



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA

Facultad de Ciencias Económicas
Instituto de Investigaciones Administrativas
(icsadministrativas@econo.unlp.edu.ar)

Documento de Trabajo N° 1

*LAS PYMES Y LA NECESIDAD DE SU
PROFESIONALIZACIÓN*

Autor/es:

Lic Liliana Galán - lgalan@econo.unlp.edu.ar

Lic María Andrea Santangelo - asan@arnet.com.ar

Lic Gabriela Mollo Brisco - gmollo@econo.unlp.edu.ar

Lic Eduardo De Giusti - fortalecer@econo.unlp.edu.ar

Presentado/Publicado en:

VIII Congreso de la Pequeña y Mediana Empresa. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 30 de septiembre y 1 de octubre de 2004. "PyMES 2004: Su reinserción después de la crisis" "Herramientas de gestión en el escenario actual. El impacto del despertar solidario. El rol de profesionales y empresarios"

Las PyMES y la necesidad de su Profesionalización

Indice

1.INTRODUCCIÓN	3
2. LA INVESTIGACIÓN. METODOLOGÍA Y ASPECTOS EMPÍRICOS	4
2.1. METODOLOGÍA DE RELEVAMIENTO.	5
3. LOS INTERROGANTES. DATOS ESTADÍSTICOS OBTENIDOS. REFLEXIONES PRELIMINARES.....	7
3.1. LOS EMPRESARIOS PYME. SU GRADO DE PROFESIONALIZACIÓN.....	7
3.2. IMPLICANCIAS PARA EL DESEMPEÑO DEL NEGOCIO	9
3.3. LOS PROFESIONALES. SU ROL DE ASESORES.....	12
3.4. LOS PROFESIONALES EN CARÁCTER DE EMPRESARIOS	14
4. CONCLUSIÓN	17
5. BIBLIOGRAFÍA	19

1.Introducción

Durante las dos últimas décadas han acontecido cambios históricos en la economía internacional. Ha surgido un nuevo orden mundial donde se ha transformado la forma de hacer negocios.

La tecnología cobra un papel cada vez más importante; la competencia mundial es cada vez mayor; se están eliminando miles de puestos de trabajo en casi todas las industrias y los servicios crecen constantemente.¹

Los valores culturales, los procesos educativos y las expectativas personales han llegado a estar limitados únicamente por la alternativa empleo.

Los fines del siglo XX les indicaron a los países desarrollados y más a aquellos en vías de desarrollo que los estados solos no pueden asumir las responsabilidades del pleno empleo, que la mayoría de las empresas que los estados crearon para prestar servicios y crear empleos fueron grandes fracasos económicos y que hoy hay una tendencia muy clara y definida hacia la privatización.

Paralelamente a este efecto surge la figura del emprendedor como una de las principales fuentes de desarrollo económico. Por otro lado la crisis que enfrenta nuestro país como otros de Latinoamérica demanda que la Universidad asuma su rol de actor social en la activación del sistema productivo y en el mejoramiento de las condiciones sociales, adecuando el sistema educativo a la realidad laboral a la que se enfrentan los profesionales.

(1) Peggy lambing

Este trabajo pretende profundizar la estrecha relación existente entre el empresario y el profesional en Ciencias Económicas, desde dos perspectivas distintas:

- La del empresario, su grado de profesionalización y las consecuencias que esto para el desempeño de su negocio; y
- La del joven profesional en Ciencias Económicas, en el rol de asesor y en el rol de empresario.

A través de los resultados de este trabajo se pretende desmitificar a dos de los principales actores sociales-económicos de la actualidad, muchas veces enfrentados pero que en realidad representan dos caras de la misma moneda: no se puede pensar en la existencia de uno sin la del otro.

2. La investigación. Metodología y aspectos empíricos

En una primera instancia o fase exploratoria se ha delimitado el tema siendo el objetivo principal de este trabajo identificar la relación que existe o debería existir entre la figura del Empresario y la del Profesional en Cs. Económicas.

Si bien esta problemática puede ser compartida por otros centros de estudios, se abordará en este artículo, específicamente a los Profesionales en ciencias Económicas; convencidos de que estos son los más preparados para el estudio de las organizaciones, de su creación, desarrollo y asesoramiento.

Se plantearon los siguientes interrogantes:

- ¿Cuál es el grado de profesionalización de los pequeños y medianos empresarios de la región del Gran La Plata?
- ¿Cuál es el efecto que esto genera en el desempeño de su negocio?

- ¿Cuál es el rol de los profesionales en Ciencias Económicas en su carácter de asesores?
- ¿Cuál es el rol de la Universidad en su carácter de formadores de Profesionales Empresarios?

2.1. Metodología de relevamiento.

Para poder dar respuesta a los interrogantes identificados anteriormente se ha recurrido principalmente a dos investigaciones realizadas en el Instituto de Investigaciones de Ciencias Administrativas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata²:

- a) “Creación de Empresas en el nuevo escenarios de los negocios en el Gran La Plata. Factores de origen y desplazamiento”³.
- b) “El espíritu emprendedor en la formación de Profesionales en Ciencias Económicas”⁴

Para ambas investigaciones el tipo de entrevista utilizada fue de tipo escrita-estructurada, con una lista de preguntas que no indujeran las respuestas, no directas y de fácil lectura. Se ha tenido conciencia de los límites de dicha técnica:

Todas las respuestas tienen validez sea quien sea quien responda.

- La no correspondencia entre lo que dice y lo que hace.
- La disponibilidad del sujeto a proporcionar la información.
- La comprensión de las preguntas.
- La sinceridad en las respuestas.

² Para mayor información contactarse a icsadministrativas@econo.unlp.edu.ar

³ Trabajo realizado en el marco del programa de incentivos docentes. Código E063. 2003.

⁴ Trabajo Realizado en el marco del programa de incentivos docentes. Acreditado 01/01/04.

Para la primera investigación se consideró la posibilidad de respuestas múltiples para algunas de las preguntas, mientras que para la segunda investigación las preguntas admitían una única elección.

En la primera investigación (a), se encuestaron a 81 empresarios propietarios de Pequeñas y Medianas empresas radicadas en el gran La Plata. El universo poblacional estaba determinado por las PyMES que según el Padrón de Registro de altas y bajas confeccionado por la Municipalidad de la Ciudad de La Plata, habiendo comenzado su actividad después del 01/01/1991 a la fecha de realización de la entrevista se encontraban aún en actividad (12/31/2002). Para la elección de las empresas a encuestar se tuvo en cuenta la densidad relativa de cada rubro en el padrón general de activas y la densidad geográfica. Se utilizó como método de selección una combinación de estratos y números aleatorios. La encuesta consta de tres partes. Una primera orientada a definir el perfil de las empresas encuestadas, sector al que pertenece, actividad, número de empleados, facturación; la segunda parte trata de la experiencia de los encuestados; la tercera parte incluye una caracterización del empresario como emprendedor.

En la segunda investigación (b), se encuestaron 131 graduados. Se definió el universo como a los egresados de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNLP. Se delimitó el corpus a entrevistar a los egresados que participaron del proceso electoral del Centro y Claustro de Graduados los días 10 y 11 de noviembre de 2003. Las variables relevadas fueron de tipo *sociodemográficas* (sexo, edad, personas a cargo, y formación), *Psicográficas*, (actitudinales: Posición ante el riesgo, capacidad de liderazgo, Autoconfianza, Creatividad y Motivación), *Percepción sobre la formación recibida*, *socioeconómicas*

(condición laboral actual y anterior del egresado) y *aptitudinales* (conocimientos generales del sector PyME).

3. Los interrogantes. Datos estadísticos obtenidos. Reflexiones preliminares.

3.1. Los Empresarios PyME. Su grado de profesionalización

En primer lugar es importante destacar que solo el 35% del total de los empresarios encuestados posee formación educativa de nivel universitario y/o terciario. En este punto es importante recalcar que no sólo estamos hablando de que hallan sido estudiantes de alguna carrera en particular que esté orientada a la gestión y manejo de empresas, sino que se tuvieron en cuenta todas las carreras.

Este resultado indica que un 56% de los negocios son gerenciados por empresarios carentes de formación de nivel superior.

Por otro lado, el porcentaje de empresarios que realizaron cursos de capacitación alcanza a un 47%. Si bien este resultado es sensiblemente superior al enunciado anteriormente, es importante aclarar que la mayoría de los propietarios que han realizado cursos de capacitación se corresponden con los empresarios que afirmaron poseer educación universitaria y/o terciaria.

Al profundizar sobre que tipo de capacitación se realizó, un 22% afirmó haber realizado cursos de formación técnica (siendo este el área con mayor porcentaje), le siguen en orden de importancia los cursos de Gestión (20%) y los de Informática (16%).

Los datos arrojados a nivel local (Gran La Plata) son sensiblemente superiores a los resultados obtenidos a nivel país por el Global Entrepreneurship Monitor

quien indicó en uno de sus reportes ejecutivos referidos específicamente para Argentina, que el 24% de los empresarios encuestados poseían estudios Universitarios y/o terciarios completos (15% y 9% respectivamente). Sin embargo, los resultados a nivel local se encuentran muy por debajo de los resultados promedios publicados por el mismo organismo para el resto de los países GEM. La Argentina se encuentra disputándose los últimos lugares en cuanto a nivel educativo de sus emprendedores conjuntamente con Japón, Finlandia y Corea. Dentro de los países con mayor índice de emprendedores universitarios encontramos a Holanda, estados Unidos, Canadá e Israel.

Del análisis realizado de los casos encuestados, se observa que la realidad de la PyME es muy diferente a lo que indica la teoría. Las empresas PyMES del gran La Plata presentan una estructura de propiedad similar a la de las empresas familiares. Se trató básicamente de estudiar cuan fuerte es la relación empresa-familia. Para esto se analizó:

- Origen del capital,
- Gerenciamiento,
- Relación con los empleados,
- Cantidad de empleo generado.

Como primer dato relevante se observó que en el 79% de los emprendimientos, más del 76% de su capital correspondiente a aportes de "Familiares Fundadores". Solo un 5% contestó que menos del 50% de su capital correspondía a aportes de este tipo.

Los puestos gerenciales de los negocios, en el 92,5% de los casos están concentrados en manos de “Propietarios familiares” mientras que tan solo el 7.5% a “Personas ajenas a la familia”.

En lo que se refieren a la relación con los empleados, el 40% de los emprendedores poseen entre sus empleados a miembros de su familia. La principal categoría de familiares contratados corresponde a “Hijos/as” con un 25%. Le siguen los “Tíos/Primos” con el 22%. La categoría más relegada es la que incluye a los padres (madre y padre) con tan solo el 5%.

Para finalizar con este análisis de la relación empresa-familia, observamos que las empresas “Unipersonales” y de “Hasta 5 empleados” , componen el 79% del total encuestado (37% y 42% respectivamente), mientras que lo opuesto ocurre con aquellas empresas que emplean a más de 50 personas (solo suman el 3%).

3.2. Implicancias para el desempeño del negocio

En este apartado se pretende observar las características generales de las PyMES de la región y determinar si existe alguna relación entre el tipo de emprendimiento y la performance del negocio con el grado de profesionalización de sus propietarios.

Siguiendo la clasificación del Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, pueden distinguirse tres categorías de emprendedores que encaran emprendimientos diferentes.

- *Aspirantes*: son aquellos emprendedores que tienen el deseo y el proyecto de crear un nuevo negocio. Sus principales consideración son si han encontrado una real oportunidad de negocio (no solamente una nueva idea), y si podrán reunir y manejar los recursos necesarios para

transformar esa oportunidad en empresa. Constituyen la categoría de “emprendedores nacientes” definida por el profesor Paul Reynolds. Para que se transformen en “Firmas nuevas” es necesario el salto emprendedor.

- *Estilo de vida*: son aquellos emprendedores que inician un nuevo negocio con la intención básica de tener ingresos suficientes para ellos y su familia. Emplean un número reducido de personal. Sus principales motivaciones son la independencia, el control sobre su propio destino y una relativa prosperidad económica.
- *Alto crecimiento*: estos emprendedores inician sus proyectos con la definida intención de crecer lo más rápido posible, de conquistar el mercado, de introducir innovaciones, de atraer los recursos necesarios para crear valor y alimentar el crecimiento.

Los estudios realizados por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) sobre el caso argentino, definen a las empresas como de tipo “Style Life Start Up” (estilo de vida), siendo estas el resultado de un emprendedorismo por Necesidad (aquellos emprendimientos que surgen como último recurso siendo que otras fuentes de trabajo o de participación en la economía se encuentran ausentes o son poco satisfactorias) y no por Oportunidad (para aprovechar una oportunidad de negocio).

Similares resultados se obtuvieron de los Proyectos de Investigación “Causales de Supervivencia de las PyMES en el Gran La Plata en los últimos seis años”⁵ y “Creación de PyMES en el nuevo escenario de los negocios en el Gran La

⁵ Lic.Hector Calvo, Lic.Liliana Galán y Lic. M. Elena Rizzi. Programa de Incentivos E037, 2000.

Plata. Factores de origen y desplazamiento” . Los mismos caracterizan a los emprendimientos por poseer:

- Pocos empleados (en general familiares),
- Bajo nivel de ventas (\$50.000 anual),
- Escasa utilización de fuentes de financiamiento,
- Horizonte de planeamiento de corto plazo,
- Desconocimiento del funcionamiento general de la empresa y,
- Precaria profesionalización de los emprendedores, entre otras.

Por otra parte, la evidencia empírica de referencia, muestra que las PyMES generadas por universitarios (25%) tienen resultados sensiblemente superiores medidos en términos de nivel de ventas, rentabilidad, salud de la empresa, entre otros.

A su vez estos empresarios universitarios (Profesionales) se diferencian de sus pares no universitarios (No Profesionales) en que los factores de origen y de elección de la actividad son principalmente debidos a causas endógenas a ellos y no exógenas.

El negocio de los Profesionales se originan principalmente en factores relacionados con la *habilidad* y la *vocación*, mientras que los No Profesionales ven el origen de sus negocios en *necesidades de tipo económicas*.

En lo que se refiere a los factores de elección de la actividad (ramo) se llega a una conclusión similar. Los factores por lo que los Profesionales eligen una determinada rama son principalmente por “*la visualización de un nuevo mercado*” (22.5%), mientras que los No Profesionales se inclinan por los ramos en “*que a otros les iba bien*” (25%).

Estas relaciones hacen pensar que existe una vinculación positiva entre nivel educativo (universitario) y el éxito del emprendimiento medido a través de las variables mencionadas. Lo preocupante es, entonces, la poca participación de los universitarios en la propiedad y/o generación de empresas.

3.3. Los profesionales. Su rol de asesores

De las entrevistas realizadas a los empresarios PyMES, hubo dos hechos que a los efectos de este trabajo llamaron ampliamente la atención.

En primer lugar se solicitó que identificaran los motivos que causaron alguna crisis en su negocio. Se señalaron como las causas más relevantes aquellas relacionadas con el entorno, particularmente con el gobierno y la política (corrupción política, tipo de cambio, Burocracia Estatal y Problemas del sector).

En último lugar y con un índice muy por debajo a los anteriores se encuentra "Errores de gestión" (2%).

Estos primeros resultados ya dan una aproximación a la percepción que tiene los empresarios PyMES sobre la GESTION de un negocio. Prácticamente la ignoran y desdeñan.

Partiendo de esta concepción sobre la gestión del negocio y teniendo en cuenta que el nivel de profesionalización de los empresarios y sus empleados es muy bajo, se prosiguió a analizar si estos emprendimientos recibían algún tipo de asesoramiento externo.

Si bien el porcentaje de empresas que afirman contar con alguno tipo de asesoramiento es elevado (80%), el 72% de las mismas buscan asesorarse contablemente, (principalmente liquidación de impuestos y liquidación de

sueldos). El Asesoramiento en la Gestión, solo se observa en un 6% de los establecimientos.

A la luz de estos resultados, surgió el interrogante de ¿cuál es la responsabilidad del profesional (que por lo que indica la evidencia empírica son principalmente profesionales en ciencias económicas) en su rol de asesor de No Profesionales? ¿Es correcto que el profesional asesor y/o consultor se limite a cuestiones técnicas (liquidación de sueldos e impuestos) cuando están a la vista los grandes problemas de gestión que enfrentan los emprendimientos a los que están asesorando? Esto lleva a rever, ya no solamente la figura del Empresario, sino también la del Profesional.

Una posible razón por la cual los Profesionales se limitan a concebir su función como únicamente de staff, sin comprometerse directamente con la suerte del negocio, puede explicarse por la falta de Actitudes (espíritu emprendedor) y Aptitudes (conocimientos del sector) para promover el salto hacia la profesionalización de la empresa.

Popularmente, el término “emprendedor” se asocia con fundador y gestor de una nueva empresa; esta visión es por muchos autores considerada acotada. Bajo la definición amplia del término “emprendedor” tenemos a aquellos que buscan la forma de operacionalizar sus habilidades para innovar, ser flexible y creativo. Hoy en día se es consciente que las corporaciones globales más grandes, son las que mejor saben innovar, tomar riesgo y desarrollar su creatividad haciendo que cada uno de estos atributos emprendedores se transformen en un hecho real. Esto da la pauta de que el emprendedorismo también puede verse dentro de la corporación o en trabajos de relación de dependencia. Es en este punto donde las teorías de emprendedorismo y la

problemática enunciada en cuanto al rol del profesional como asesor se unen para dar una posible solución al mismo. La idea es formar profesionales que, dentro del rango de conducta emprendedora, se ubiquen en el extremo del tipo “Gerente promotor” (hacer que las cosas sucedan) y no del tipo “Gerente Administrador” (que suele confiar en el statu quo y percibir los cambios como amenazas de la estabilidad de todo aquello que ya disfruta).

Es importante para achicar la brecha entre empresario y asesor, el poder conciliar las metas de estos últimos con las de las organizaciones que ellos asesoran.

3.4. Los Profesionales en carácter de empresarios

De las investigaciones previamente enunciadas, surgió otro importante interrogante referidos al profesional, ya no en su rol de asesor sino en el rol de emprendedor. En concreto se buscó intentar dar respuesta al porqué el nivel de profesionales en Ciencias Económicas que son emprendedores (entendiendo esto como aquellos que han desarrollado una idea de negocio) es bajo (25% del total de empresarios encuestados).

Este interrogante llevo al instituto de Investigaciones de Ciencias Administrativas a realizar una investigación en base a los egresados de la Facultad de ciencias Económicas de la Universidad nacional de La Plata⁶. Para analizar si la Facultad en su papel de formadora de profesionales estaba formando profesionales con características emprendedoras.

Las principales conclusiones a las que se arribo en esta investigación está vinculadas especialmente con las Actitudes y Aptitudes emprendedoras que poseen los graduados. Arrojando como principal aporte la observación del

¿Cómo de la enseñanza? (metodología) y el ¿Qué de la enseñanza? (Contenidos).

El resultado general de este trabajo muestra que si bien los encuestados perciben que han sido formados con espíritu emprendedor (60%) , la evidencia lo contradice, ya que una escasa proporción de egresados tiene actividad independiente (12%).

Las causas de esta problemática podrían encontrarse en:

1. Actitudes:

Las debilidades en la formación de actitudes están concentradas en la posición ante el riesgo y el desarrollo de la creatividad. El 91% de los profesionales encuestados demostraron ser adversos al riesgo y solo un 6% de los mismo demostró ser creativo.

La formación en una estructura de enseñanza tradicional, que hace hincapié en la transmisión de contenidos teóricos en clases magistrales fomentando así la participación pasiva de los alumnos, el desarrollo de un pensamiento lineal para la resolución de problemas y la transmisión unívoca de los conocimientos, con frecuencia solamente conceptuales, no genera un ambiente propicio para el desarrollo de aquellas actitudes.

2. Aptitudes:

La evidencia empírica muestra una débil formación de los graduados en temas relacionados con el sector PyMES. Si bien se reconocen las diferencias en las currículas de grado de las distintas carreras de los encuestados (Contador Público, Licenciado en Administración, Licenciado en Economía) resulta significativo el resultado, ya que la mayoría de ellos egresaron de carreras cuya profesión está directamente vinculada con las empresas.

⁶ Para ver el Trabajo completo solicitarlo a icsadministrativas@econo.unlp.edu.ar

En este caso menos del 55% posee conocimientos específicos en cuanto a PyMES sobre:

Estructura societaria (55%)

Tasas de financiamiento (51%)

Marco regulatorio para exportar (23%)

Legislación laboral e impositiva (36%)

Y solo un 53% ha afirmado haber desarrollado un plan de negocios alguna vez.

La formación generalista, característica de esta alta casa de estudios, podría ser la razón que valide la falta de conocimientos específicos en la temática. El reconocimiento implícito de que los conocimientos, instrumentos y herramientas no hacen diferencia respecto a las particularidades de las organizaciones, grandes o pequeñas, de servicios, productoras, jóvenes, maduras, etc. induce a no explicitar la temática de las PyMES, su gestión, su creación y asesoramiento.

3. Factores del Contexto:

Si bien su consideración excede las pretensiones de la investigación observada, ya que la misma se focaliza en el estudio de las variables en las cuales la institución universitaria puede tener mayor influencia, es inevitable contemplar la incidencia de los mismos. Factores como la búsqueda de un ingreso seguro y continuado en relación de dependencia, el estatus asociado con el logro de un empleo, la necesidad de comprobar las aptitudes profesionales, la crisis económica y la incertidumbre respecto al destino de los nuevos negocios en un contexto altamente turbulento inciden en la perspectiva de los egresados respecto a su inserción profesional.

A modo de ejemplo, el bajo nivel de desempleo – según surge del relevamiento de campo (6%)- puede ser un elemento motivacional que desalienta la creación de nuevos negocios por parte de los egresados. Esto puede inducir a pensar, en la casuística, que sólo bajo condiciones de falta de trabajo, disconformidad laboral, o bajo nivel de ingresos se suele abandonar el esquema de inserción laboral tradicional.

4. Conclusión

Si bien el nacimiento de una empresa implica concentrar los esfuerzos en aspectos creativos y de desarrollo del producto o servicio, transcurrido un cierto tiempo, la estructura de los emprendimientos de pequeña y mediana envergadura, según se describió en este trabajo, se transforma en un obstáculo para el crecimiento de la firma. Por un lado, la maduración del negocio impone la necesidad de reorientar la estrategia hacia nuevos productos y nuevos mercados, lo que en la práctica debe traducirse en nuevas capacidades y habilidades a nivel gerencial. Por otro lado, el alto grado de centralización en la toma de decisiones y la excesiva dependencia en unos pocos individuos, características propias de este tipo de organizaciones, producen que el desarrollo de la empresa esté íntimamente ligado a circunstancias personales del fundador (cambios en las motivaciones y sus necesidades). Para superar consecuencias negativas que esto puede generar en el negocio, resulta necesaria la evolución hacia una organización “profesional”.

Este proceso de profesionalización es una de las etapas más relevantes en la vida de la empresa PyME, pues si no se realiza exitosamente las probabilidades de supervivencia y crecimiento disminuyen notoriamente. Es

aquí donde el papel que juega el profesional cobra un protagonismo trascendental.

Es, por ende, responsabilidad del profesional el conducir a la empresa, que en su comienzo es únicamente emprendedora, hacia una organización madura y saludable.

La noción de dependencia lleva a creer que los profesiones deben ocupar cargos o empleos. Se los ha mirado siempre con una óptica muy estrecha, pues todo persona, y más el profesional, tiene la posibilidad de múltiples caminos de acción, y de identificar entre ellos, el que más le satisfaga. Toda profesión tiene la opción de ser creadora de empresas, y al diseñar los perfiles de los egresados debe tenerse en cuenta este concepto básico de formación. Hay que formar al profesional para el trabajo creativo bien sea en una organización propia (empresario) o en una organización para la cual se emplee (asesor).

De lo visto hasta aquí se podría afirmar que entre Empresario y Profesional existe una “asimetría de la información” o mejor dicho “asimetría del conocimiento”. Esto quiere decir que tanto el empresario como el profesional miran con recelo a su par, en vez de verlo como un socio fundamental para el crecimiento y desarrollo de ambos.

5. Bibliografía

Dehter, Mario. El Ser Emprendedor: modelo para desarrollar comportamiento emprendedor individual y corporativo. Justo Ahora. Cambio y Desarrollo Organizacional. www.justoahora.com

Graña, Fernando M. Creación de Empresas: Factores Asociados al éxito emprendedor en cinco ciudades argentinas. Universidad Nacional de Mar del Plata. Editorial Martin. 2002.

Koudilsky, Marilyn. Entrepreneurship Education: Opportunity in search of curriculum. Publicado en Business Education Forum 1995.

Poblete, Luis. Una necesidad y un desafío ante las demandas del Siglo XXI. Universidad de Magallanes. 2002.

Postigo, Sergio y Tomborini María F. Educación y Enrepreneurship en Argentina: El Caso de la Universidad de San Andrés. 2003.

Postigo Sergio, Kantis Hugo, Federico Juan y Tamborini María F. The emergence of University entrepreneurs: ¿What makes the difference? Empirical evidences from a research in Argentina. Universidad de San Andrés. 2002.

Postigo Sergio y Tamborini María F. University Entrepreneurship Education in Argentina. Universidad de San Andrés. 2003.

S. Postigo, M. F. Tamborini. "Fostering Entrepreneurship in crisis Contexts: The Case of Argentine".

Varela, Rodrigo. Innovación Empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresas. Ed. Prentice Hall. Segunda Edición 2001.

Vargas Sanchez, Alfonso. Hacia una Universidad Emprendedora. Universidad de Huelva. 2002.

Las PyMES y la necesidad de su Profesionalización

VIII Congreso de la Pequeña y Mediana Empresa

Ciudad Autónoma de Buenos Aires,
30 de septiembre y 1 de octubre de 2004

*“PyMES 2004: Su reinserción después de la crisis”
“Herramientas de gestión en el escenario actual. El impacto del despertar solidario. El rol de profesionales y empresarios”*

Área 2: Herramientas de gestión
Sub-área 2.5: La vinculación empresarios – profesionales.

Autores:

Lic Liliana Galán

Domicilio: 36 N°976, (1900) La Plata
Teléfono: 0221-4833086
E-mail: lgalan@econo.unlp.edu.ar

Lic María Andrea Santangelo

Domicilio: 65 N°657 (1900) La Plata
Teléfono: 0221 - 4240853
E-Mail: asan@arnet.com.ar

Lic Gabriela Mollo Brisco:

Domicilio: 11 N°684 Piso 10. Depto. “C” (1900) La Plata
Teléfono: 0221 – 4829230
E-Mail: gmollo@econo.unlp.edu.ar

Lic Eduardo De Giusti

Domicilio: 3 N°491 (1900) La Plata
Teléfono: 0221 – 4211964
E-Mail: fortalecer@econo.unlp.edu.ar

Resumen (15 renglones):

Durante las dos últimas décadas han acontecido cambios históricos en la economía internacional. Ha surgido un nuevo orden mundial donde se ha transformado la forma de hacer negocios.

Paralelamente a este efecto surge, por un lado, la figura del empresariado, y por otro lado la crisis que enfrenta nuestro país demanda que la Universidad asuma su rol de actor social en la activación del sistema productivo y en el mejoramiento de las condiciones sociales, adecuando el sistema educativo a la realidad laboral a la que se enfrentan los profesionales.

Este trabajo pretende profundizar la estrecha relación existente entre el empresario y el profesional en Ciencias Económicas, desde dos perspectivas distintas: la del empresario, su grado de profesionalización y las consecuencias que esto le acarrea para el desempeño de su negocio; y la del profesional en Ciencias Económicas, en el rol de asesor y en el rol de empresario.

A través de los resultados de este trabajo se pretende desmitificar a dos de los principales actores sociales-económicos de la actualidad, muchas veces enfrentados pero que en realidad representan dos caras de la misma moneda: no se puede pensar en la existencia de uno sin la del otro.

Las PyMES y la necesidad de su Profesionalización

VIII Congreso de la Pequeña y Mediana Empresa

Ciudad Autónoma de Buenos Aires,
30 de septiembre y 1 de octubre de 2004

*“PyMES 2004: Su reinserción después de la crisis”
“Herramientas de gestión en el escenario actual. El impacto del despertar
solidario. El rol de profesionales y empresarios”*

Área 2: Herramientas de gestión
Sub-area 2.5: La vinculación empresarios – profesionales.

Autores:

Lic Liliana Galán

Domicilio: 36 N°976, (1900) La Plata

Teléfono: 0221-4833086

E-mail: lgalan@econo.unlp.edu.ar

Lic María Andrea Santangelo

Domicilio: 65 N°657 (1900) La Plata

Teléfono: 0221 - 4240853

E-Mail: asan@arnet.com.ar

Lic Gabriela Mollo Brisco:

Domicilio: 11 N°684 Piso 10. Depto. “C” (1900) La Plata

Teléfono: 0221 – 4829230

E-Mail: gmollo@econo.unlp.edu.ar

Lic Eduardo De Giusti

Domicilio: 3 N°491 (1900) La Plata

Teléfono: 0221 – 4211964

E-Mail: fortalecer@econo.unlp.edu.ar

Resumen (4 páginas):

En esta parte se presentarán las principales conclusiones. Para ver los datos cuantitativos de las afirmación que se realicen deberán remitirse al trabajo completo.

1. La investigación. Metodología y aspectos empíricos

En una primera instancia o fase exploratoria se ha delimitado el tema siendo el objetivo principal de este trabajo identificar la relación que existe o debería existir entre la figura del Empresario y la del Profesional en Cs. Económicas.

Se plantearon los siguientes interrogantes:

- ¿Cuál es el grado de profesionalización de los pequeños y medianos empresarios de la región del Gran La Plata?
- ¿Cuál es el efecto que esto genera en el desempeño de su negocio?
- ¿Cuál es el rol de los profesionales en Ciencias Económicas en su carácter de asesores?
- ¿Cuál es el rol de la Universidad en su carácter de formadores de Profesionales Empresarios?

2. Metodología de relevamiento.

Para poder dar respuesta a los interrogantes identificados anteriormente se ha recurrido principalmente a dos investigaciones realizados en el Instituto de Investigaciones de Ciencias Administrativas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata⁷:

⁷ Para mayor información contactarse a icsadministrativas@econo.unlp.edu.ar

- c) “Creación de Empresas en el nuevo escenarios de los negocios en el Gran La Plata. Factores de origen y desplazamiento”⁸.
- d) “El espíritu emprendedor en la formación de Profesionales en Ciencias Económicas”⁹

Para ambas investigaciones el tipo de entrevista utilizada fue de tipo escrita-estructurada.

En la primera investigación (a), se encuestaron a 81 empresarios propietarios de Pequeñas y Medianas empresas radicadas en el gran La Plata. En la segunda investigación (b), se encuestaron 131 graduados. Las variables relevadas fueron de tipo *sociodemográficas* (sexo, edad, personas a cargo, y formación), *Psicográficas*, (actitudinales: Posición ante el riesgo, capacidad de liderazgo, Autoconfianza, Creatividad y Motivación), *Percepción sobre la formación recibida*, *socioeconómicas* (condición laboral actual y anterior del egresado) y *aptitudinales* (conocimientos generales del sector PyME).

Las Principales conclusiones referidas a cada uno de los interrogantes planteados son:

- El grado de profesionalización de las PyMES de la región es muy bajo. Los datos arrojados a nivel local (Gran La Plata) son sensiblemente superiores a los resultados obtenidos a nivel país por el Global Entrepreneurship Monitor quien indicó en uno de sus reportes ejecutivos referidos específicamente para Argentina, que el 24% de los empresarios encuestados poseían estudios Universitarios y/o terciarios completos. La Argentina se encuentra disputándose los últimos lugares en cuanto a nivel educativo de sus emprendedores conjuntamente con Japón, Finlandia y

⁸ Trabajo realizado en el marco del programa de incentivos docentes. Código E063. 2003.

Corea. Dentro de los países con mayor índice de emprendedores universitarios encontramos a Holanda, estados Unidos, Canadá e Israel.

- Existe una relación entre el tipo de emprendimiento y la performance del negocio con el grado de profesionalización de sus propietarios. Las firmas gerenciadas por emprendedores no profesionales poseen las siguientes características: Pocos empleados (en general familiares), Bajo nivel de ventas (\$50.000 anual), Escasa utilización de fuentes de financiamiento, Horizonte de planeamiento de corto plazo, Desconocimiento del funcionamiento general de la empresa y, Precaria profesionalización de los emprendedores, entre otras. A su vez estos empresarios universitarios (Profesionales) se diferencian de sus pares no universitarios (No Profesionales) en que los factores de origen y de elección de la actividad son principalmente debidos a causas endógenas a ellos y no exógenas. En los aspectos cuantitativos (rentabilidad y niveles de ventas), las firmas gerenciadas por emprendedores profesionales muestran resultados superiores.
- En primer lugar se solicitó que identificaran los motivos que causaron alguna crisis en su negocio. Se señalaron como las causas más relevantes aquellas relacionadas con el entorno, particularmente con el gobierno y la política (corrupción política, tipo de cambio, Burocracia Estatal y Problemas del sector). En último lugar y con un índice muy por debajo a los anteriores se encuentra “Errores de gestión” (2%).

⁹ Trabajo Realizado en el marco del programa de incentivos docentes. Acreditado 01/01/04.

Estos primeros resultados ya dan una aproximación a la percepción que tiene los empresarios PyMES sobre la GESTIÓN de un negocio. Prácticamente la ignoran y desdeñan.

Partiendo de esta concepción de la idea de gestión y teniendo en cuenta que el nivel de profesionalización de los empresarios y sus empleados es muy baja, se prosiguió a analizar si estos emprendimientos recibían algún tipo de asesoramiento externo.

Si bien el porcentaje de empresas que afirman contar con alguno tipo de asesoramiento es elevado (80%), el 72% de las mismas buscan asesorarse contablemente, (principalmente liquidación de impuestos y liquidación de sueldos). El Asesoramiento en la Gestión, solo se observa en un 6% de los establecimientos.

A la luz de estos resultados, surgió el interrogante de ¿cuál es la responsabilidad del profesional (que por lo que indica la evidencia empírica son principalmente profesionales en ciencias económicas) en su rol de asesor de No Profesionales? ¿Es correcto que el profesional asesor y/o consultor se limite a cuestiones técnicas (liquidación de sueldo e impuestos) cuando está a la vista los grandes problemas de gestión que enfrentan los emprendimientos a los que están asesorando? Esto lleva a rever, ya no solamente la figura del Empresario, sino también la del Profesional.

Una posible razón por la cual el Profesional incurra en los errores de asesoramiento indicados anteriormente, puede encontrarse en la falta de Actitudes (espíritu emprendedor) y Aptitudes (conocimientos del sector) que los profesionales poseen. Es aquí donde la investigación amplía sus objetivos para involucrar a un nuevo actor: la universidad.

Popularmente, el término “emprendedor” se asocia con fundador y gestor de una nueva empresa; esta visión es por muchos autores considerada acotada. Bajo la definición amplia del término “emprendedor” tenemos a aquellos que buscan la forma de operacionalizar sus habilidades para innovar, ser flexible y creativo. Hoy en día se es consciente que las corporaciones globales más grandes, son las que mejor saben innovar, tomar riesgo y desarrollar su creatividad haciendo que cada uno de estos atributos emprendedores se transformen en un hecho real. Esto da la pauta de que el emprendedorismo también puede verse dentro de la corporación o en trabajos de relación de dependencia. Es en este punto donde las teorías de emprendedorismo y la problemática enunciada en cuanto al rol del profesional como asesor se unen para dar una posible solución al mismo. La idea es formar profesionales dentro del rango de conducta emprendedor que se ubiquen en el extremo del tipo “Gerente promotor” (hacer que las cosas sucedan) y no del tipo “Gerente Administrador” (que suele confiar en el statu quo y percibir los cambios como amenazas de la estabilidad de todo aquello que ya disfruta).

Es importante para achicar la brecha entre empresario y asesor, el poder conciliar las metas de estos últimos con las de las organizaciones que ellos asesoran.

3.4. Los Profesionales en carácter de empresarios

De las investigaciones previamente enunciadas, surgió otro importante interrogante referidos al profesional, ya no en su rol de asesor sino en el rol de emprendedor. En concreto se buscó intentar dar respuesta al porqué el nivel de profesionales en Ciencias Económicas que son emprendedores (entendiendo esto como aquellos que han desarrollado una idea de negocio) es bajo (25% del total de empresarios encuestados).

Este interrogante llevo al instituto de Investigaciones de Ciencias Administrativas a realizar una investigación en base a los egresados de la Facultad de ciencias Económicas de la Universidad nacional de La Plata¹⁰. Para analizar si la Facultad en su papel de formadora de profesionales estaba formando profesionales con características emprendedoras.

Las principales conclusiones a las que se arribo en esta investigación está vinculadas especialmente con las Actitudes y Aptitudes emprendedoras que poseen los graduados. Arrojando como principal aporte la observación del ¿Cómo de la enseñanza? (metodología) y el ¿Qué de la enseñanza? (Contenidos).

El resultado general de este trabajo muestra que si bien los encuestados perciben que han sido formados con espíritu emprendedor (60%) , la evidencia lo contradice, ya que una escasa proporción de egresados tiene actividad independiente (12%).

Las causas de esta problemática podrían encontrarse en:

1. Actitudes:

Las debilidades en la formación de actitudes están concentradas en la posición ante el riesgo y el desarrollo de la creatividad. El 91% de los profesionales

encuestados demostraron ser adversos al riesgo y solo un 6% de los mismo demostró ser creativo.

La formación en una estructura de enseñanza tradicional, que hace hincapié en la transmisión de contenidos teóricos en clases magistrales fomentando así la participación pasiva de los alumnos, el desarrollo de un pensamiento lineal para la resolución de problemas y la transmisión unívoca de los conocimientos, con frecuencia solamente conceptuales, no genera un ambiente propicio para el desarrollo de aquellas actitudes.

2.Aptitudes:

La evidencia empírica muestra una débil formación de los graduados en temas relacionados con el sector PyMES. Si bien se reconocen las diferencias en las currículas de grado de las distintas carreras de los encuestados (Contador Público, Licenciado en Administración, Licenciado en Economía) resulta significativo el resultado, ya que la mayoría de ellos egresaron de carreras cuya profesión está directamente vinculada con las empresas.

En este caso menos del 55% posee conocimientos específicos en cuanto a PyMES sobre:

Estructura societaria (55%)

Tasas de financiamiento (51%)

Marco regulatorio para exportar (23%)

Legislación laboral e impositiva (36%)

Y solo un 53% ha afirmado haber desarrollado un plan de negocios alguna vez.

La formación generalista, característica de esta alta casa de estudios, podría ser la razón que valide la falta de conocimientos específicos en la temática. El reconocimiento implícito de que los conocimientos, instrumentos y

¹⁰ Para ver el Trabajo completo solicitarlo a icsadministrativas@econo.unlp.edu.ar

herramientas no hacen diferencia respecto a las particularidades de las organizaciones, grandes o pequeñas, de servicios, productoras, jóvenes, maduras, etc. induce a no explicitar la temática de las PyMES, su gestión, su creación y asesoramiento.

3. Factores del Contexto:

Si bien su consideración excede las pretensiones de la investigación observada, ya que la misma se focaliza en el estudio de las variables en las cuales la institución universitaria puede tener mayor influencia, es inevitable contemplar la incidencia de los mismos. Factores como la búsqueda de un ingreso seguro y continuado en relación de dependencia, el estatus asociado con el logro de un empleo, la necesidad de comprobar las aptitudes profesionales, la crisis económica y la incertidumbre respecto al destino de los nuevos negocios en un contexto altamente turbulento inciden en la perspectiva de los egresados respecto a su inserción profesional.

A modo de ejemplo, el bajo nivel de desempleo – según surge del relevamiento de campo (6%)- puede ser un elemento motivacional que desalienta la creación de nuevos negocios por parte de los egresados. Esto puede inducir a pensar, en la casuística, que sólo bajo condiciones de falta de trabajo, disconformidad laboral, o bajo nivel de ingresos se suele abandonar el esquema de inserción laboral tradicional.