un ejemplo de superación personal y un aporte directo al engrandecimiento académico de la Universidad de Chile.

La Facultad

Los cerca de 4000 jóvenes que anualmente cobija la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas pertenecen a una institución viva, que se actualiza y renueva constantemente, que crea y difunde conocimiento y establece nuevos estándares para la docencia y la investigación en ingeniería y ciencias afines. Los jóvenes que ingresan a la Facultad se incorporan a una comunidad grande y diversa, con una larga y destacada trayectoria.

Esta Facultad nació junto con la Universidad de Chile, en 1842. Desde esa fecha ha contribuido decisivamente al desarrollo científico y tecnológico del país.

Los jóvenes que ingresan a la Escuela, son muy distintos unos de otros, sin embargo, dentro de las aulas logran unificarse en cuanto a los objetivos; pese a que sus realidades y entorno puedan marcar una importante diferencia.

En la Escuela de Ingeniería y Ciencias encuentran múltiples opciones para desarrollar sus talentos creativos y sus aptitudes e intereses en los ámbitos académico, profesional, deportivo, cultural, social, político y en cualquier otro que estimen necesario para su formación integral. Las únicas exigencias son el rigor intelectual y el respeto a los demás. Características que hicieron preceder a la Escuela del "Premio Nacional Colegio de Ingenieros de Chile 2003".

En la Facultad existe el programa de Becas del Servicio de Bienestar Estudiantil que tiene como objetivo administrar la asignación de subsidios económicos para gastos de estudio y/o arancel a aquellos estudiantes que presentan insuficiencia económica y rendimiento académico satisfactorio.

Dentro de este programa está el de Atención Económica de la Universidad (PAE). La Beca PAE tiene por objeto cubrir gastos de mantención estudiantil a alumnos con insuficiencia económica y rendimiento académico satisfactorio.

Este sistema de apoyo, considera que un alumno gasta mensualmente \$ 60.000 en transporte, materiales de estudios, alimentación y otros. No obstante, la suma se incrementa a \$ 150.000 si el estudiante proviene de región.

El programa PAE utiliza un indicador que pondera las necesidades de los alumnos en riesgo social, y les entrega recursos en función de los resultados. Como es de esperar, su política de *maximizar la cobertura* hace que muchos de sus beneficiarios no alcancen a cubrir sus gastos básicos. La ayuda en becas de mantención que entrega Fundación Moisés Mellado, contribuye a disminuir esta brecha dependiendo de la situación socioeconómica, personal y familiar del alumno, para que así cada alumno pueda dedicarse a sus estudios con mayor tranquilidad.

Proceso de Selección

Existe un Comité Seleccionador de Becas, que se reúne al comienzo del año académico. Este comité es presidido por un representante del Área de Bienestar Estudiantil, el Subdirector de Asuntos Estudiantiles, un Miembro del Directorio y el Gerente de la Fundación.

A través de un procedimiento de selección que considera el puntaje del indicador PAE (necesidades económicas), el año de ingreso, el avance en la carrera, las notas de los postulantes y los beneficios que ya posee, el comité selecciona a los alumnos. Ésta nomina es formalizada por resolución del Decano de la Facultad.

Este sistema de evaluación determina y define, con un alto porcentaje de exactitud, las necesidades reales de cada alumno que postula a una beca, permitiendo destinar los recursos de una manera más eficaz y segura.

Se concluye que la ayuda que entrega la Fundación contribuye a aumentar el aporte para cada alumno, considerando que un alto porcentaje de ellos postula a uno o más beneficios dependiendo de su situación socioeconómica, personal y familiar.

Distribución de Recursos

Los aportes que gestiona la fundación están dirigidos, en su mayoría, a la creación de Becas de Mantención. El Servicio de Bienestar Estudiantil de la Escuela de Ingeniería y Ciencias se encarga de seleccionar, postular y verificar la situación socioeconómica de cada uno de los estudiantes y además, de pagar las becas a los alumnos.

Montos

Dependiendo de las necesidades de los alumnos y de sus méritos académicos, los montos de las becas que entrega la Fundación van desde los \$24.000 hasta los \$80.000 mensuales.

Beneficios Históricos

De esta forma, la red de ingenieros solidarios comenzó en 1999 a entregar las primeras 62 becas de mantención, las que han evolucionado anualmente. Según se muestra en la siguiente tabla.

AÑO	Nº BECAS
1999	62
2000	91
2001	101
2002	117
2003	120
2004	130
2005	140
2006	156

Estructura

La Fundación es guiada por un Directorio constituido por un grupo de personas internas y externas a la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas. Su función primordial es supervisar la gestión y funcionamiento de la organización.

Según los estatutos, el Decano de la Facultad asume como Presidente de la Fundación; el Director de Escuela, como Vicepresidente; y en representación de los estudiantes participa el Presidente del Centro de Estudiantes de Ingeniería. Además, participan cuatro miembros externos, los cuales son electos durante la asamblea de Socios Fundadores de la Entidad.

La plana ejecutiva de la institución está integrada por el Secretario Ejecutivo y el Gerente, quienes se encargan de gestionar y ejecutar las decisiones que toma el Directorio.

El Directorio tendrá como tarea principal supervisar los métodos de evaluación de las necesidades, los criterios de distribución y la asignación entre los estudiantes. Además deberá controlar que el uso de los recursos obtenidos sea eficiente y se ajusten estrictamente a los objetivos de ella.

Es también de su responsabilidad planear las estrategias de trabajo que se implementaran cada año para cumplir los objetivos y crear o activar redes que permitan el incremento de colaboradores y personas afines a esta obra social.

Para realizar esta labor, el Directorio, se reúne una vez al mes con el fin de evaluar las tareas propuestas y revisar el funcionamiento administrativo, financiero y de captación de Recursos de la entidad.

Como Colaborar

- **Miembros Asociados:** Son aquellas personas que se comprometen a ayudar permanentemente a la Fundación.

Los asociados tendrán derecho a ser elegidos como directores de la Fundación y deberán cancelar una cuota social anual mínima cuyo monto se determinará en la reunión general anual de los miembros asociados y comenzará a regir al mes siguiente de dicha reunión. La cuota social actual es de \$60.000 anual.

- **Miembros Colaboradores:** Son aquellas personas que hacen prestaciones eventuales para fines específicos mediante erogaciones de dinero, donaciones de bienes o realizando servicios personales.

- **Miembros Institucionales:** Son aquellas entidades que deseen realizar actividades junto con la Fundación en materias propias de los objetivos de ésta.

Categoría de Socios

Según los estatutos de la Fundación, pueden existir cuatro tipos de socios:

- a) **Colaborador:** Persona natural que hace prestaciones en forma gratuita a la Fundación, mediante erogaciones de dinero, donaciones de bienes o realizando servicios personales.
- b) **Asociados:** Persona jurídica que en forma gratuita ayuda permanentemente a la Fundación con bienes, servicios o dinero. Sus aportes en dinero serán fijos o variables de carácter periódico, destinados a que la Fundación afronte gastos u otros fines sociales.
- c) **Institucionales:** Entidades nacionales o extranjeras que no persiguen fin de lucro y que realizan actividades conjuntamente con la Fundación, en materias propias de los objetivos de ésta.
- d) **Honorarios:** Persona natural o jurídica que ha recibido esa distinción del Directorio de la Fundación, en atención a los señalados servicios que han prestado a ésta o a los fines que ella persigue. Estos miembros carecen de toda obligación y solo tiene derecho a asistir a los eventos y ceremonias que realice la Fundación.

ASPECTOS SOCIALES DE LOS ALUMNOS DE LA FCFM

La Fundación, desde sus orígenes, ha querido concretar un aporte real y concreto al desarrollo del país, canalizando esta idea en oportunidades para los estudiantes más necesitados de la Escuela de Ingeniería, quienes a largo plazo serán un soporte importante de la sociedad.

Cada año postulan cerca de mil quinientos alumnos a los distintos programas de apoyo económico que otorga la Facultad, esto sirve como un indicador válido al momento de extrapolar esta realidad a la situación predominante que viven miles de jóvenes en el país.

La entidad está consciente de esta realidad, pero sabe que sus esfuerzos deben ser redoblados para disminuir las brechas socioeconómicas que existen en la Facultad y en el sistema educacional imperante, que a veces margina a los jóvenes que no pueden solventar sus gastos de estudios.

Esa es la labor de la Fundación, brindar un apoyo continuo a los estudiantes que están comprometidos con su educación y que a futuro desarrollarán proyectos que les permitirán aprovechar una serie de oportunidades educacionales y/o profesionales, a las cuales, en cierta medida, podrán acceder gracias al trabajo y compromiso constante de cada socio y empresa colaboradora.

En la Escuela existen cientos de jóvenes que desean culminar sus estudios y para ello se requiere de una ayuda externa que les permita desarrollarse con tranquilidad y confianza, logrando así una identificación con su medio educacional y sus pares.

Esto les brindará un conjunto de herramientas que sólo se obtienen dentro de un ambiente solidario, permitiéndoles posicionarse con seguridad en la sociedad.

Según la visión social de la Facultad los estudiantes que provienen de familias capaces de solventar los gastos que sus hijos necesariamente deben efectuar, tienen la posibilidad de centrar sus energías físicas y psicológicas en los estudios, a diferencia de aquellos que experimentan algún estado de carencia, las cuales se traducen en obstáculos difíciles de sortear.

Sin embargo, los planteamientos efectuados no son sinónimos de una relación positiva y determinante entre nivel económico y rendimiento académico.

Ahora bien, la gestión de los ingenieros Directivos de la Fundación ha permitido que los becados a la fecha sean 156. Acerca de ellos, hay certeza que son estudiantes que no gravan el ingreso de sus familias por estar cursando estudios superiores. Los montos de becas se han fijado previo estudio de las necesidades y costos reales.

El estudio que se presenta, deja ver las características más relevantes que tuvieron los estudiantes receptores de becas de la Fundación en el año 2006.

Cabe señalar que el estudio se efectuó teniendo como norte los fines diagnósticos y evaluativos.

CONSIDERACIONES

Uno de los criterios utilizados para asignar los beneficios que la Fundación Moisés Mellado entrega, es que los estudiantes hayan accedido al Programa de Atención Económica de la Universidad, acreditando para ello una situación económica deficitaria la cual se mide con pauta técnica entregada por la Dirección de Bienestar Estudiantil de nuestra Corporación.

Asimismo, tienen prioridad los alumnos con mas alto puntaje de evaluación, vale decir cuya situación social y económica presente mayor grado de insuficiencia , peor calidad y nivel de vida lo que no favorece la respuesta en el plano del rendimiento académico aún cuando habrá casos recilientes que contra toda adversidad son capaces de mantenerlo sin mayor problema.

El estudio que se presenta, corresponde a las características socioeconómicas que perfilan a los estudiantes adscritos a becas de la Fundación el presente año.

OBJETIVO GENERAL

Establecer perfil socioeconómico de los estudiantes adscritos a becas otorgadas por la Fundación de Beneficencia Profesor Moisés Mellado G. en el presente año.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Conocer algunas variables de base: sexo, edad, estado civil, procedencia geográfica, residencia durante el período académico y dependencia económica.
2. Obtener información de las familias que integran los estudiantes: tamaño de grupo, persona que cumple el rol de jefe de hogar, categoría ocupacional, situación ocupacional y grado de instrucción de los jefes de hogar.
3. Conocer el nivel de ingreso per capita de las familias
4. Conocer la posesión de bien (es) inmueble(s)
5. Establecer el nivel socioeconómico al que pertenecen los estudiantes
6. Captar la información respecto de factores condicionantes de la situación socioeconómica.
7. Conocer antecedentes académicos generales: año de ingreso a la Facultad y Carrera en la que están inscritos los casos.

ASPECTOS METODOLÓGICOS

Para el estudio descriptivo que se presenta, se tomaron como unidades de análisis los 156 alumnos adscritos a beca de la Fundación el presente año.

La información se obtuvo del Programa de Atención Económica de la Universidad que exige la tenencia de fichas actualizadas con la información socioeconómica de cada estudiante. Para el análisis de las variables, se construyeron tablas de frecuencia que facilitan la percepción general de los hallazgos estadísticos.

Respecto a la definición de variables, es la que se indica a continuación.

- La procedencia geográfica se refiere a la región en que está ubicado el hogar de origen del estudiante y se ha medido también la residencia en que habita durante el período académico pudiendo ser pensión, allegados en casa de parientes o amigos sin costo, hogar universitario, vivienda arrendada y viaja diariamente.
- La dependencia económica alude a la persona que entrega recursos útiles para solventar gastos en que incurre necesariamente el alumno.
- Para acotar el tamaño del grupo familiar, se excluyen a las personas circunstancialmente allegadas al mismo y se incluyen a todas las que comparten ingresos económicos y gastos, que habitan en la misma vivienda y están incorporadas a la dinámica relacional del grupo.
- El concepto jefe de hogar es el sociológico de tal forma que puede o no coincidir con la variable dependencia económica.
- La categoría ocupacional es la actividad que desempeña el jefe de hogar y se clasifica en trece valores los que se actualizan periódicamente teniendo en consideración las ocupaciones que surgen a nivel nacional y otras que se extinguen o pierden el status y prestigio que en algún período tuvieron. Se agregaron tres categorías para identificar a las madres jefas de hogar y a los alumnos desvinculados.

Para el grado de instrucción alcanzado, los indicadores son:

Universitario con más de cinco años de estudio
Universitario con cinco años o menos de estudio
Egresado de la Universidad
Educación Superior incompleta
Enseñanza Media, Técnica y profesional completa
Enseñanza Media, Técnica y profesional incompleta
Enseñanza Básica completa
Enseñanza Básica incompleta
Sin estudios

La situación ocupacional está referida a las siguientes dimensiones:

- **Activo estable:** quien ejecuta trabajo en forma permanente y tiene contrato de trabajo. Se incorporan las personas que han jubilado pero continúan trabajando con remuneración.
- **Activo inestable:** quien ejecuta trabajos ocasionales y no tiene contrato. Se incorporan las madres jefas de hogar con aportes o pensión de alimentos.
- **Cesante:** quien ha sido desvinculado de algún empleo y se encuentra sin ejecutar ningún tipo de actividad laboral.
- **Jubilado:** quien se ha acogido a retiro por haber cumplido la edad exigida por ley o por discapacidad física y/o mental y no ejecuta actividad laboral ni ocasionalmente.

El nivel de ingreso per capita está dado por el ingreso neto total familiar, dividido por el número de integrantes. En cuanto a los intervalos presentados, corresponden a los definidos para la evaluación de antecedentes en el Programa de Atención Económica.

La tenencia de bien inmueble se refiere a los siguientes grados de posesión:

- **Propietario:** posesión inscrita a nombre del jefe de hogar o la cónyuge en el Conservador de Bienes Raíces. El avalúo fiscal determina el tipo de vivienda.
- **Adquirente:** posesión del inmueble pero con cancelación de dividendos mensuales.
El monto de dividendo determina el tipo de vivienda.
- **Usufructuario:** la vivienda está cedida al grupo familiar sin costo base sino que el pago de consumos básicos. La medición es en base a avalúo fiscal.
- **Arrendatario:** la vivienda es de un tercero al cual se le paga costo base mensual y obviamente la familia debe asumir los pagos de consumos básicos. Se distinguen dos indicadores que no tienen la misma calidad. En efecto, la familia

puede arrendar sólo habitaciones o el inmueble completo. La medición es en base al canon mensual.

- **Allegado:** la familia reside en inmueble, propio de un tercero, sin compartir ingresos ni gastos de manutención. Para efectos de la medición se distinguen dos tipos de allegados, el permanente que se mide tomando en cuenta el avalúo fiscal y el transitorio al que se adiciona un valor por casa y comida. (año 2006: \$76.990. Valor establecido por la Dirección de Bienestar de la Universidad para el Programa de Atención Económica).

CAT.	ACTIVIDADES
1 - 2	Grandes empresarios y directivos
3	Profesionales funcionarios o independientes
4	Empresarios medianos
5	Empleados con funciones directivas y capacitación Incluye profesionales de nivel medio.(profesores topógrafos, técnicos universitarios).
6	Empleados con escasa o sin funciones directivas (empleados administrativos, secretarias y afines)
7	Pequeños comerciantes establecidos
8	Oficios adquiridos por la práctica, propietarios de talleres, reparadores de artefactos, etc.)
9	Obreros con funciones directivas y capacitación
10	Obreros sin funciones directivas y escasa capacitación.
11	Obreros sin capacitación y bajos ingresos
12	Personal de servicio doméstico y similar
13	Trabajadores independientes, escasa instrucción . Inestabilidad en el ingreso.
14	Dueñas de casa con pensión de alimentos o montepío
15	Dueñas de casa con aportes de terceros
16	Alumnos desvinculados que trabajan

CATEGORÍA OCUPACIONAL	NIVEL SOCIOECONÓMICO
1-2	Alto
3-4	Medio Alto
5	Medio Medio
6-8	Medio Bajo
9-13	Bajo

Los niveles socioeconómicos se han construido a partir de las categorías ocupacionales, asumiendo ingreso, posesión de bienes de producción, grado de instrucción, número de socios, número de funcionarios, status social, prestigio y rama de actividad económica. De tal forma surge la siguiente asociación:

Las madres jefas de hogar, se asimilan a algunas de las categorías mencionadas dependiendo del nivel de ingresos que tengan.

Los factores condicionantes son aquellas variables que gravan el ingreso familiar o influyen negativamente en el mismo. Se han establecido, a partir de la evidencia empírica actualizándolas de acuerdo al porcentaje de ocurrencia a nivel universitario.

- Enfermedad catastrófica (Cáncer, Sida, patologías mentales severas y otras invalidantes)
- Endeudamiento grave (por salud, quiebra, siniestro y afines)
- Violencia intrafamiliar
- Consumo de alcohol y/o drogas
- Problemas judiciales
- Enfermedad permanente de mediano costo
- Integrante del grupo familiar que curse estudios fuera de la región de origen
- Integrante del grupo que estudie, excluido el alumno
- Alumno que incurra en gastos extras por movilización
- Alumno que tenga hijo(s) a su cargo

- Familia uniparental por separación o fallecimiento de alguno de los cónyuges
- Alumno desvinculado de su hogar de origen por conflictos
- Grupo familiar numeroso (7 integrantes o más)
- Grupo familiar pequeño (tres integrantes o menos)

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

SEXO	Nº	%
Masculino	134	85.9
Femenino	22	14.1

EDAD	Nº	%
18 Y Menos	13	8.3
19	25	16.0
20	29	18.6
21	27	17.3
22	30	19.2
23 y Mas	32	20.5

PROCEDENCIA GEOGRAFICA	Nº	%
Área Metropolitana	108	69.2
Otras Regiones	48	30.8

Otras Regiones

URBANO	RURAL
34	14
70.8	29.2

VIVE EN	Nº	%
Pensión	31	64.6
Parientes o Amigos	14	29.1
2º Vivienda	1	2.1
Hogar Universitario	1	2.1
Viaja diariamente	1	2.1

Dependencia Económica	Nº	%
Padre	72	46.2
Madre	68	43.6
Otras	10	6.4
Alumno	6	3.8

Los estudiantes adscritos a becas de la Fundación Profesor Moisés Mellado el año 2006, son mayoritariamente de sexo masculino (84.6%), la edad más frecuente se ubica sobre los 23 años (20.5%) aunque sobre el 50% se agrupa entre los 20 y 22 años. Respecto a los de menor edad, vale decir, 18 años y menos, sólo está el 8.3%. Las cifras anotadas significan que, en la actualidad, los becados se deberían encontrar cursando sobre el 5º semestre de la Carrera.

En cuanto a la procedencia geográfica, el 30% de los casos han debido emigrar de regiones distintas a la metropolitana, donde reside el 69.2%. Los primeros, durante el período académico, habitan en pensión (64.6%) lo que grava el ingreso y otro número reside sin pago en casa de parientes o amigos (29.1%) lo que implica inestabilidad.

Importante es destacar que estos tienen su hogar en áreas urbanas (70.8%) más que rurales (29.2%)

En lo económico, los alumnos dependen del padre (46.2%) aunque con muy leve diferencia respecto a los que dependen de madres jefas de hogar.(43.6%). Se verifica muy poca frecuencia de alumnos que solventan sus gastos de estudio.(3.8%).

Tamaño Grupo Familiar

Integrantes	Nº	%
1	5	3.2
2	13	8.3
3	36	23.1
4	47	30.1
5	37	23.7
6	9	5.8
7	7	4.5
8	2	1.3
	156	100

Jefe De Hogar

	Nº	%
Padre	72	46.2
Madre	68	43.6
Otras	10	6.4
Alumno	6	3.8

Categoría Ocupacional Del Jefe De Hogar

		Nº	%
1.2	Grandes empresarios y directivos	0	
3	Profesionales funcionarios o independientes	2	1.3
4	Empresarios medianos	0	
5	Empleados con funciones directivas y capacitación. Incluye profesionales de nivel medio.(profesores, topógrafos, técnicos universitarios).	4	2.6
6	Empleados con escasa o sin funciones directivas .(empleados administrativos, secretarias y afines)-	35	22.4
7	Pequeños comerciantes establecidos	15	9.6
8	Oficios adquiridos por la práctica, propietarios de talleres, reparadores de artefactos, etc)	16	10.3
9	Obreros con funciones directivas y capacitación	15	9.6
10	Obreros sin funciones directivas y escasa capacitación	16	10.3
11	Obreros sin capacitación e ingresos bajos	0	0
12	Personal de servicio doméstico y similares	15	9.6
13	Trabajadores independientes, escasa instrucción inestabilidad en el ingreso.	3	1.9
14	Dueñas de casa con pensión de alimentos o montepío.	16	10.3
15	Dueñas de casa con aportes de terceros	13	8.3
16	Alumnos desvinculados que trabajan	6	3.8
		156	100

Grado De Instrucción

	N°	%
Sin Estudio	1	06
Educación Básica incompleta	8	5.1
Educación Básica completa	12	7.7
Educación Media incompleta	31	19.9
Educación Media completa	78	50.0
Educación Universitaria hasta 5 años de estudio	7	4.5
Educación Universitaria mas de 5 años de estudios	1	0.6
Egresado de la Universidad	0	
Universidad Incompleta	18	11.5
	156	

Situación Ocupacional

	N°	%
Cesante	5	3.02
Jubilado	16	10.6
Activo Inestable	75	48.1
Activo Estable	60	38.5
	156	100

En relación a características familiares, se tiene que los grupos se componen de 4 personas, incluyendo al estudiante, (30.1%). La tendencia observada es hacia las familias más numerosas (5 y más corresponde al 35.3%) con leve diferencia respecto a la concentración de las menos numerosas (34.6%). En general, destacan los grupos familiares con cuatro o cinco integrantes.

El rol de jefe de hogar lo asume el padre o la madre en porcentajes casi iguales (46.2 y 43.6%respectivamente)Para el quehacer del Servicio es relevante el alto % de madres jefe de hogar por cuanto en estos grupos familiares existen mayores dificultades de funcionalidad lo que afecta en muchos casos el desempeño de los estudiantes. .

La categoría ocupacional más frecuente es la 6, que agrupa a empleados administrativos, secretarías, de empresas pequeñas o reparticiones del Estado, y propietarios de taxi. (22.4%). En segundo lugar se encuentran quienes son dueñas de casa con pensiones alimenticias o montepíos (categoría 14) y las que sólo reciben aportes de terceros(categoría 15), con un 18.6%. Entre las tres categorías anotadas, se supera el 40% de los casos. Sin embargo, una observación global, permite decir que los jefes de hogar se ubican en trabajos de menor ingreso, status, prestigio, grado de instrucción y capital involucrado en el caso de los comerciantes.

En efecto, la tendencia de la distribución es hacia categorías menores y sólo un 4% hacia mayores, como profesionales y empleados con capacitación y funciones directivas (3y5). Respecto a la situación ocupacional, la mayor frecuencia se ubica en los trabajadores activos inestables (48.1%) en tanto que los activos estables son bastante menos (38.5%). En síntesis, los jefes de hogar en su mayoría ejecutan actividad laboral remunerada. Sin embargo, los activos inestables se encuentran desfavorecidos, ya que carecen de contrato, previsión y sistema de salud, en muchos de los casos.

El grado de instrucción alcanzada más frecuente, es la educación media completa (50%)y se desplaza hacia grados menores. Es relevante que se encuentren jefes de hogar con educación universitaria incompleta (11.5) que no han terminado sus estudios en muchos casos por motivos económicos y que influyen en sus hijos en terminar sus estudios superiores.

Como se observa en el siguiente cuadro, el ingreso per capita de las familias se concentra mayoritariamente en el rango entre los \$53.157 y \$100.158 (67.3%)lo que se condice con las políticas del Ministerio de Educación de incorporar en sus beneficios a los estudiantes que se encuentren entre los quintiles de ingreso mas bajos, incorporando a las becas hasta el 3º quintil(Hasta \$106.867) acerca de los quintiles.

INGRESO PERCAPITA	Nº	%
1 Entre 0 y \$ 53.156	18	11,5
2 Entre \$ 53.157 y \$ 68.823	34	21,8
3 Entre \$ 68.824 y \$ 84.490	37	23,7
4 Entre \$ 84.491 y \$ 100.158	34	21,8
5 Entre \$ 100.159 y \$ 115.825	17	10,9
6 Entre \$ 115.826 y \$ 131.492	8	5,1
7 Entre \$ 131.493 y \$ 147.159	6	3,8
8 Entre \$ 147.160 y mas (Hasta \$400.000)	2	1,3
	156	100,0

TENENCIA Y CALIDAD DE LA VIVIENDA

Tenencia	Nº	%
Allegado	5	3,2
Arrendatario de pieza, casa, depto.	24	15,4
Adquiriente	14	9,0
Propietario	80	51,3
Usufructuario	33	21,2
Total	156	100,0

TENENCIA	AVALUO	CANON O DIVIDENDO	Nº	%
Allegado	Entre 0 y \$ 5.898.078		3	1,9
Allegado	Entre \$ 5.898.079 y \$ 12.164.498		2	1,3
Arrendatario de pieza.		Entre 0 y \$ 90.260	5	3,2
Arrendatario casa o dep.		Entre 0 y \$ 90.260	5	3,2
Arrendatario casa o dep		Entre \$ 90.261 y 142.4	12	7,7
Arrendatario casa o dep		Entre \$ 142.483 y 194.	2	1,3
Adquirente		Entre 0 y \$ 90.260	12	7,7
Adquiriente		Entre \$ 90.261 y 142.4	1	0,6
Adquiriente		Entre \$ 142.483 y 194.	1	0,6
Propietario	Entre 0 y \$ 5.898.078		43	27,6
Propietario	Entre \$ 5.898.079 y \$ 12.164.497		31	19,9
Propietario	Entre \$ 12.164.498 y 18.430.916		6	3,8
Usufructuario	Entre 0 y \$ 5.898.078		16	10,3
Usufructuario	Entre \$ 5.898.079 y \$ 12.164.497		10	6,4
Usufructuario	Entre \$ 12.164.498 y 18.430.916		4	2,6
Usufructuario	Entre \$ 24.697.336 y 30.963.754		1	0,6
Usufructuario	Entre \$ 30.963.755 y más		2	1,3
			15	
			6	100,0

La posesión de bien inmueble da cuenta que la mayoría de las familias habita vivienda en calidad de propietaria (51.3%) no obstante, es muy significativo que un 36.5% resida como usufructuaria o arrendataria porque se infiere que no han visto satisfecha una necesidad básica. Ahora bien, las propietarias lo son de viviendas con avalúo fiscal hasta doce millones de pesos aunque el valor modal se ubica en avalúo hasta \$5.898.078.(27.6%).

NIVEL SOCIOECONOMICO	Nº	5
Medio Alto	2	13
Medio Medio	4	2.6
Medio Bajo	101	64.7
Bajo	49.	31.4

El nivel socioeconómico predominante es el medio bajo (64.7%) seguido del bajo (31.4%) lo que resulta lógico esperar ya que se trata de estudiantes evaluados con grado de necesidad sustantivo.

FACTORES CONDICIONANTES

Endeudamiento Grave	%
6	3,8

Violencia intrafamiliar	%
3	1,9

Enfermedades permanente	%
51	32,7

Estudia Fuera del Lugar de origen	%
48	30,8

Hnos. estudiando	%
110	70,5

Gasto extras de Movilización	%
3	1,9

Alumno con Hijo a su cargo	%
4	2,6

Familia Uniparental o Alumno solo	%
79	50,6

Familia Chica o Mayor de 7	%
57	36,5

CARRERA	Nº	%
45	143	91,7
47	4	2,6
48	3	1,9
49	1	0,6
50	1	0,6
59	4	2,6
	156	100,0
AÑO DE INGRESO	Nº	%
2000	13	8,3
2001	21	13,5
2002	17	10,9
2003	34	21,8
2004	23	14,7
2005	24	15,4
2006	24	15,4
	156	100,0

Los factores condicionantes que más influyen sobre el ingreso son los hermanos estudiantes y la familia uniparental. No es del caso analizar los porcentajes de cada factor porque ellos no son excluyentes de modo que la combinación resulta demasiado amplia.

Respecto a algunos antecedentes académicos, se logró observar que la frecuencia mayor está en los ingresados a la Facultad en el año 2003 (21.8%) y se registra aumento de casos hacia años posteriores.(45.5.%).

En cuanto a la Carrera, los estudiantes aún se encuentran inscritos en Plan Común (91.7%) lo que no significa necesariamente que estén cursando asignaturas de ese nivel.

ASPECTOS ACADEMICOS DE FMM

NUEVO MODELO DE DESIGNACIÓN DE BECAS

A partir del primer semestre del año 2006, el directorio de Fundación Moisés Mellado aplicó un nuevo modelo de designación de becas, una vez que se haya evaluado las necesidades económicas de cada alumno y el impacto de éstas en su rendimiento académico.

Este nuevo modelo pretende incentivar a los alumnos a mejorar su rendimiento académico y al mismo tiempo, lograr que la ayuda otorgada (PAE + Beca Fundación Moisés Mellado) cumpla el rol de

Cubrir todas las necesidades básicas, lo que equivale a una beca completa, según la estimación de los estudios realizados por Bienestar Estudiantil.

MONTOS DE BECA SEGÚN EL NUEVO MODELO

- Alumnos que se encuentren en un rango de necesidad de 72 o mas puntos PAE recibirán como beca base \$34.000 mensuales.
- Alumnos de que se encuentren en un rango de necesidad de 60 a 72 puntos PAE, recibirán como beca base \$24.000 mensuales.
- Los Alumnos que sean beneficiados por Empresa recibirán como beca base \$50.000 mensuales, independiente del rango de necesidad en el que se encuentren, ya que las Becas Empresas están diseñadas para incentivar y premiar la excelencia académica.

SISTEMA DE INCENTIVOS PARA EL RENDIMIENTO ACADÉMICO

Todos los alumnos becados por Fundación Moisés Mellado que estén cursando desde tercer año en adelante podrán optar a aumentar sus montos de beca, como premio a su esfuerzo y buen rendimiento académico.

Anualmente serán seleccionados y premiados con un bono de \$10.000 mensuales extra, aquellos alumnos que se ubiquen en el segmento superior de rendimiento académico; es decir, dentro del 10% de los alumnos con mejores notas de su generación.

PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO AREA DE BECAS

Emisión de Resoluciones

Una vez que el Comité Seleccionador de becas designa nuevamente las becas de los alumnos antiguos y elige a los nuevos candidatos, emite una resolución la que es formalizada por el Decano de Facultad.

La persona encargada de emitir esta resolución es el Subdirector de Asuntos Estudiantiles, quien tiene un plazo de cinco días para enviarla al Subdirector Económico quien luego de una revisión minuciosa procede a sacar la firma del Decano de Facultad para luego enviarla a la Contraloría de la Universidad de Chile quien la envía con la autorización final para emitir el pago de las becas.

Todo este procedimiento tiene un tiempo de duración de 10 días hábiles o más desde que el Subdirector de Asuntos Estudiantiles hace entrega de la resolución a la Subdirección Económica.

Emisión de Cheques

Una vez que la Dirección Económica de la Facultad despacha la resolución final con la aprobación de la Contraloría, ésta es enviada por la Administración de la Escuela de Ingeniería a Tesorería de la FCFM para que procedan a emitir los cheques en forma mensual.

Cuando los cheques ya están emitidos son entregados a la oficina de Administración de la Escuela de Ingeniería la que se encarga de ingresarlos mes a mes en la contabilidad del Fondo de Becas de la Fundación.

Pago de Becas

El pago de becas esta bajo la coordinación de la oficina de Bienestar Estudiantil. Cada mes la secretaria de Bienestar procede a pagar las becas de la Fundación demorando aproximadamente tres días hábiles.

La fecha de pago la estipula la oficina de Administración en coordinación con la Fundación. Habitualmente se fija como fecha de pago mensual cinco o 10 días después de la fecha de pago de las Becas PAE, las que son la primera semana de cada mes.

Fecha de Pago

Las becas de la Fundación se designan en nueve cuotas mensuales las que comienzan en abril de cada año hasta noviembre, dejando para marzo la novena cuota con el objetivo que el alumno pueda cubrir los gastos de matrículas y otros.

PROCEDIMIENTO

- 1.- Ingreso de cheques al fondo de becas
- 2.- Entrega de los documentos a la Jefa de Bienestar Estudiantil
- 3.- Publicación de la fecha de pago en “novedades” de la página web de la Escuela y envío de email personalizado a cargo de la Fundación.
- 4.- Al retirar la beca los alumnos deben firmar una planilla de recepción del documento, la que es archivada por la Fundación al finalizar cada mes.

ACTIVIDADES INTEGRALES

El objetivo es desarrollar actividades de orientación, apoyo profesional y personal que satisfaga las necesidades de los alumnos de la Escuela.

La Fundación anualmente programa actividades de acuerdo a las necesidades detectadas durante el año anterior por medio de encuestas, análisis académicos y sociales.

Actividades para Beneficiarios de la Fundación:

TUTORÍAS

Las Tutorías están orientadas a los alumnos beneficiarios de la fundación con el objetivo de incrementar sus habilidades sociales y expandir sus redes de contacto. Los tutores son socios de la Fundación quienes comprometen su participación voluntaria en este programa al momento de suscribirse a la Institución.

BOLSA DE TRABAJO

La bolsa de trabajo tiene por objetivo ubicar laboralmente en distintas áreas de la Ingeniería a los estudiantes becados que se encuentren realizando sus memorias o prácticas profesionales.

TALLERES

Los talleres desarrollan temática específicas guiadas por profesionales. Algunos de los temas que hemos implementado son: técnica de búsqueda de empleo; técnica de oratoria; técnicas de dirección de equipos de trabajo; ortografía y redacción; entre otros.

ALMUERZOS

Instancias de acercamiento entre socios y beneficiarios, que tienen por objetivo cultivar un grado de confianza y afinidad entre ambas partes, ayudando de esta manera al alumno a conocer el mundo profesional y a ampliar su red de contacto.

Actividades para los alumnos de la FCFM:

TERTULIAS

Las tertulias están dirigidas a todos los alumnos de la Facultad y son organizadas durante el año por la Fundación con la cooperación de socios y colaboradores. Su objetivo es compartir distintos temas que sean de interés para el alumno, como por ejemplo: el rol del ingeniero en la sociedad; la importancia del comportamiento ético; habilidades y herramientas para el ingenieros de hoy, entre otros.

VISITAS A TERRENO

Las visitas a terreno tienen por objetivo acercar al alumno a la realidad empresarial. Para la realización de dichas visitas, la Fundación habitualmente recurre a sus empresas colaboradoras.

SEMINARIOS

Los seminarios tienen por objeto acercar a los alumnos a participar en instancias de desarrollo profesional y personal.

DIFUSION

Cada Actividad es publicada en la página web de la Fundación la que es actualizada semanalmente y por correo electrónico.

Una vez que la actividad ha sido publicada se inscriben a los alumnos según la cantidad de cupos disponibles, las características del evento, la especialidad etc.

EVALUACIÓN DEL SERVICIO

Los servicios que ofrece la Fundación Moisés Mellado deben evaluarse una vez al año, al finalizar la jornada académica, definiendo indicadores cuantitativos y cualitativos.

Indicadores Cuantitativos >

- Mediciones o Índices de la gestión del servicio
- Datos que nos permitirán evaluar metas, rendimiento, calidad, y costo del servicio
- Los datos cuantitativos deben informarse con anticipación como medida de evaluación

Indicadores Cualitativos >

- No son necesariamente medibles
- Aportan al monitoreo percepciones e hipótesis
- Información Cualitativa: Observación
 - Entrevistas
 - Informantes claves
 - Material Visual (fotos, videos)
 - Narrativas - Testimonios

AREA ADMINISTRATIVA

I. Finanzas

a) Administración de Recursos

Los dineros de Fundación Moisés Mellado se manejan en dos cuentas distintas:

- 1.- Fondo de Becas (centro de costos administrado por la FCFM)
- 2.- Cuenta Corriente Bancaria de Fundación Moisés Mellado

Fondo de Becas

El fondo de becas existente en la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas es el administrador de los aportes realizados por personas y empresas, afectos a descuento tributario (artículo 69 de la Ley N° 18.681)

Todos los aportes que ingresan al Fondo de Becas están respaldados por una resolución del Decano y sólo pueden destinarse a becas de mantención para alumnos de la Escuela.

Cuenta Corriente

A la cuenta corriente de la fundación ingresan los dineros aportados por socios individuales a través de depósitos directos (cuotas de socios fundadores y aportes puntuales) y traspasos desde tarjetas de crédito (Transbank).

Estos recursos son administrados directamente por la Fundación y se destinan a gastos de operación y traspasos al Fondo de Becas. También se reserva un monto para costear Becas de emergencia (pagos de matrícula, tratamientos médicos, medicamentos y otros)

b) Modalidad de Pago de Donaciones en “DINERO”

1.- CUENTA CORRIENTE

1.1 Depósito o Transferencia en la Cuenta Corriente

Cada socio deberá depositar o hacer una transferencia electrónica a la cuenta corriente del Banco de Chile N° 356-02025-08 a nombre de Fundación Moisés Mellado Rut: 74.320.600-2.

Una vez hecho el depósito o transferencia deberá enviar el cupón o comprobante al número de fax (56-2) 688-9732 o por correo electrónico a fmellado@ing.uchile.cl

1.2 Depósito o Transferencia desde el Extranjero

El socio deberá pedir a su banco una orden de pago a la cuenta corriente del Banco de Chile N° 356-02025-08 a nombre de Fundación Moisés Mellado Rut: 74.320.600-2, usando el CODE SWIF BCHICLRM.

Una vez hecho el depósito o transferencia deberá enviar el cupón o comprobante al número de fax (56-2) 688-9732 o por correo electrónico a fmellado@ing.uchile.cl .

1.2 Descuento Automático de su Tarjeta de Crédito

A través del sistema Transbank cada mes se le descontará al socio (a) de la tarjeta de crédito el monto de donación declarado en una ficha de inscripción.

El administrador de la cobranza por Transbank* en la Fundación deberá ingresar cada mes al sistema de transdata y operar en forma manual los nuevos ingresos de números de tarjeta de crédito así como eliminar los que han sido dados de baja con autorización del usuario.

2.- FONDO DE BECAS

2.1 Donación Afecta a Descuento Tributario de la Ley N° 18.681

El donante empresa o socio persona deberá hacer una donación anual o semestral por una cantidad mínima anual de \$3.000.000 en el caso de las empresas y de \$200.000 en el caso del socio persona.

Para hacer efectiva la donación el documento debe venir cruzado y nominativo a nombre de *Universidad de Chile* y tendrá como fecha tope de ingreso hasta el 22 de diciembre de cada año.

El donante deberá llenar un anexo de donación* que emite la Fundación con todos los datos que correspondan para los efectos de la declaración tributaria.

COMPROMISOS DE FUNDACIÓN MOISÉS MELLADO

1.- CUENTA CORRIENTE

1.1 Depósito o Transferencia en la Cuenta Corriente

Una vez que la Fundación Moisés Mellado recepciona el comprobante de depósito del donante, hace entrega de un comprobante de recaudación interna emitido por la Fundación, el que será enviado al domicilio del donante indicado en su ficha de inscripción de socio o bien enviado por e-mail.

El comprobante de recaudación interna tiene numeración correlativa y es presentado en dos copias. La de color amarillo queda en poder de la Fundación como registro de ingreso.

1.2 Descuento Automático de la Tarjeta de Crédito

Cada mes el administrador de cobranza de la Fundación deberá chequear en línea las tarjetas "Aprobadas" y las "Rechazadas" para luego contactar telefónicamente y vía e-mail* a cada uno de los socios que salieron con rechazo.

*Anexo

2.- FONDO DE BECAS

Donación afecta a Descuento Tributario

Fundación Moisés Mellado cada vez que hace un ingreso de donación afecto al descuento tributario de la Ley N° 18.681 deberá emitir los siguientes documentos internos a la oficina de Administración de la Escuela de Ingeniería y Ciencias:

- Memo de Ingreso dirigido a la Jefa de Administración (*ver anexo)
- Anexo de donación con los datos proporcionados por el donante para emitir el certificado de donación correspondiente (*ver anexo)
- Documento cruzado y nominativo a nombre de Universidad de Chile por el monto estipulado en el anexo y en el memo de ingreso.

COMPROMISOS DE UNIVERSIDAD DE CHILE

1.- FONDO DE BECAS

Cada vez que el administrador de cobranza de la Fundación ingresa una donación afecta al descuento tributario de la Ley N° 18.681 a la oficina de Administración de la Escuela de Ingeniería y ciencias recibe un comprobante de recaudación interna emitido por la Universidad de Chile donde se estipula el nombre del donante, el rut, la dirección, el monto, el n° del cheque y el nombre del banco.

El administrador de cobranza de la Fundación debe enviar a la persona donante en original el comprobante de recaudación interna que la oficina de Administración emitió dejando una copia del cheque y del comprobante como registro de ingreso.

COBRANZA A SOCIOS Y EMPRESAS

1.- Cobro con Descuento Tributario

Los donantes que están afectos al descuento tributario del Art. N° 69 de la ley N° 18.681 hacen su aporte en una, dos o tres cuotas anuales, las que son ingresadas antes del cierre del año.

El aporte que ingresan los donantes es reajustado de acuerdo al IPC de los últimos doce meses a partir de la fecha de pago.

El administrador de cobranza de la Fundación debe informar al donante 30 días antes de la fecha de pago por carta certificada.

La donación debe ser retirada en el lugar que el donante indique y se debe entregar el comprobante de recaudación interna que emite la FCFM, posterior a eso se ingresa el aporte a la oficina de Administración de la Escuela de Ingeniería y Ciencias acompañado de los documentos correspondientes, mencionados en el capítulo anterior.

2.- Cobro con Descuento Automático de la Tarjeta de Crédito

El administrador de cobranza de la Fundación debe ingresar al sistema de Transbank el 21 de cada mes y cobrar la cuota de los donantes registrados.

Cada mes el administrador de cobranza de la Fundación debe chequear en línea las tarjetas "Aprobadas" y las "Rechazadas" para luego contactar telefónicamente y vía e-mail a cada uno de los socios que salieron con rechazo.

3.- Cobro con Depósito a Transferencia a la Cuenta Corriente

Los días 5 y 21 de cada mes, según la fecha de pago que haya elegido el socio (a), el administrador de cobranza de la Fundación debe enviar un e-mail tipo* al donante para recordar el depósito o transferencia electrónica a la cuenta corriente del Banco de Chile.

Al momento de efectuar el depósito o transferencia el donante debe enviar por fax o e-mail el comprobante de la operación.

Cuando el donante notifica a la Fundación el depósito o transferencia electrónica, ésta es responsable de entregar un comprobante de recaudación interna, el que es enviado por correo tradicional o e-mail.

RECURSO HUMANO

La estructura de Fundación Moisés Mellado esta compuesta de la siguiente manera:

Directorio

Constituido por un grupo de personas internas y externas a la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas. Su función primordial es supervisar la gestión y funcionamiento de la organización.

Según los estatutos, el Decano de la Facultad asume como Presidente de la Fundación; el Director de Escuela de Ingeniería y Ciencias, como Vicepresidente; y en representación de los estudiantes participa el Presidente del Centro de Estudiantes de Ingeniería (CEI). Además, participan cuatro miembros externos, los que son electos durante la Asamblea de Socios Fundadores de la Entidad.

La plana ejecutiva de la institución está integrada por el Secretario Ejecutivo y el Gerente, quienes se encargan de gestionar y ejecutar las decisiones que toma el Directorio.

ESTRATEGIA DE TRABAJO UTILIZADA

CAMPAÑAS DE FUND RAISING

La Fundación ha realizado desde sus inicios diversas actividades con fines de lucro para recaudar fondos para el financiamiento de becas de mantención, y a la vez para difundir a la Institución como estrategia de difusión.

Anualmente el Directorio de la Fundación junto con el Gerente y el Secretario Ejecutivo planifican las actividades del año y analizan la estrategia a utilizar para la recaudación de fondos y difusión de la misma.

DEFINICION DE LA ESTRATEGIA:

La Estrategia

La estrategia se configura con las diferentes opciones que hace la organización, cuando tiene que decidir Cómo, Cuando y Para qué utilizar los recursos disponibles (voluntarios, miembros del equipo, dinero, tecnología, entre otros factores), con el fin de alcanzar la meta trazada. En este caso, lograr la Sustentabilidad económica.

El camino para encontrar la estrategia se decide en función de diferentes factores: las capacidades instaladas en la organización, la naturaleza del contexto, las preferencias institucionales, entre otros.

Existen nueve estrategias posibles, las cuales no son excluyentes unas de otras, para el desarrollo de fondos en organizaciones sociales:

1. Grandes Donantes Individuales
2. Pequeños Donantes Individuales
3. Donaciones Empresariales
4. Fundaciones y Organismos Internacionales
5. Eventos Especiales
6. Alianzas con Empresas
7. Emprendimientos Productivos
8. Venta de Servicios y/o Productos
9. Subsidios Gubernamentales

1. Grandes Donantes. Soluciones CARA a CARA

Esta estrategia supone un encuentro con un representante de la organización y un potencial donante, con el fin de requerirle una colaboración en tiempo, talento o dinero.

- Encuentro Personal: Generalmente se da el encuentro por medio de una entrevista. La solicitud puede ser hecha a partir de las motivaciones e intereses del potencial donante. A su vez este tendrá oportunidad de plantear sus dudas acerca de su necesidad y el destino que tendrá su aporte.
- El Representante de la Organización: Deberá ser elegido en función de su relación con el potencial donante y del cargo o rol que ocupa en la organización. El objetivo es que la persona elegida goce de la estima del potencial donante para promover una influencia positiva.
- El Potencial Donante: Aquellas personas que más colaboran con la organización (voluntario) o que más posibilidades tengan de hacerlo y que posean una alta capacidad contributiva. Compromiso versus Capacidad Económica.
- La Solicitud: Requiere de una tarea previa de análisis de las características del potencial candidato, incluyendo su capacidad contributiva y nivel de involucramiento con la organización, la evaluación de sus intereses y necesidades y la definición del tipo y grado de colaboración que se le solicitará.

¿Cuándo utiliza una organización esta estrategia?

- Cuando los actores claves de la organización: Directiva, voluntarios, profesionales apoyan esta alternativa
- Tiene un proyecto o "caso" atractivo
- Algún miembro de la directiva o del cuerpo de voluntarios tiene capacidad para lidiar económicamente este proyecto
- Entre los miembros del Directorio y los voluntarios hay personas con capacidad para hacer donaciones significativas
- Tiene buenos contactos con posibles grandes donantes
- La organización cuenta con una base de actuales potenciales donantes para iniciar una campaña destinada a obtener grandes contribuciones
- Los miembros de la directiva están dispuestos a desarrollar solicitudes personales

2. Pequeñas Donaciones Individuales

A diferencia de los grandes donantes esta opción implica que muchas personas estarán dispuestas a

colaborar con una suma pequeña en forma continua o esporádica.

En función del nivel de inversión y los recursos humanos disponibles para implementar una campaña de este tipo, existen varias alternativas para concretar dichas donaciones.

3. Donaciones de Empresas

Las donaciones empresarias son aportes en dinero, bienes o servicios que realizan empresas de diferentes sectores y envergaduras que asumen compromisos que excede el estricto marco de sus negocios y el de las obligaciones exigidas por las leyes. De este modo satisfacen las necesidades de sus empleados, sus familias y los diferentes grupos de personas en la comunidad.

Las empresas pueden canalizar sus contribuciones a través de organizaciones sociales o desarrollar programas por sí mismas muchas veces con la participación de sus empleados.

¿Cuándo utiliza una organización esta estrategia?

- Cuando cuenta con Personería Jurídica otorgada por la Inspección General de Justicia
- Cuando sus estatutos no contienen cláusulas que la inhiben de recibir donaciones de empresas
- Existen contactos fluidos –familiares o de amistad, laborales o comerciales- entre miembros de la organización
- La organización opera en el área de influencia de la empresa
- El público vinculado a la organización interesa como consumidor actual o potencial de los bienes o servicios que ofrece la empresa
- La organización ha identificado a empresas que necesitan y desean desarrollar la fidelidad de sus públicos
- La organización cuenta con proyectos para proponer a las empresas que están en línea con las estrategias de marketing, filantrópicas y de ejercicios de la responsabilidad social empresarial
- La organización cuenta con prestigio: confiabilidad, visibilidad y posicionamiento en la comunidad; red de contactos o experiencia; que provocan el interés de la empresa en asociar su imagen.

4. Donaciones Internacionales

La búsqueda y obtención de fondos en el mercado de donantes internacionales es una importante opción para las organizaciones sociales.

En este mercado se encuentran diferentes actores, entre los cuales los más populares por la cantidad de recursos que destinan a financiar las acciones del sector social están las Fundaciones Internacionales y los Organizamos Internacionales de Cooperación.

¿Cuándo utiliza una organización esta estrategia?

- Cuando cuenta con personería jurídica, inscripción en la Inspección General de Justicia (IGJ), exenciones impositivas y posee copia de balances y estatutos certificados por autoridad competente
- Cubre los gastos corrientes de la organización con aportes de otros mercados
- Cuando Argentina califica como país receptor para la línea de financiamiento explorada. Este es un requisito ineludible para aplicar a fondos de cooperación internacional.

5. Eventos Especiales

Es una actividad social con un fin específico. En este contexto recaudar fondos.

¿Para qué implementar esta estrategia?

- Para recaudar fondos
- Para obtener visibilidad para la organización
- Para fortalecer lazos con la comunidad
- Para establecer una tradición (anual por ejemplo)
- Para presentar una nueva organización; para apoyar su constitución

6. Alianzas con Empresas

Las alianzas entre organizaciones sociales y empresas son el producto de la unión (preferentemente formalizada) entre ambas partes para alcanzar determinada meta asociada con el bien común.

¿Cuándo una organización utiliza esta estrategia? Cuando está interesada en:

- Recaudar fondos irrestrictos
- Difundir los programas y objetivos de la institución en forma masiva y gratuita
- Fortalecer la imagen ante la opinión pública
- Captar nuevos donantes
- Mejorar los procesos de funcionamiento
- Reducir los gastos operativos
- Valorizar la "marca" de la organización como entidad de bien público

- Generar beneficios para los socios donantes
- Capacitar a los miembros de la organización en temas de management empresarial
- Obtener donaciones en especie
- Otros beneficios generados por al creatividad de ambas partes

7. Emprendimientos Productivos

Un emprendimiento es el proceso de iniciar una aventura empresarial, organizar los recursos necesarios y asumir los riesgos y recompensas asociados.

Entraña un conjunto de acciones, llevadas a cabo por una o más personas, para movilizar recursos humanos y financieros con el objetivo de gestar un nuevo negocio. Si el negocio esta relacionado con la producción de bienes tangibles, físicos, generalmente se habla de emprendimiento productivo.

La puesta en marcha de un emprendimiento no siempre implica grandes inversiones de recursos financieros (algo difícil de obtener), pero sí de capital social, el que se instrumenta a partir de la generación de vínculos de confianza entre los participantes, de incorporar nuevos conocimientos, del armado de redes de colaboración, de la realización de trabajos conjuntos, de la posibilidad de desarrollar alianzas transitorias para la compra, ventas, etc.

¿Cuándo utiliza una organización esta estrategia?

- Cuando detecta necesidades insatisfechas en el contexto, que pueden ser atendidas a través de sus acciones e iniciativas.
- Cuenta con miembros dispuestos a realizar tareas de investigación en el entorno para identificar necesidades insatisfechas.
- Cuenta con miembros con habilidades específicas (administrativas y operativas) para implementar emprendimientos productivos y colaborar con él.
- Si cuenta con los recursos económicos –incluyendo el capital semilla- para llevar adelante la propuesta.
- Cuenta con los recursos tecnológicos y la asistencia técnica necesaria
- Cuenta con el espacio físico e instalaciones adecuadas

8. Ventas de Productos y Servicios

Trata de llevar adelante de modo programado y con cierta continuidad, operaciones comerciales-precisamente, venta de productos o servicios. En relación con las organizaciones sociales el total del beneficio producido –una vez cubierto los costos operativos- se destina al fortalecimiento de las mismas o al de uno o más de los programas que desarrolla.

La gama de productos que una organización social puede ofrecer son las siguientes:

- Artesanías
- Tarjetas de Fin de Año
- Artículos Religiosos
- Merchandising
- Libros y Publicaciones
- Productos de panadería y pastas frescas
- Productos artesanales como dulces y repostería
- Muebles
- Servicios Funerarios
- Servicios de transporte, educación, salud, entre otros

Entre las estrategias de comercialización de productos se pueden mencionar:

- Desarrollo de una red de comercialización propia
- A través de empresas que comercializan el producto con el logo de la organización y el producido por la venta, o parte de este es a beneficio de la primera
- A través de eventos especiales
- A través de campañas masivas, con el apoyo de figuras y personalidades de reconocimiento publico

9. Subsidios Gubernamentales. Alianzas con el Estado

Las alianzas entre organizaciones sociales y los diferentes niveles de gobierno (nacional, provincial) son el producto de la unión entre ambas partes para alcanzar determinada meta, asociada con el bien común. Estas alianzas por lo general se enmarcan en las políticas públicas establecidas como prioridades de Estado.

¿Cuándo una organización utiliza esta estrategia?

- Cuando cuenta con una clara definición del problema a abordar así como de los potenciales beneficiarios y de los resultados a alcanzar.
- Cuando el proyecto que presenta tiene relación con las políticas definidas como de interés para el Estado y con su financiamiento
- Está dispuesta a encarar la atención de una población más amplia y de modo más integral.
- Cuando cuenta con la documentación requerida: Decreto o Resolución, Acata de Constitución, Estatutos Sociales, Acta de designación de Actuales Autoridades, Planilla de registro de Firmas, Copia de los tres últimos balances certificados por el Consejo Profesional correspondiente, entre otros.

¿Por qué el Estado utiliza esta estrategia?

Para el Estado, la participación de las organizaciones en la definición e instrumentación de políticas sociales mejora las condiciones de vida de los ciudadanos. El objetivo de las políticas sociales es lograr igualdad de derechos y brindar beneficios a los ciudadanos según sus necesidades.

ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE RECURSOS A UTILIZAR EN FMM

1. Introducción

- Definición de Colaboradores
- Herramientas y Acciones
- Nuevas Fuentes de Ingresos
- Índices de Evaluación
- Metas por año

2.- Tipos de Colaboradores

- Empresas
- Socios Personas
- Estudiantes
- Ex Becados
- Instituciones
- Empresas y Socios Personas

3.- Enfoques

- Empresas y Socios Personas
 - Desarrollar oferta atractiva que incluya equilibrio entre aporte y servicios de la Facultad
- Ex Becados
 - Conformación de grupo de voluntarios que difundan a la FMM dentro de su entorno laboral/social
- Estudiantes
 - Verlos como futuros donantes y comenzar a germinar todo lo que significa la fundación.

4.- Herramientas

- Oferta Privada (personas/empresas)
 - Descuentos en servicios de la FCFM
 - Postítulos, seminarios, IDIEM
 - Entrega de descuento de ofertas asociadas
 - Espacio para promocionar productos
- Voluntariado
 - Difusión de FMM dentro de grupos social/laboral
- Carpeta empresas
 - Con indicadores de gestión
- “Pieza de la red” Welcome Package

5.- Acciones

- Fund Raising
 - Evento recolección de fondos
 - Proveedor aporta descuento y aporte a la FMM sujeto a resultados, ventas cerrada a la Escuela de Ingeniería, ventas especiales
 - Apoyo en la comunidad universitaria (demanda) y facultad (comunicaciones/patrocinio) Por ejemplo: Productos tecnológicos
- Realizar seminarios tecnológicos con financiamientos de auspicios y utilidades a becas
- Plan de captación de socios
 - Plan de voluntariado trimestral
 - Definición de back office, base de datos y medios de pago y brochure
 - Grupo de contacto que canaliza los esfuerzos del voluntariado y el directorio

6.- Acciones Orientadas a Empresas

- Ubicar empresas objetivo por industria
 - Definición de tomadores de decisión
 - Definición de contacto mas cercano para llegar al tomador de decisión
 - Recopilación de antecedentes para el contacto
 - Planificación del contacto

7.- Investigación de Otras Fuentes

- ONG's Internacionales
- Embajadas
- Fondos Públicos

8.- Índices de Evaluación

- Cantidad de becados con egresados (titulados)
- Que hacen con la plata
- % de fondo en administración
- % de crecimiento
- Tipos de becas
- Testimonio
- Como influye la beca = Impacto social

9.- Meta X Año

- Nuevas empresas
 - N° Empresas X \$ al año
- Nuevos Socios Personas
 - N° nuevos socios
 - N° nuevos socios ex becarios
 - Total N° socios X \$ al año

- Total Nuevas Ingresos
 - \$.....
- Total Nuevas Becas
 - N° nuevas becas X año (becas que no existían antes)
- Total Eventos de Fund Raising
 - N° de eventos X \$..... de recaudación anual

ESTRATEGIA DE MARKETING A UTILIZAR EN FUNDACIÓN MOISÉS MELLADO

- Dirigido al colaborador no al beneficiario (voluntario o donante)
- Marketing orientado a que participe activamente en la organización
- El Fin es Fidelizar al donante y captar nuevos socios
 - Informarles de nuestros logros
 - Informarles de nuestros pendientes
- Tarea previa a la captación de recursos
- Estamos compitiendo contra otras organizaciones de beneficencia
- Clave es el posicionamiento de la MARCA “Red de Ingenieros Solidarios”
 - Evaluar la marca si cumple con los requisitos de ser comprensible para el público.

CLIENTE

- Simpatizante con la Fundación que cree en el trabajo que estamos haciendo y los divulga
- Que sea fiel a la causa y por largo tiempo

ETAPAS DE RELACION CON EL CLIENTE

- Detectarlos
- Captarlos
- Retenerlos

DETECTARLOS

- SEGMENTARLOS EN: Empresas y Socios Personas
- Identificar los puntos fuertes que hacen atractiva la fundación para los posibles donantes, diferenciando a las empresas de los socios individuales
- Preguntarnos de nuestros donantes
 - ¿Quiénes son?
 - ¿Dónde están?
 - ¿Qué los motiva a ser socios?
- En base a eso generar la estrategia de marketing para captarlos

CAPTARLOS

- Via Campaña
- Via recomendación de socios
- Asociados a otra acción (supermercados, farmacias, etc)

RETENERLOS

- Motivar mediante la Retroalimentación
- Entregarle información sobre el efecto puntual de su aporte
- Entregar información que reafirme el concepto que apoya, convirtiéndolo en divulgador de la causa
- Entregar información de las actividades generales de la institución
- Invitarlo a conocer la tarea de la fundación
- Invitarlo a participar en ciertos niveles de decisiones
- Premisa: "la gente quiere participar mas y no menos". Misión de la fundación es ser capaz de integrar a la gente para que se sienta útil (tarea es diagramar tareas donde se pueda utilizar a socios)

¿QUÉ VENDEMOS?

- Debemos vender lo que la Fundación es mediante los logros que hemos alcanzado
- Que somos? Fundación de apoyo a estudiantes de escasos recursos para que puedan estudiar ingeniería
- Logros. Alumnos titulados y doctorándose en el extranjero

¿CUAL ES EL EXITO DE LA CAMPAÑA?

- Clave asociar campaña con una facilidad para donar
- Si la donación es difícil se pierde todo el esfuerzo

ACCIONES PARA CAPTAR Y RETENER

- Newsletter bimensual
- Invitar a socios a publicar artículos
- Historias de casos
- Resumen actividades realizadas y por realizar
- Pagina WEB
- Aumentar la relación con los medios (posicionamiento de "Marca")
- Brochure
- Información contable y de uso de recursos
- Mostrar casos de éxito en reportajes de prensa

CUENTA 2006

1, Difusión

- ✓ Diario El Mercurio
- ✓ Radio Integral (104.5)
- ✓ Boletín Interno FCFM
- ✓ Sitio Web FCFM y Escuela de Ingeniería y Ciencias
- ✓ Sitio Web www.fundacionmellado.cl
- ✓ Revista de Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas
- ✓ Brochure Corporativo Fundación
- ✓ Revista Interna Empresa Enaex
- ✓ Revista Interna Codelco Andina
- ✓ Revista Colegio de Ingenieros
- ✓ Revista U Noticias de Casa Central y boletín electrónico
- ✓ Boletín electrónico Colegio de Ingenieros
- ✓ Programa canal Chilevisión " Tolerancia Cero" (abril – mayo)

2. Actividades y Eventos

- ✓ Visita Empresa CCU
- ✓ Visita Empresa Fluor
- ✓ Visita Empresa Minera Los Bronces – Empresa Enaex
- ✓ Taller de Diseño y Gestión de la Carrera Profesional- CEIN
- ✓ Encuesta Beneficiados
- ✓ Reunión Oficial con Alumnos Becados
- ✓ Almuerzo de Bienvenida Empresas Colaboradoras
- ✓ Asamblea de Socios Fundadores
- ✓ Estructuración Organizacional de la Fundación
- ✓ Lanzamiento Brochure Corporativo (noviembre)

3. Aporte y Presencia Corporativa

Aportes Concretados

- o Empresa ENDESA> Compromete 4 Becas para el 2007
- o Santander Santiago > Renueva su compromiso hasta el 2008
- o Fluor Chile> Aumenta su donación en 50% para el 2007
- o Consolidación Beca PAZ CONTRERAS> 30 nuevos socios

Actividades donde FMM tuvo Presencia Corporativa

- o Puertas Abiertas de la Escuela de Ingeniería y Ciencias
- o Feria de Apertura organizada por CEI
- o Cena de Ingeniería Civil Industrial – Casa Piedra
- o Ceremonia de Graduación en la FCFM

4. Logros Obtenidos

NUESTROS BENEFICIADOS AL 2006:

- **40** estudiantes titulados con **DISTINCIÓN MÁXIMA**
- **20** estudiantes titulados con **DISTINCIÓN**
- Beca **FULBRIGHT CONICYT**
- Beca **ECOLE POLYTECHNIQUE- Francia MBA en el STUTTGART INSTITUTE OF MANAGEMENTE AND TECHNOLOGY Alemania**
- Homenaje como **MEJOR ALUMNO DE LA GENERACIÓN**
- Beca **MOVILIDAD SANTANDER-UNIVERSIA**

ACTIVIDADES 2006

El siguiente es un informe que detalla las actividades realizadas durante el período 2006 y sus respectivos resultados, basado en la Estrategia de Trabajo expuesta con anterioridad.

Este documento tiene como soporte un plan que se dividió por meses y que fue aprobado por el directorio de la Fundación

Se expondrán las actividades más importantes:

- a) **Recolección de la información personal de los becarios** (nombre, teléfono, fax, dirección, email,).
- b) **Reordenamiento de la información en general:** abarcó la clasificación y separación de los documentos existentes: material legal, económico, de gestión y administrativo.
- c) **Mantención Diario Mural:** el objetivo fue tomar posicionamiento dentro de la Escuela y poner al alcance de todos sus miembros y visitantes un mínimo de información referente a la Fundación.
- d) **Mantención Página Web:** Se comenzó a trabajar en el rediseño del sitio con el objetivo de crear un portal más interactivo que permita a nuestros usuarios informarse e interactuar a través de él. www.fundacionmellado.cl.

e) Informes de Tesorería: Se realizan cada mes y su principal objetivo es llevar un orden de los ingresos y egresos de la cuenta corriente de la Fundación.

f) Temas de la Fundación: El objetivo es cumplir con los requisitos legales que debe cumplir la Fundación ante el Ministerio de Justicia.

*Para ello se realizó una memoria del 2006.

* Se redujo a escritura pública las actas que consignen cambios en la conformación del Directorio.

* Se realizó el balance de la cuenta corriente de la Fundación en el mismo periodo.

g) Informes académicos de los alumnos: Envío de cartas a empresas e informes académicos de los alumnos beneficiados:

h) Reuniones con Grupos Organizados: La idea fue posicionar a la Fundación y dar a conocer su labor en los espacios que reúnen a un grupo considerable de alumnos de la Escuela. Los grupos seleccionados fueron el Centro de Estudiantes de Ingeniería (CEI); El Centro de Estudiantes de Plan Común (CEPC) y los Centros de Alumnos de cada Departamento.

i) Evaluación de nuevos Becarios: Esta actividad debe realizarse en marzo de cada año, para dejar definido quienes serán los que renuevan becas y los que la obtienen por primera vez.

k) Presupuesto de gastos para el 2006.

Estos informes permitieron conocer los dineros reales comprometidos para el 2006 y proyectarlos en base a las necesidades existentes, así como aclarar y delimitar el gasto para el segundo semestre.

l) Distribución Brochure Corporativo: Como estrategia comunicacional se diseñó un brochure corporativo el que fue distribuido a todos los socios y amigos en el período de Aniversario de la Fundación.

m) Envío de Boletín Informativo mensual. Se envió bimensualmente un boletín informativo donde se detalló las actividades realizadas, las programadas y los eventos de la Entidad.

n) Envío de saludos navideños: Se envió un saludo navideño especial.

ñ) Contacto con Nuevas empresas: Durante todo el año en forma paralela a las actividades específicas trazadas.

BECAS QUE OTORGA LA FUNDACION

Las becas creadas durante los ocho años de funcionamiento de la Fundación tienen motivaciones distintas, entre las cuales destacan las becas en memoria de Ingenieros o alumnos de la Facultad que han fallecido.

Este tipo de reconocimiento surge de los deseos de los familiares y amigos de los fallecidos, quienes a través de esta obra social desean perpetuar el recuerdo de sus seres queridos.

- En esta categoría figuran las becas de:
 - **Paz Contreras Schneider.**
 - **Rodrigo Díaz Candia.**
 - **César Fernández Freire.**

- **Claudio Vicuña Córdova.**
- **Gregorio Rozenblum Bernstein.**

Otro tipo de becas son las creadas por empresas colaboradoras que se comprometen con la Fundación por una motivación social y además brindan oportunidades de prácticas profesionales, posibilidad de realizar su memoria y apoyo permanente a sus becarios.

- En esta categoría figuran las becas de las siguientes empresas:

- **BECHTEL Foundation**
- **Centro de Estudios Espaciales CEE**
- **Empresa CON PAX**
- **Empresa CMPC**
- **Empresa CCU**
- **Empresa Consultora CDI**
- **Empresa CHILETABACOS**
- **Empresa ENAEX**
- **Empresa Constructora FE GRANDE**
- **Empresa FLUOR**
- **Empresa HARTING**
- **Ingeniería y Construcciones INCOLUR**
- **Empresa IDIEM**
- **Empresa MOLYMET**
- **Empresa NIC CHILE**
- **Empresa QUINTEC**
- **Empresa SANTANDER CHILE**
- **Empresa SOLETANCHE - BACHY**
- **Empresa Constructora TECSA.**

La suma de estos aportes y la voluntad de todos los que hacen posible este compromiso, permiten financiar la Fundación y mantener el espíritu y los fines de la organización.

REGLAMENTO DE BECAS

Las postulaciones y las adjudicaciones de las becas y/o ayudas económicas se harán dentro de los plazos y oportunidades que determine el "Comité Asesor del Fondo de Becas Moisés Mellado" y las adjudicaciones pertinentes serán efectuadas por el Decano de la Facultad de Ciencias y Matemáticas dentro de los quince días siguientes a la fecha en que el citado Comité le haga llegar las respectivas proposiciones de beneficios y beneficiarios.

Los postulantes deberán cumplir los siguientes requisitos:

- a)** Estar matriculados como estudiantes de la Escuela de Ingeniería y Ciencias de la Universidad de Chile.
- b)** Comprometerse a asumir una carga académica acorde a su plan de estudio.
- c)** Presentar los antecedentes que acrediten una situación socioeconómica limitada, la que deberá ser calificada y acreditada por el Servicio de Bienestar Estudiantil de la Escuela de Ingeniería y Ciencias de la Universidad de Chile.
- d)** Completar correspondientemente el formulario de postulación que se les proporcionará en el Servicio de Bienestar Estudiantil de la Escuela de Ingeniería y Ciencias.

Otorgada una beca, ésta seguirá vigente durante el año académico (Abril-Diciembre) para el cual fue otorgada, salvo que concurra alguna de las causales de término de beneficio que se señalan a continuación.

Se pondrá término de inmediato a la beca y/o ayuda económica, mediante Resolución del Decano de la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, por las siguientes causales:

- a)** Haber faltado el postulante a la verdad al presentar los antecedentes que se le requieran para otorgársele la beca;
- b)** Bajo rendimiento académico del beneficiario, conforme calificación que corresponderá efectuar al Comité Asesor del Fondo de Becas.
- c)** Alejamiento injustificado del beneficiario de la Escuela de Ingeniería y Ciencias, calificación que le corresponderá al Comité Asesor del Fondo de Becas.
- d)** Incurrir el beneficio en alguna infracción universitaria, calificada como grave por el Comité Asesor del Fondo de Becas, debiendo haberse aprobado dicha calificación por la unanimidad de los miembros presentes en la respectiva sesión.
- e)** Renuncia voluntaria del beneficiario a la beca.

El Fondo Moisés Mellado es administrado por un Comité Asesor del Decano formado por el Director de la Escuela de Ingeniería y Ciencias, el Presidente del Centro de Estudiantes de Ingeniería, el Subdirector de Asuntos Estudiantiles y cuatro representantes de la Fundación Profesor Moisés Mellado G. Los recursos del Fondo sólo se pueden destinar a becas de estudio para alumnos de la Escuela.

Formas De Colaborar Que Ofrece Fundación Moisés Mellado

La Fundación Moisés Mellado recibe donaciones en **Dinero** (aportes mensuales o anuales), **Especies** (libros, materiales, herramientas e instrumentos, etc.) y **Contenidos Académicos** (charlas, talleres, visitas a empresas, etc.).

Moisés Mellado permite, además, colaborar como Persona Natural o como Empresa. Ambas entidades pueden elegir si desean hacerse socios de la Fundación y colaborar en forma permanente, o bien, realizar colaboraciones esporádicas sin necesidad de vincularse a nuestra institución.

En el caso de los aportes en dinero, es posible acceder al beneficio tributario amparado en el artículo N° 69 de la Ley 18.681, referida a donaciones a entidades universitarias.

Beneficios para Socios

Personas Naturales:

Los Socios Individuales podrán optar a reunirse entre sí como "Grupos Organizados", con el fin de crear becas con un interés particular: en memoria de un ex-alumno o un ex-académico, o bien, en nombre de una generación o de un Grupo Organizado de estudiantes, entre otros.

Además, podrán optar a apadrinar a algún alumno, sin necesidad de asociarse con otros colaboradores.

Empresas

La Fundación facilita la creación de Becas para empresas, en el caso de aportes en dinero. En este caso, la Empresa puede crear una Beca a su nombre, en la cual el 50% del aporte irá al Fondo General de Becas y el otro 50% a la beca creada por ella.

Estas becas permiten seleccionar ciertas condiciones respecto de quienes serán beneficiados. Así, los Socios Empresa podrán elegir becar a alumnos de alguna especialidad, que estén cursando algún año en particular o que provengan de provincia. Las condiciones que posea cada beca serán formalizadas y plasmadas en un convenio, celebrado al momento de comprometer el aporte.

Modalidad de Pago

Descuento Automático de su Tarjeta de Crédito

Mensualmente, se le cargará a su tarjeta de crédito el monto que usted haya decidido donar para eso deberá llenar una ficha con sus datos y enviarla vía web o imprimirla y enviarla al fax (56-2) 6889732.

Donación directa a través de su Tarjeta de Crédito

Debe completar el formulario que se adjunte y luego efectuar su donación a través de www.darcontarjeta.cl (sitio web de la empresa Transbank).

Depósito o Transferencia Electrónica a la Cuenta Corriente de la Fundación.

Mensualmente, usted deberá realizar un depósito o transacción en línea a la cuenta corriente de Fundación Moisés Mellado del Banco de Chile, enviando el comprobante vía web o al fax (56-2) 6889732.

Donación afecta a Descuento Tributario (Ley 18.681 Art. N° 69, referida a Donaciones a Entidades Universitarias).

Cualquier persona natural que tribute en primera categoría, así como los contribuyentes del Impuesto Global Complementario, que declaren igual tipo de rentas, podrán descontar de sus respectivos impuestos la suma donada a FMM, hasta un 50% de dichas donaciones.

En esta modalidad, la donación mínima es de \$200.000 anuales, cancelados en un solo pago.

NOMINA DE SOCIOS FUNDADORES

- ROBERTO E. BAEZA HALABI, Ingeniero Civil Industrial.
- CARLOS A. BASTÍAS MUJICA, Ingeniero Civil
- REYNALDO CHARRIER GONZALEZ, Geólogo
- ALBERT J. CUSSEN MACKENNA, Ingeniero Civil Industrial
- GABRIEL FIERRO CERENO, Ingeniero Civil Industrial
- RODRIGO D. FLORES ALVAREZ, Ingeniero Civil
- EDUARDO FREI RUIZ-TAGLE, Ingeniero Civil
- FERNANDO GONZALEZ DEL RIEGO SUMAR, Ingeniero Civil Industrial
- ATILANO LAMANA POLA, Ingeniero Civil
- RAUL ALEJANDRO LOPEZ ALVARADO, Ingeniero Civil
- BENIGNO LOPEZ VERGARA, Ingeniero Civil
- GASTON E. ORTIZ HINOJOSA, Ingeniero Civil Industrial
- VICTOR L. PEREZ VERA, Ingeniero Civil Industrial
- RAUL I. PERRY PEFAUR, Abogado
- ADRIAN R. RIVAS BASSO, Ingeniero Civil
- MARIA EUGENIA ROBINSON VIVANCO, Asistente Social
- CARMEN EUGENIA SILVA RAMOS, Asistente Social
- GASTON G. SUAREZ CROTHERS, Ingeniero Civil Industrial
- ALEXI E. VENEGAS PALMA, Estudiante de Ingeniería
- ALEJANDRO VILLARREAL CACERES, Ingeniero Civil

NOMINA DE MIEMBROS DEL DIRECTORIO A DICIEMBRE DE 2006

PRESIDENTE:

Señor **Francisco Brieva Rodríguez** actual Decano de la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas de la Universidad de Chile; Dirección: Beauchef 850, Santiago. Teléfono: 978.44.25

VICEPRESIDENTE:

Señor **Patricio Poblete** actual Director de la Escuela de Ingeniería y Ciencias de la Universidad de Chile. Dirección: Beauchef 850, Santiago. Teléfono: 978.42.45.

DIRECTORES:

Señor **Francisco Rojas Pérez**, cédula nacional de identidad N° 5.029.359-9 .Dirección: Narciso Goycolea 3987, Vitacura. Teléfono: 2064850.

Señor **Carlos Ruano Palma**, cédula nacional de identidad N° 5.527.267-5, domiciliado en Av. Las Parcelas 7950 Peñalolen. Teléfono: 2701268

Señor **Fernando Reyes Torres**, cédula nacional de identidad N° 13.077.860-7, domiciliado en El Dante N° 4200 Departamento 605. Las Condes, Teléfono: 3455969

Señor **David Alvo Poblete**, cédula nacional de identidad N°13.198.901-6, domiciliado en La Macarena 34 Depto. 903, Las Condes. Teléfono 2083487.

Señor **Marcelo Velenzuela Dieguez**, cédula nacional de identidad N° 13.233.146-4 actual Presidente del Centro de Estudiantes de Ingeniería, domiciliado en Beauchef 851, Santiago. Teléfono 9784272.

STAFF FUNDACIÓN MOISÉS MELLADO

SUBDIRECTOR DE ASUNTOS ESTUDIANTILES:

Señorita **Rocío Duque Santa María**, cédula de identidad N° 10.265.452-8, Dirección: Beauchef 850, Santiago. Teléfono: 9784275.

GERENTE:

Señorita **Macarena Torres B.**, Relacionadora Pública, cédula de identidad N° 10.124.987-5, domiciliada en Beauchef 850, Santiago. Teléfono: 978 47 85.

ASISTENTE SOCIAL:

Señora **María Eugenia Robinson**, Jefa de Bienestar Estudiantil de la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Dirección Beauchef 850, Santiago, Teléfono: 9784431.

CONTADOR:

Señorita **Michel Meynard**, Jefa Administrativa de la la Facultad de Ciencias Físicas y Matemáticas, Dirección Beauchef 850, Santiago, Teléfono 9784276.

ANEXO 1
Estado de Resultados Consolidado
Año 2006

**FUNDACION DE BENEFICENCIA
PARA ESTUDIANTES DE INGENIERIA
DE LA UNIVERSIDAD DE CHILE
PROFESOR MOISES MELLADO GUAJARDO
RUT. 74320600-2**

ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006							
INGRESOS DE OPERACIÓN	10.275.909						
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%; text-align: right;">APORTES DIRECTOS SOCIOS</td> <td style="text-align: right;">360.000</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">APORTES COLABORADORES</td> <td style="text-align: right;">9.915.909</td> </tr> </table>		APORTES DIRECTOS SOCIOS	360.000	APORTES COLABORADORES	9.915.909		
APORTES DIRECTOS SOCIOS	360.000						
APORTES COLABORADORES	9.915.909						
INGRESOS FUERA DE OPERACIÓN	177.286						
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%; text-align: right;">INTERESES GANADOS</td> <td style="text-align: right;">177.286</td> </tr> </table>		INTERESES GANADOS	177.286				
INTERESES GANADOS	177.286						
GASTOS DE OPERACIÓN	7.946.267						
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%; text-align: right;">GASTOS FUNCIONAMIENTO</td> <td style="text-align: right;">5.730.637</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">GASTOS DIFUSION</td> <td style="text-align: right;">1.735.913</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">GASTOS FINANCIEROS</td> <td style="text-align: right;">479.717</td> </tr> </table>		GASTOS FUNCIONAMIENTO	5.730.637	GASTOS DIFUSION	1.735.913	GASTOS FINANCIEROS	479.717
GASTOS FUNCIONAMIENTO	5.730.637						
GASTOS DIFUSION	1.735.913						
GASTOS FINANCIEROS	479.717						
CORRECCION MONETARIA	395.424						
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%; text-align: right;">CORRECCION MONETARIA</td> <td style="text-align: right;">395.424</td> </tr> </table>		CORRECCION MONETARIA	395.424				
CORRECCION MONETARIA	395.424						
RESULTADO DEL EJERCICIO	2.111.504						

ANEXO 2
Balance Cuenta Corriente
Año 2006

FUNDACION DE BENEFICENCIA
 PARA ESTUDIANTES DE INGENIERIA
 DE LA UNIVERSIDAD DE CHILE
 PROFESOR MOISES MELLADO
 GUAJARDO
 RUT. 74320600-2

BALANCE GENERAL
al 31 de diciembre de 2006

1 ACTIVOS		2 PASIVOS	
1.1 ACTIVO CIRCULANTE	35.461.711	2.1 PASIVO CORTO PLAZO	800.000
CAJA	0	CUENTAS POR PAGAR	800.000
BANCO	10.354	IMPUESTOS POR PAGAR	0
DEPOSITOS A PLAZO	35.300.611	OTRAS OBLIGACIONES	0
INTERESES DEVENGADOS	150.746		
1.2 ACTIVO FIJO	0	2.2 PASIVO LARGO PLAZO	0
MUEBLES Y EQUIPOS DE OF.	0	OTRAS OBLIGACIONES L.P.	0
OTROS ACTIVOS FIJOS	0		
1.3 OTROS ACTIVOS	0	2.3 PATRIMONIO	34.661.711
INTANGIBLES	0	CAPITAL	1.000.000
OTROS	0	CAPITAL POR ENTERAR	0
		RESULTADO ACUMULADOS	31.294.855
		REVALORIZACION DE CAPITAL	255.352
		RESULTADO DEL EJERCICIO	2.111.504
TOTAL ACTIVOS	35.461.711	TOTAL PASIVOS	35.461.711