

Una Experiencia de Vinculación Universidad-Industria: Desafiando la educación

Baruffaldi Juan Manuel, Iwakawa Santiago, Iwakawa Nicolás, Ramirez Ariel
baruffaldi.jm@gmail.com; iwakawasantiago@gmail.com;

Director del proyecto: Gerardo Pastoruti

UNR, Njambre UNR, Sec. de Vinculación Tec. UNR, Vivero de empresas de la UNR,
CompetenciaMKT, DesafiAR

Abstract. Las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) desempeñan un papel importante en la economía mundial y contribuyen sustancialmente a los ingresos, la producción y el empleo de un país. En Argentina, más del 80% de las pequeñas empresas fracasan en los primeros cinco años, y el 90% en menos de diez años. El mismo patrón parece repetirse en diferentes partes del mundo. Por otra parte, por primera vez en la historia, hay más empresas que mueren en América que las que nacen. En busca de reducir esta mortalidad se realizó una experiencia donde los jóvenes, futuros emprendedores, simulaban ser empresarios por medio de un juego y fueron capacitados mediante la experiencia práctica.

Keywords: desafiar, educación, simulación, emprendedorismo, negocios, administrar, gestión, empresas

1 Introducción

El tema emprendimiento ha formado parte de las recetas de impulso económico, social y productivo de las naciones desarrolladas apostando al emprendedorismo entre sus ciudadanos.

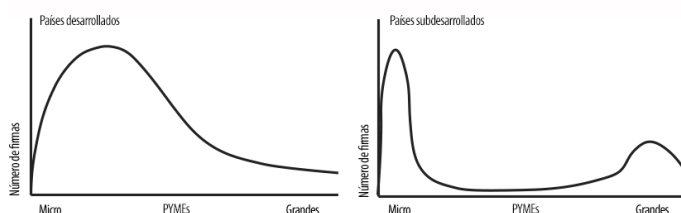


Fig. 1. PYMEs para el progreso [1].

En la Figura 1 se observa que en los países desarrollados se busca preparar a las micro empresas para que se conviertan en PyMes, las cuales promueven el

desarrollo económico del país.

Se considera que la educación debería, además, impulsar el espíritu emprendedor entre los más pequeños, porque se debe entender el emprender como una actitud ante la vida, una forma de ver el mundo. Y si desde pequeños se les inculcan esos valores, es posible que en el futuro se planteen desarrollar su propio proyecto empresarial.

Las simulaciones de gestión de empresa [2] son herramientas potentes de aprendizaje que hacen posible que los participantes en las mismas puedan aprender sobre los factores que influyen en las distintas áreas de sus negocios comunicándose, argumentando, negociando, compitiendo, tomando decisiones, alcanzando compromisos y poniendo a prueba sus ideas de manera creativa sin exponerse a los riesgos propios de una situación real.

Los participantes tienen que manejar información -cuantitativa y cualitativa- y fijarse objetivos que podrán alcanzar total o parcialmente. Experimentan también las consecuencias de sus propias decisiones y tienen que hacer frente a las múltiples incertidumbres surgidas de la incompleta comprensión que tienen de la situación, de las acciones de sus competidores y de otras entidades externas.

2 Objetivos

El objetivo básico de una simulación de empresa es ayudar a comprender y a solucionar problemas complejos de la vida real construyendo una versión más pequeña, simplificada, del problema que recibe la denominación de “modelo”. Este modelo puede comprenderse más fácilmente que la realidad que intenta representar. Es posible manipular el modelo para ver cómo se comporta de manera más segura que si lo hiciéramos con el problema real para avanzar, de esta forma, en la solución del mismo.

3 Experiencia de vinculación y Resultados

Bajo el marco de la convocatoria de Vinculación Inclusiva, se realizó una experiencia en Noviembre de 2014 en las instalaciones de Njambre UNR. Se buscó la participación de alumnos de distintas disciplinas que no tuvieron materias relacionadas con la economía o administración de empresas, logrando la participación de 21 estudiantes de distintas áreas; entre ellas Arquitectura, Diseño Gráfico, Derecho, Biotecnología, Ciencias de la Computación e Ingeniería Ambiental. La misma consistió en simular un mercado real, donde cada equipo dirigía una empresa a través del juego de negocios DesafiAR [8].

El objetivo de esta experiencia fue incentivar a los jóvenes a emprender, crear

un espacio de networking entre ellos y medir la capacidad de absorción de contenidos por medio de la simulación.

Muchos participantes afirman que la faceta de “diversión” de las simulaciones es el factor que las hace altamente participativas e interactivas. El elemento de competencias percibido como algo beneficioso ya que genera niveles muy altos de compromiso. Muchos participantes declaran que el tomar parte en una simulación fue una experiencia de aprendizaje memorable.

El 18 de Junio de 2015, se realizó una jornada con un alcance de 188 personas, 59 profesionales y 129 estudiantes universitarios de distintas carreras. Se armaron equipos interdisciplinarios con al menos un profesional por equipo que pueda compartir su experiencia con los jóvenes.

En esta oportunidad se contó con la presencia de diversas carreras. En números el 60% de los asistentes fueron de carreras afines a la gestión de empresas.

En el ámbito profesional las disciplinas más convocantes fueron Gerente o Vendedor. En su mayoría con experiencia en la dirección empresarial.

Lo que más se valoró de la experiencia es el intercambio entre los emprendedores y los profesionales, junto con la importancia de la Responsabilidad Social dentro de la Empresa. Si bien fue una competencia de empresas, no se buscó que el valor esté en ganar sino en aprender. A su vez se intenta cambiar el foco capitalista dándole importancia a la parte social incorporándola en el accionar de la empresa. También se los incentivó y motivó a emprender, conectándolos con Njambre UNR para que pierdan el miedo a empezar y sientan el apoyo de la universidad en su despegar emprendedor.

4 Ventajas de esta metodología

Como se ha descripto anteriormente, numerosos estudios han demostrado que a través de las simulaciones los alumnos consiguen grados más altos de conocimiento y retención de lo aprendido que con otros métodos didácticos.

Entre las numerosas ventajas de las simulaciones cabría mencionar las siguientes:

- Aprender mediante la práctica
- Motivación
- Entorno libre de riesgos
- Trabajo en equipo
- Compresión del tiempo
- Realismo
- Interacción inteligente
- Competencia entre participantes
- Experiencia comprensiva de aprendizaje

- Aprendizaje acelerado
- Atención incrementada

5 Estructura de la Experiencia

La “Competencia DesafiAR” consiste en un juego competitivo de simulación de gestión empresarial por equipos, en el cual cada equipo debe administrar una empresa tomando decisiones de producción, de compras, de comercialización, de responsabilidad social, de marketing y financieras, a fin de obtener el mejor desempeño empresarial a lo largo de las 8 rondas de juego.

Los participantes forman equipos de trabajo de 3 a 5 personas para administrar una empresa en una industria determinada, en la que también participan otros equipos interrelacionados como empresas competidoras del mismo mercado.

En función del desempeño de cada equipo se le asignará un puntaje basado en 10 criterios ponderados, que a su vez están agrupados en 4 categorías: desempeño financiero, desempeño operacional, desempeño de mercado y desempeño en imagen de marca. El objetivo de esta evaluación es que los equipos en el afán de ganar busquen optimizar estos puntos que según son los que toda empresa debe tener en cuenta para una buena gestión. A su vez se busca también mover el concepto de capitalismo en donde lo único que importa en una empresa es obtener ganancias, dándole importancia a la Responsabilidad Social y a la Distribución de Ganancias, entre otros.

Un hecho importante es que el puntaje varía en el rango de 60 a 100, para mantener a los equipos motivados y que no se desanimen. Los participantes a su vez no conocen la posición de su empresa hasta que el juego no termina, solo pueden ver su puntaje [9].

La actividad completa tiene una duración de 4:20hs y está dividida en varias etapas:

- **Desarrollo teórico (30min):** Explicación de conceptos claves, estrategias de marketing y del uso del software DesafiAR.
- **Etapa de Networking (15min):** Se arman los equipos y se conocen entre sí brevemente, tienen 1 minuto por persona para presentarse con el resto del equipo. Luego deben elegir nombre a la empresa.
- **1er Etapa de juego (30min):** Se juega una etapa del juego DesafiAR en donde los equipos inician su empresa en el Mercado, realizan un análisis del escenario económico y toman las decisiones de los primeros 3 meses de su empresa.
- **Etapa de reflexión (10min):** Se charla entre todos los equipos sobre este primer periodo, como se organizó el equipo frente a la presión y el tiempo. Se busca que los participantes reflexionen sobre cómo trabajar en equipo y sobre las decisiones tomadas.

- **2da Etapa de juego (70min):** Se juegan los periodos 2,3 y 4 del juego, con 20 minutos por periodo y 5 minutos entre periodo. Se deja que los equipos tomen su estrategia y reflexionen sobre los errores cometidos.
- **Etapa de descanso (25min):** Se realiza un coffee break para que los participantes se relajen y se conozcan entre ellos. Se busca que se intercambien experiencias sobre el juego.
- **Etapa Final (50min):** Se juegan los últimos 2 periodos de juego, 5 y 6.
- **Palabras Finales (30min):** Se anuncia el ganador de la competencia y se lo invita a exponer su estrategia utilizada. Luego se charla sobre la experiencia, que aprendió cada equipo y que estrategia llevaron a cabo.

El Juego de Simulación de Negocios “DesafiAR” tiene un fin educativo, ya que pretende estimular el espíritu emprendedor y difundir la cultura emprendedora en un marco de ética empresarial, competitividad y responsabilidad social. También busca fomentar y desarrollar la capacitación gerencial en Pymes, habilidades de trabajo en equipo, liderazgo, de rapidez en la resolución de problemas y en la toma de decisiones, desarrollar la creatividad, el análisis sistémico y metódico, la evaluación crítica de opiniones y resultados, concientizar sobre la importancia del planeamiento de las actividades y el pensamiento estratégico.

6 Conclusión

La simulación permite cubrir ese vacío entre la teoría y la práctica. A su vez crea un espacio para la experimentación sin riesgo, donde el pensamiento estratégico y la capacidad de reacción son los pilares del aprendizaje. Se trata de una metodología innovadora, a la vez que ampliamente contrastada, que asegura una mayor eficacia en la formación empresarial. Y es que no es lo mismo pensar qué decisión se tomaría o qué estrategia seguir, que tener que tomar realmente dicha decisión o adoptar una estrategia determinada y comprobar qué sucede.

References

1. Asim Khwaja, Center for International Development at Harvard University.
2. es.wikipedia.org/wiki/Juegos_de_negocios
3. Giovanni Carnazza, The Role and the main developments of SMEs in the European Economy, UEAPME Study Unit,2011.
4. R.C. Meier, W.T. Newell, H.L. Paser “Simulation in Business and Economics”, Prentice Hall, 1969
5. Gamification y educación: la revolución de aprender jugando, IEBSchool, 17 julio, 2013.
6. Entrepreneurship Simulation: The Startup Game, Harvard Business Review, Mar 12, 2014.
7. www.desafiar.com.ar
8. www.competenciadesafiar.com.ar/simulador
9. www.competenciadesafiar.com.ar/descargas/Manual.pdf