Las Pymes van a la Universidad

Cada año, se amplía la oferta universitaria pensada para emprendedores, desde talleres hasta cursos de posgrado. Los cursos más recientes nacen de acuerdos entre las casas de estudios y las cámaras empresariales. POR **GABRIELA SAMELA**

A la amplia oferta que las universidades nacionales ofrecen a las pequeñas y medianas empresas (ver *Pymes* N° 133), con el comienzo de 2016 se sumaron diversos cursos y posgrados que apuntan, de una u otra forma, a un objetivo común: profesionalizar la gestión de las pequeñas y medianas empresas. Un conjunto de cámaras empresariales de distintos sectores y universidades públicas o privadas generaron, en conjunto, cursos de posgrado específicos para su actividad industrial.

Tal es el caso de la Federación Argentina de la Industria Maderera y Afines (Faima) que, junto con la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS), ofrece un Posgrado Semipresencial en Dirección Estratégica de Pymes Industriales, con orientación en Maderas y Muebles.

"El posgrado surgió como parte de distintos programas de mejora de la competitividad que llevábamos adelante en la Federación, pero que no podíamos expandir hacia el ámbito federal", dice Alejandro Rivello, director del posgrado por parte de Faima.

Según el Registro de la Industria Maderera de la República Argentina (Rimra), existen un total de 6.625 empresas en el sector, que generan 66.700 empleos directos. El 96% de estas empresas son pymes distribuidas por todo el país, "con un grado de profesionalización bastante bajo", señala Rivello. Por esa razón, "necesitábamos contar con un posgrado que formara profesionales y que tuviera un sistema de participación que hiciera posible la concurrencia de la gente del interior", agrega.

Así, firmaron una convenio con la UNGS y se desarrolló un curso de posgrado que, desde hace tres años, se dicta en formato 75% virtual y 25% presencial. El curso está pensado para personas interesadas en especializarse profesionalmente en la dirección de empresas de la industria pyme en Maderas y Muebles, profesionales vinculados con los distintos eslabones de la cadena industrial, propietarios y gerentes de pequeñas y medianas empresas industriales y de servicios, personal directivo de empresas, docentes universitarios y profesionales que se desenvuelvan en el sector y consultores independientes.

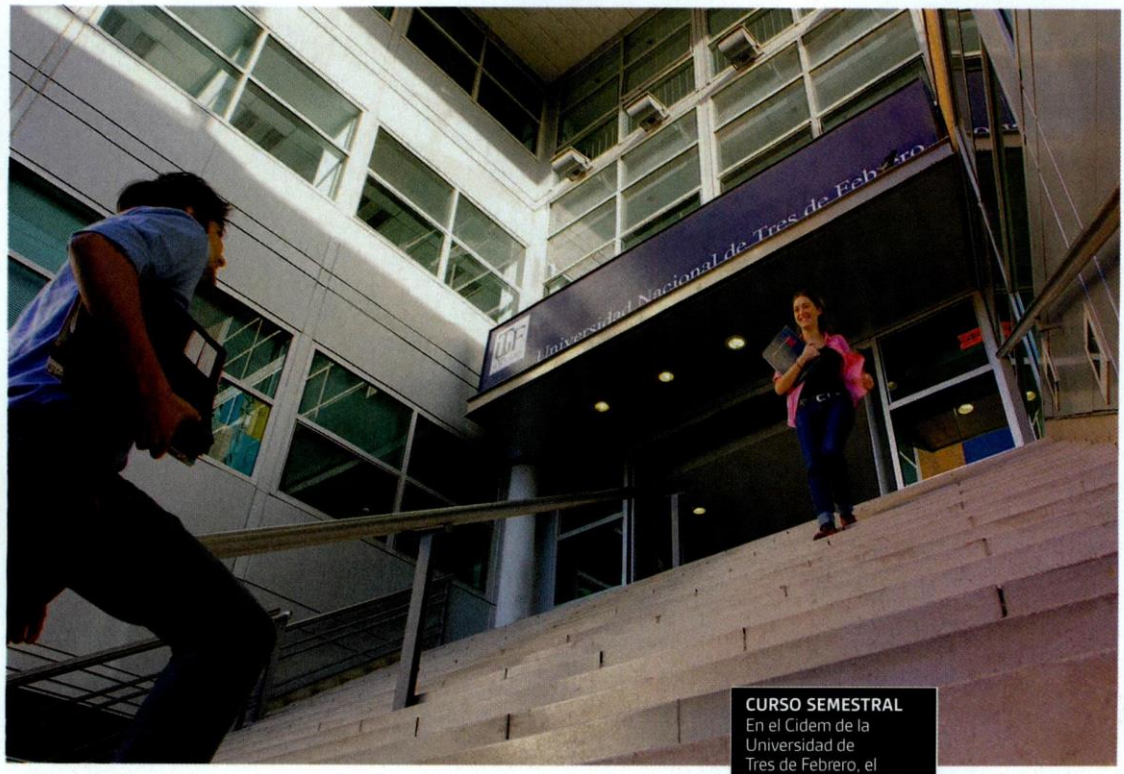
La currícula abarca áreas como dirección estratégica, análisis financiero, recursos humanos, procesos productivos, administración de la calidad, diseño, comercialización y logística, específicos para las pymes industriales.

"Además de un módulo general, el curso tiene módulos específicos para el sector maderero, que abarcan los sistemas productivos madereros y la comercialización específica del sector", señala Rivello. La inscripción para este programa estará abierta hasta el 18 de abril.

También en la Facultad de Ciencias Físico-matemáticas e Ingeniería de la UCA, hay un posgrado en Ingeniería de Plásticos que está orientado a la gestión de empresas de ese sector y que se desarrolló en convenio con la Cámara Argentina de la Industria Plástica (CAIP).

"En 2007, las autoridades de la Cámara se acercaron a la UCA para organizar alguna capacitación conjunta entre técnicos y universitarios", cuenta Alberto Ubertalli, director del curso. "Se armó un elenco de temas técnicos y de gestión y se propuso un curso presencial de 150 horas", agrega.

Ese curso se dictó hasta 2011, cuando se pasó a un formato a distancia. Luego de un año sin dictarse, el curso volverá en su formato virtual, este año, a partir de julio, pero con un programa



CURSO SEMESTRAL En el Cidem de la Universidad de Tres de Febrero, el "Programa de dirección y desarrollo Pyme" es para dueños y gerentes.

modificado. "Sacamos unos cuantos temas técnicos duros", dice Ubertalli. Así, luego de una presentación de la industria petroquímica en general y de una serie de temas vinculados con la física y las propiedades de los polímeros y los plásticos, el curso avanza en temas de gestión: mantenimiento, planeamiento y control de la producción, gestión del ambiente y sus normas, gestión de costos orientada a la industria plástica y sus procesos, recursos humanos y calidad e higiene en este sector específico.

En cuanto al público, "apuntamos no tanto a la petroquímica, que presenta un conjunto de grandes empresas, sino a la industria transformadora del plástico, que tiene un importante tejido pyme y gran cantidad de microemprendimientos", describe el ingeniero.

Otro caso es el del clúster de Frutos Secos de Río Negro, constituido por las cámaras de productores de frutos secos, las universidades nacionales del Comahue y de Río Negro, el gobierno de la provincia y el INTA, que crearon la Especialización en Frutos Secos, destinada a graduados con títulos vinculados a las actividades agronómicas. Actualmente, alrededor de 30 productores del Valle Inferior del Río Negro se dedican a esta actividad.

GESTIÓN

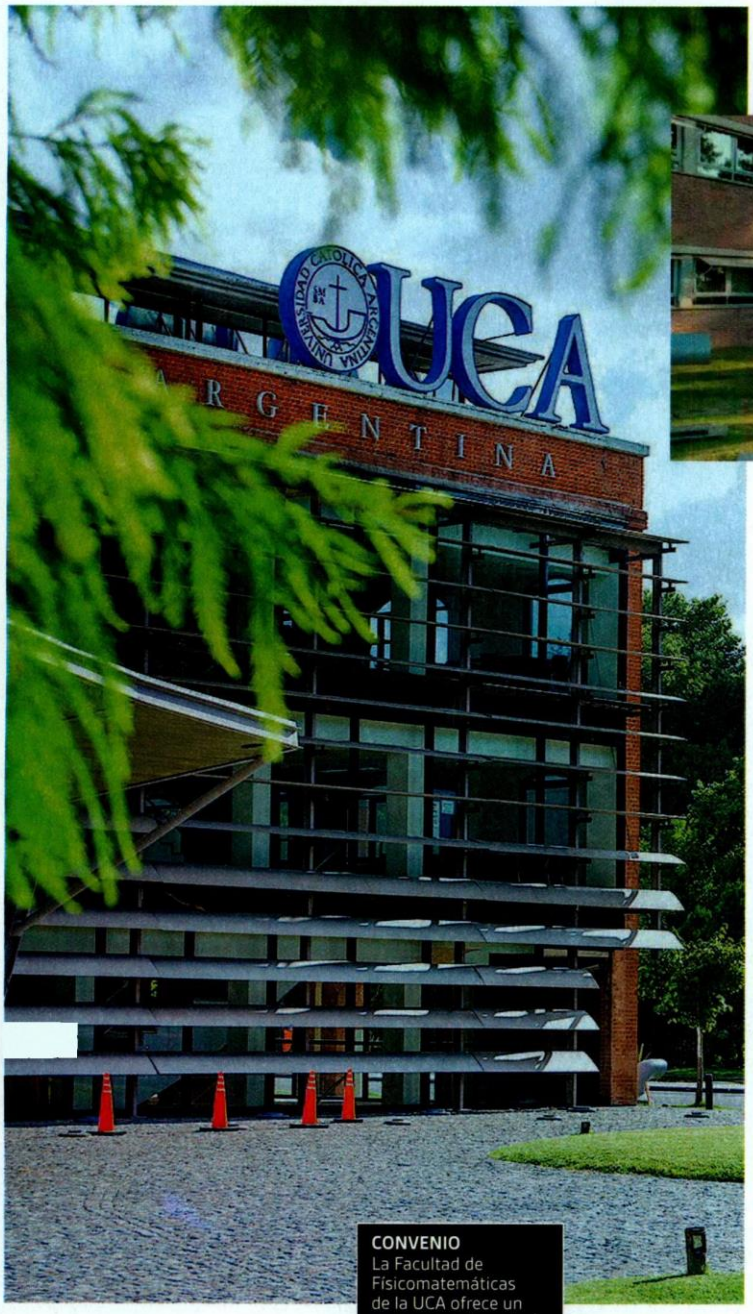
Las universidades también proponen programas específicos para la dirección de pymes. En el caso del Centro de Innovación y Desarrollo de Empresas y Organizaciones (Cidem), de la UNTreF (UN de Tres de Febrero), organizan el "Programa de dirección y desarrollo pyme", con el objetivo de generar capacidades competitivas en las empresas. Esta capacitación comenzará este mes y durará cuatro meses y medio.

La propuesta está destinada a personas involucradas en el gerenciamiento de las pequeñas y medianas empresas, y contempla la identificación de planes de mejora para la empresa y la articulación con su financiamiento.

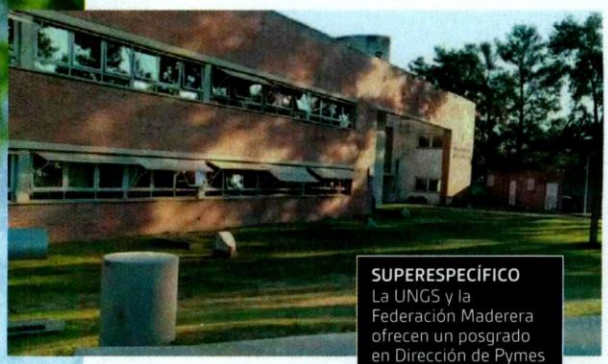
El mes que viene, en la Universidad de General Sarmiento, comenzará la 11ª edición de la Maestría en Economía y Desarrollo Industrial con mención en pymes.

Un caso innovador es el propuesto por la Universidad Kennedy y la escuela de negocios MateriaBiz. En conjunto, dictarán este año, por primera vez, una Maestría en Administración de Negocios (MBA) que será, al mismo tiempo, una aceleradora de empresas.

El programa está pensado para emprendedores que busquen incubar una empresa o acelerar su compañía en un espacio de intercambio que incluye seguimiento de proyectos, rondas de negocios y trabajo en equipo con otros emprendedores y directivos de empresas de primera línea. Los cupos serán limitados: "Habrá sólo 25 sillas para ser ocupadas por 25 emprendedores, con sus emprendimientos",



CONVENIO
La Facultad de Físicomatemáticas de la UCA ofrece un postrado en Ingeniería de Plásticos, junto a la cámara del sector.



SUPERESPECÍFICO
La UNGS y la Federación Maderera ofrecen un posgrado en Dirección de Pymes especializadas en Maderas y Muebles.

Los cursos y posgrados que ofrecen las universidades apuntan a un objetivo común: profesionalizar la gestión de las pequeñas y medianas empresas.

dice el director del programa, Manuel Sbdar, que también dirige MateriaBiz.

Este MBA tiene otra característica peculiar: el costo será de $ 4.000 mensuales, un precio módico para una maestría, más el 10% de los resultados obtenidos por la empresa participante en el año 2017 (por única vez). Si el resultado es negativo, no abonará suma alguna. "Es una muestra de nuestro compromiso para la construcción de empresas sustentables", dice Sbdar. "Este MBA ofrece una sociedad. No sólo deseamos que a cada uno de los 25 emprendimientos le vaya bien, también lo necesitamos porque el cuerpo docente parcitipa activamente en su resultado", apunta el director.

La estructura curricular del programa, que dúra dos años, se diseñará en función de los 25 emprendimientos que resulten seleccionados. Entre los requisitos para la admisión, se cuentan: que los participantes tengan 27 años o más, experiencia laboral de al menos cuatro años y título de grado.

CAPACITACIÓN DE CANALES

Otra modalidad extendida de capacitación en gestión para las pymes es la que desarrollan las grandes empresas para sus distribuidores o canales de venta. Es el caso de ParexGroup, proveedor de morteros industrializados para la construcción, que dicta un Programa de Desarrollo Profesional para sus directivos y distribuidores en el Instituto IDEA.

El programa abarca temas como coyuntura económica y herramientas financieras, planificación y toma de decisiones, comunicación y liderazgo de equipos, modelos de gestión en ventas y prevención de conflictos.

"Los cursos permitirán a nuestros distribuidores conocer herramientas para optimizar la gestión de sus propios negocios", dice Daniel Muñiz, gerente de Relaciones Institucionales de ParexGroup. ●