

EMPRESAS, UNIVERSIDAD Y MERCADO

UN TRÍPODE INSTITUCIONAL COMO FACTOR DE COMPETITIVIDAD DE EMPRESAS Y DESARROLLO DE COMUNIDADES

ALDO HERNÁN ALONSO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, UNLP-UNICEN

ANA MARÍA LEGATO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, UNICEN

*“No existe una mejor prueba del progreso
de una civilización que la del progreso de la cooperación”*

John Stuart Mill

RESUMEN

El desarrollo, como expresión del bienestar de la comunidad y, consecuentemente, de las metas de los gobiernos y del management de las organizaciones empresariales, compromete el efecto sinérgico del funcionamiento eficiente de tres pilares: empresas, universidad, y la organización-coordinación de la actividad económica basada en el mercado. Se demuestra, investigación mediante, que la existencia y desarrollo de empresas implica una demanda incremental de conocimiento formal en función de algunos aspectos clave de su evolución. Seguidamente queda expuesta la necesidad de optimizar el proceso de creación, difusión y aplicación del conocimiento a cargo de las universidades y de un contexto que, en lo fundamental, debiera estar dado por una economía de mercado sujeta a efectiva regulación. Ello implica, para el management público, un compromiso fundamental referido a la competitividad global y a la efectividad de las asignaciones destinadas a finalidades cruciales para el desarrollo y la superación de desigualdades básicas.

Palabras clave: Educación formal – análisis multivariado- efectividad de la educación-contexto – *management* público.

ABSTRACT

Development implies the community welfare and it also includes the government commitment and enterprise goals. It depends on the synergic and efficient functioning of three basic institutions: enterprises, university and the market oriented organization-coordination of the economic activity. This paper will evidence, through specific research, that the fact that the existence of enterprises and their development is in direct relation with an increasing demand of formal knowledge which, in turn, is a function of some key factors of the evolution of the organizations. Afterwards, the paper will show that the process of creation, spreading and application of knowledge, a main commitment of the universities and a close response to the quality of the context, should be optimized through market rules under a proper regulation. These specifications imply a fundamental commitment to public management, related to a nationally global competence capacity and to effective money assignments aimed at supporting key development factors and solving crucial social needs.

Keywords: formal education - multivariate analysis – education productivity - context – public management

1. INTRODUCCIÓN

En trabajos anteriores hemos justificado que las empresas constituyen, al presente y desde hace mucho tiempo, un factor determinante del desarrollo y crecimiento de los países y del

bienestar de sus comunidades.

Peter Drucker (2002) precisó que la Nueva Era de la que somos testigos, un privilegio no exento de sinsabores y problemas, podía con propiedad caracterizarse como Era del Conocimiento que implicaba, simultáneamente, una Era de Organizaciones. En efecto, el conocimiento muy especializado por la necesidad de saber mucho -aunque de muy poco, como explica Kovadloff 2002-, exige superar la antinomia que representa la multidisciplinariedad impuesta por los resultados. En efecto, éstos requieren la participación de muchos diferentes en una tarea común, algo que se logra mediante una organización, y el *management* que la dirija. La dirección de una empresa, como toda organización debe coordinar actividades de muchos y diferentes actores, lo que hace imperativo atender un estadio general que los integre y que debe construirse asegurando la superación de visiones particulares y valoraciones subjetivas.

No obstante esa recíproca interdependencia entre eficiente funcionamiento de las empresas y la disposición de un conocimiento, necesariamente formal, se ha podido observar en nuestro medio, como en muchos otros, una clara inadecuación en esa interrelación.

Para mejorar la comprensión de esta problemática, esta elaboración se propuso, en primer término, identificar la dinámica de la demanda de educación formal por parte de las empresas, convertidas al presente en las organizaciones clave del desenvolvimiento de los países. Esto resulta consecuencia tanto del Modo de producción vigente, el *capitalismo informacional* según lo define Manuel Castells (2004) como de una noción de empresa que define su especificidad en el género de las organizaciones y que en el marco de este trabajo adquiere relevancia: el afán de lucro.

El lucro, ganancia o incremento del valor de mercado como especifica la disciplina financiera, constituye la referencia capaz de brindar consistencia, razonabilidad y coherencia a la articulación medios-fines que requiere un plan de negocios, y el más eficaz incentivo para la innovación, como se ha demostrado a través de los siglos.

Las universidades, las instituciones que desempeñan el rol de proveedores, en el nivel superior, del conocimiento que la empresa requiere. Por ello se les dedica el apartado 3. Así como un ámbito sin empresas implicaría la ausencia de un factor conspicuo de demanda del producto que con ese destino genera la universidad, falencias de la universidad en proveerlo en los mejores términos de excelencia o calidad limitan un factor de competitividad esencial para las organizaciones empresarias, y por ende del desarrollo de los países (Hanushek, 2005) pues son esenciales para convertir conocimiento en resultados.

Pero esa relación, que resulta sinérgica (potencia aspectos positivos tanto como los desfavorables), reconoce la necesidad de un contexto favorable donde una empresa: a) se geste sin dificultades, b) se desarrolle sin limitaciones que excedan las requeridas por el equilibrio del sistema, c) alcance el éxito en función de su competitividad.

En el apartado 4 se destaca la importancia de la organización y coordinación de la actividad económica basada en la noción de mercado, en una articulación que respete la interacción entre Estado, Mercado y Sociedad civil, aspectos institucionales cuyo equilibrio aparece positivamente correlacionado con el grado de desarrollo de los países (García Hamilton, 2009).

2. LA DEMANDA DE CONOCIMIENTO FORMAL EN LAS EMPRESAS. RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN

En ámbitos diversos, varios trabajos de Tesis (Faccendini, 2010, y otros) han evidenciado un desajuste apreciable entre la demanda de conocimiento formal por parte de las empresas.

Interesa comprobar, en primera instancia, la eventual existencia de cierta dinámica de esa demanda en el ámbito de las empresas para poder anticipar el comportamiento de la misma.

En la gestión empresarial, donde ese conocimiento debe ser empleado, la presencia de elementos racionales se evidencia a través de aplicaciones del conocimiento formal. Teorías y modelos constituyen ejemplos paradigmáticos de ese conocimiento formal, que en el nivel superior, se imparte fundamentalmente en la universidad.

Como expresa Peter Drucker (2002), el *management* debe lograr que muchos diferentes contribuyan a un resultado común. Asimismo, que competencias individuales, patrimonios de las personas, promuevan competencias *de la empresa* como rasgo propio de este colectivo (Levy-Leboyer, 1997).

Notoriamente, Kahneman y Tversky (1979), Simon (1962), Thaler y Mullainathan (2000), Henrich J. et al (2001), Rabin M (1998), Macdonald John (1998), entre muchos otros, han señalado y comprobado con fuerte evidencia empírica que el ser humano no siempre se comporta de acuerdo con paradigmas propios del modelo económico.

En tal marco, el propósito de esta investigación es identificar y justificar la participación, en proporción variable, de manifestaciones del conocimiento formal y de aspectos no racionales, en procesos clave de la gestión empresarial. Esa demostración convalidaría su atención como un medio eficaz para incrementar la competitividad de las organizaciones, precisamente porque pueden ser unos u otros aspectos los que estén en mejores condiciones de propiciarla.

2.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA. OBJETIVOS Y JUSTIFICACIÓN

El mencionado propósito resulta de interés ya que su satisfacción aportaría nueva evidencia en apoyo de procedimientos capaces de promover una mayor eficiencia y la seguridad de una mayor eficacia en la gestión empresarial. Sobre todo tratándose de empresas en ciclos iniciales, donde tales atributos aparecen subalternizados, o de la definición de especificaciones para la cobertura de cargos en empresas de cualquier dimensión.

Concretamente, se pretende verificar que el predominio de aspectos racionales, propios de la educación formal, es una función de modalidades correspondientes a los siguientes aspectos que se asumen como variables independientes:

- Ubicación o función en la organización (Of)
- Destino de la comunicación ofrecida (Dc)
- Etapa del ciclo de vida de las empresas (Ec)
- Composición del órgano decisorio (Id)
- Dimensión (tamaño) y formalidad de las organizaciones (To)

Lo probaría la satisfacción de la hipótesis siguiente: el *mix* de componentes racionales (conocimiento formal) y no racionales, o sea la relación Cf / AnoR (donde Cf es conocimiento formal y AnoR, aspectos no racionales), en adelante simplemente MIX, resulta de la siguiente expresión¹:

$$\text{MIX} = f(\text{Of}, \text{Dc}, \text{Ec}, \text{Id}, \text{To})$$

2.2 METODOLOGÍA Y RESULTADOS

El enfoque metodológico se ha basado en el empleo de una encuesta empleada para obtener respuestas a interrogantes sobre indicadores previamente definidos² atendiendo su supuesta capacidad para evidenciar la presencia de elementos racionales.

La encuesta incorpora otros atributos como por ejemplo crecimiento, incorporación de nuevos socios, directores con funciones de dirección exclusivamente y forma jurídica, cuyas modalidades también se vinculan con mayores requerimientos de información y de formalidad en procesos clave (dirección, decisión, control, planeamiento, comunicación, etc.

2.2.1 La muestra

Para la investigación se decidió por un muestreo aleatorio simple, aplicado a una población compuesta por empresarios y empleados privados de las ciudades de La Plata, Tandil, Bahía Blanca y Comodoro Rivadavia, por considerarlas representativas de diferentes regiones del país. Tales condiciones se consideraron adecuadas para un trabajo de tipo exploratorio como se califica al presente. A tal efecto, considerando un error del 5% y un nivel de confianza del 90% resultó una muestra de 60 empresas. Las características de las empresas aparecen reflejadas mediante nueve (9) variables en la tabla siguiente:

¹ Con explícita aceptación de la opinable pertinencia de una expresión algebraica de reconocido y riguroso significado matemático, para aludir genéricamente a una relación entre variables que no se expresan cuantitativamente.

² Se la puede solicitar directamente a la dirección de los autores ya que por razones de espacio no se la ha incluido completa en esta presentación necesariamente resumida.

Tabla 1: Variables de caracterización de las empresas

MODALIDAD	ETIQUETA	PUNTOS	HISTOGRAMA DE PUNTOS RELATIVOS
1 . SEXO			
H - H		37	*****
M - M		23	*****
2 . Formación			
Univ - UNIV		53	*****
NoUn - NoUNIV		7	*****
3 . Jurídica			
SRL - SRL		35	*****
SA - SA		12	*****
PERS - PERS		13	*****
COPE - COPE			== DESPRECIABLE ==
4 . SECTOR			
AgGa - AgGa		6	*****
Indu - Indust		16	*****
ComS - ComSer		38	*****
5 . EmpCrece			
crSi - CreceSi		51	*****
crNo - CreceNo		9	*****
6 . Incorpora Socios			
inSi - IncorSi		10	*****
inNo - IncorNo		50	*****
7 . Actividad			
AcPr - AcPrim		3	****
AcIn - AcIndu		16	*****
ACSe - AcServ		36	*****
AcCo - AcComm		5	*****
8 . Mercado			
MLoc - Local		31	*****
MMLo - Más que Local		29	*****
MAmb - Ambos		1	--DESPRECIABLE--
9 . Función Director			
FEj1 - FEjecSi		22	*****
FEj2 - FEjecNo		38	*****

Fuente: Elaboración propia, datos encuesta. SPAD3.5

Resultó funcional al objetivo perseguido que la mayoría de las empresas fueran SRL pues tal forma jurídica no se asocia necesariamente con la admisión o negación de elementos racionales, mientras que SA y Sociedades de personas, que sí pueden presumirse asociadas a dichas variables, tienen similar participación en la muestra.

El 85% de las empresas de la muestra dicen que están creciendo en un grupo mayoritariamente dedicadas a la actividad servicios (60%); el 27% a actividades industriales, el resto a

las actividades primaria y *commodities*. En cuanto al mercado atendido, en iguales porcentajes se dedican al mercado local y más que local, y mayoritariamente los directores NO ejercen funciones ejecutivas (63%). El 83% manifiesta no haber incorporado nuevos socios.

2.2.2 Procesamiento de los datos

El análisis de los datos reunidos se basó en técnicas del análisis uni y multivariado, entre estas últimas el análisis factorial de correspondencias múltiples y la técnica de clasificación basada en *cluster analysis*.

Por su intermedio se ha logrado visualizar los grupos de variables más estrechamente relacionadas y así confirmar o negar las hipótesis planteadas. Al efecto, las herramientas empleadas fueron a) determinación de los ejes factoriales que absorben el mayor porcentual de inercia, b) gráficos factoriales y, c) tabla de coordenadas factoriales

A través del *cluster analysis* se determinaron los grupos de empresas homogéneas, así categorizadas por presentar características comunes. Las herramientas empleadas fueron a) *dendograma* donde se visualizan los distintos grupos y, b) tabla de caracterización de las clases de acuerdo a las observaciones realizadas (test χ^2 , $p < 0,05$).

Por razones de espacio, se omite exponer el análisis basado en la técnica factorial³ y se ofrecen sólo los resultados obtenidos. Igualmente, se exponen y comentan los resultados obtenidos a través del *cluster analysis* referidos solamente al Aspecto I, a manera de ejemplo del efectuado respecto de los restantes.

2.2.3 Análisis de cluster

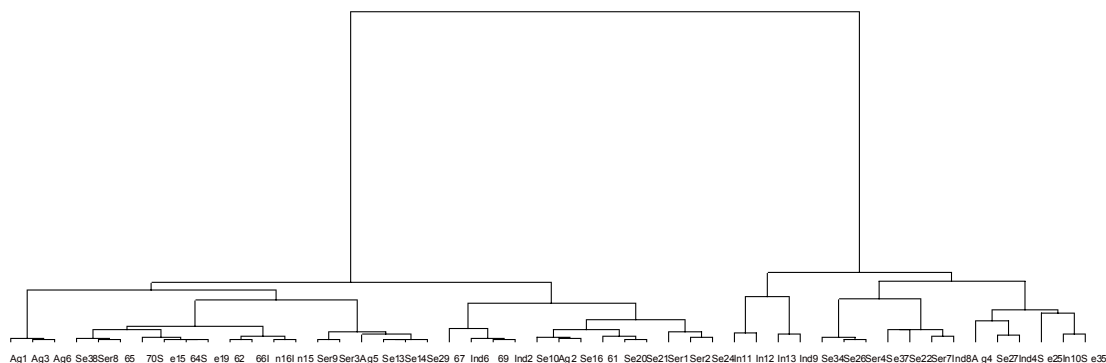
En el *dendograma* que obra a continuación (Gráfico01), se aprecia la formación de dos grupos bien diferenciados que se describen seguidamente, el fundamento del valor test asociado a cada modalidad y su correspondiente nivel de significación.

a) Quienes se desempeñan con funciones de Gerentes o Asesores reconocen como determinantes de sus decisiones las variables Utilidad Neta, Utilidad por acción y Rentabilidad patrimonio neto, la evolución y el comportamiento de la competencia; asisten a reuniones donde se analizan la evolución de la coyuntura y perspectivas, hacen proyecciones de balances con el procedimiento porcentaje sobre ventas, reconocen los impactos esperables de un incremento de costos fijos como asimismo de la inflación según tasas explicitadas y formalmente empleadas, identifican a los agentes que superan estándares o metas fijadas en instancia de planeamiento, otorgan premios según desempeños referidos a un estándar, etc. Asimismo practican el monitoreo de variables tales tasas internas de rendimiento (TIR), Utilidad Neta (UN), riesgo (σ) y liquidez.

³ Se lo puede solicitar, bajo la forma de Anexo I, directamente a la dirección de los autores.

Las empresas asociadas a tales confirmaciones son mayoritariamente SA, pero no obstante ello (la forma jurídica facilita la apertura del capital) no incorporan nuevos socios. Se interpreta que el contexto (marco institucional, protección al derecho de propiedad, desarrollo alcanzado por el mercado de capitales, etc.,) contribuyen a ese comportamiento.

Clasificación jerárquica directa



b) Los que se desempeñan en un Nivel Operativo, no atienden sistemáticamente el Impacto Ambiental, no fundamentan sus decisiones en variables como Utilidad neta o Utilidad por acción, ni en mediciones de la rentabilidad Patrimonio Neto. Tampoco siguen la evolución y el comportamiento de la competencia, ni asisten a reuniones destinadas al análisis de la coyuntura y consideración de perspectivas.

2.3 INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

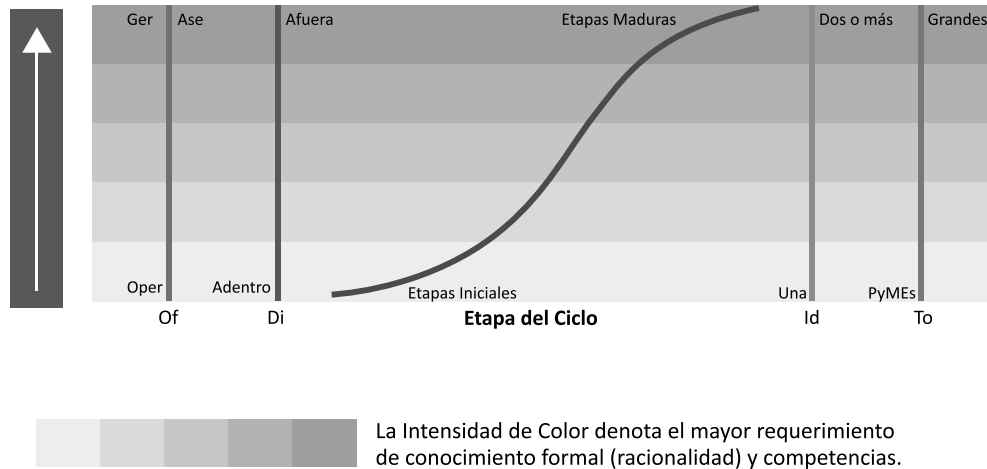
En relación a cada aspecto en particular, se ha corroborado que la demanda de educación formal se ve incrementada en relación directa con magnitudes crecientes de modalidades propias de las variables (aspectos) empleadas como referencias. Ello queda reflejado en el Grafico 2 y en la apreciación de resultados que seguidamente se exponen.

* **Aspecto Nivel (o función) desempeñada**

El nivel o función desempeñada en una organización determina una clara diferenciación entre el nivel directivo-gerentes o asesores por un lado, y agentes operativos por otro. En todos los casos, el nivel superior del organigrama (o asesores) determinan la supremacía de herramientas, conceptos y modelos propios del conocimiento formal.

Las empresas asociadas a tales confirmaciones son mayoritariamente SA, pero no obstante ello (la forma jurídica facilita la apertura del capital) no incorporan nuevos socios. Se interpreta que el contexto determina ese comportamiento.

Gráfico 2: Conocimiento formal como función de aspectos relevantes



Respecto del Nivel Operativo, se comprobó que desatienden, al menos de manera sistemática, las modalidades que caracterizan el empleo del conocimiento formal en las organizaciones.

Las empresas asociadas a este grupo son mayoritariamente SRL y, de manera llamativa, denuncian la incorporación de nuevos socios. Esta constatación también pudo comprobarse en un trabajo anterior (Alonso, Legato y otros, 1992), donde se demostró que los empresarios PyME no rechazan la posibilidad de nuevos socios a condición de tratarse de personas conocidas o familiares. Consecuentemente, no se trataría, estrictamente, de apertura del capital.

*** Los demás aspectos**

Por razones de espacio, de los demás aspectos se darán seguidamente sólo los resultados que, en términos porcentuales, prueban (o desaprueban, si es el caso) las hipótesis en cada caso planteadas⁴.

Aspecto o variable considerada (adicionalmente a la anteriormente atendida)	Resultados	
	A favor	En contra
Destino de la comunicación ofrecida (Dc)	73 %	27 %
Etapa del ciclo de vida de las empresas (Ec)	64 %	27 %
Composición del órgano decisorio (Id)	Conf. Hip.	-----
Dimensión (tamaño) y formalidad de las organizaciones (To)	Conf. Hip.	-----

⁴ La interpretación detallada de la información recogida a través de las encuestas queda ofrecida a cualquier interesado que lo requiera a los autores o a la dirección de la Revista.

3. LA UNIVERSIDAD COMO OFERENTE DEL CONOCIMIENTO DEMANADADO POR LAS EMPRESAS

El impacto del conocimiento nunca ha sido tan determinante para el éxito en cualquier sector de actividad como al presente. Siempre distinguido en el ámbito académico, en la actualidad su relevancia se ha potenciado: tanto el acceso al mercado de trabajo como la competitividad que condiciona la subsistencia de las empresas se vean determinados por la posesión y gestión del capital intelectual.

El concepto de *conocimiento* es complejo y representa todo lo que se crea y valora a partir de información significativa, a la que se agrega experiencia, comunicación e inferencia (Saroka, 2000). Surge a partir de la información, y adquiere valor cuando se lo relaciona exitosamente con un propósito. En el ámbito de la empresa, cuando contribuye a lograr una mejor performance y competitividad. Trasciende al saber ya que debe abarcar el saber hacer, saber comunicar, saber orientar medios y competencias a la obtención de resultados.

Este *conocimiento* es, fundamentalmente, conocimiento formal, explícito, que a diferencia del informal y tácito, dispone de un lenguaje capaz de ser codificado, escrito y documentado, puede ser transferido y compartido, es preciso y susceptible de almacenamiento.

La tecnología ha generalizado el requerimiento de información haciendo de este capital un recurso imprescindible para la competitividad de las empresas y macroeconómicamente relevante para los países: estudios actuales hacen llegar la participación del sector información a más del 50 % del PBI. Como se ha dicho, “en la Era Agrícola, los beneficios iban hacia el propietario de tierras. En la Era Industrial, los beneficiarios resultaron ser los que controlaban los medios de producción y distribución. En la Era de la Información “el motor de la creación de riqueza es un activo que genera buena parte del *gap* entre valor de mercado y las mediciones GAAP (Generally Accepted Accounting Principles): el conocimiento” (Kelli, 1999). Conocimiento en las organizaciones, desde luego. Prahalad and Hamel (1990) reconocen en la información una fuente insoslayable de “*core competencies*”.

En la era digital, se puede asociar dicho conocimiento y su relevancia con el poderoso rol desempeñado por “.com”: no obstante la globalización, el competidor o el cliente, se hallan a una distancia de solo un “click”...

Basados en esa relevancia, en su costo y beneficios, hemos incorporado a la Información como un integrante del trípode decisional que las empresas deben optimizar para satisfacer su objetivo de maximizar el valor de mercado de sus acciones (la *política de dividendos* se integra a las decisiones de financiamiento, Alonso 2003).

En ese marco debe entenderse la importancia del aporte de la Universidad, fuente generadora y difusora de dicho conocimiento en su nivel superior (y referencia necesaria para definir contenidos y aptitud de la impartida en los niveles previos).

Cuando se requieren empresas como factor de desarrollo porque son las que traducen conocimiento a resultados e impulsan innovaciones, debe ponderarse el nivel de calidad de la educación

en general, y de la universidad en particular, y cuidar que sea compatible con aquella pretensión.

La Universidad atiende un tipo de demanda generado por su carácter de bien intermedio, es decir, destinado a su uso en una producción ulterior (diferente a la demanda como bien de consumo o disfrute personal). Efectivizar esa demanda implica, para el demandante, una inversión, que tiene un rendimiento dado por el diferencial de ingresos que obtiene en el mercado laboral (Piffano, 2005).

Queda definida así la relación entre Universidad y Mercado, que reproduce con mayor especificidad la que se da entre Educación y Mercado. Esta vinculación también aparece influida por cambios en valores de la sociedad civil, en nuestro medio por mucho tiempo demandante de una educación al servicio del hombre, del humanismo laico, más que a la satisfacción de las demandas del aparato productivo y del mercado, medibles en términos pecuniarios (Delich, 2002). Por otro lado, la institución universitaria ha reivindicado con fuerza su autonomía respecto del Estado aproximándose a la sociedad civil.

Lamentablemente, hoy aparece como foco de controversias e inconformismo de parte de ambos actores, sociedad civil y mercado.

La educación, mucho más que la globalización o las prácticas de una economía de mercado, es considerada por muchos analistas como causa principal de las desigualdades observables en América Latina. Su calificación no es satisfactoria y con tendencia a desmejorar, y no se exceptúa a la Argentina, donde la cobertura casi universal y la magnitud del gasto no son muy relevantes para evidenciar efectividad y eficiencia. La universidad, como actor conspicuo en este ámbito, denota debilidades en sus tres funciones más relevantes: educación-docencia, investigación y extensión.

“El siglo XXI es el siglo de la enseñanza universitaria en este nuevo mundo globalizado. La Universidad juega un rol central en determinar las posibilidades de cada nación”. Estas son expresiones de Alieto Guadagni (2010), de la Academia Nacional de Educación, quien destaca que todas las naciones exitosas se han preocupado por garantizar un alto nivel en la calidad de la enseñanza universitaria, apuntando a incrementar la matrícula universitaria a partir de un proceso de mejora sostenida de la calidad de la enseñanza del nivel secundario. La cantidad sin calidad no es auspiciosa, y limita el logro de tasas de graduación aceptables. Argentina, con porcentaje de graduación del 14 % (o sea de 1,4 por cada 10 personas), exhibe una performance inferior a Panamá (25 %), Brasil y México (19 %) y de Chile (15 %) lejos de, por ejemplo, USA (35 %), Reino Unido (39 %), España (36%), Japón (41 %) o Australia (86 %) (UNESCO 2009). Son referencias ineludibles para calificar una gestión en la materia.

Las condiciones de ingreso a la Universidad en estos países vecinos es una de las variables clave para entender estos guarismos, y no nos referimos al arancelamiento, ya que el mismo no resulta factor determinante de la calidad ni de la eficiencia. Lo demuestra Alemania, donde las variables calidad y gratuidad muestran relación directa. Otra puede ser la manera en que se define y opera el sistema de gobernanza y de financiación.

En nuestro medio, el aporte potencialmente esperable de esta institución constituye una referencia que no permite conformidad, reclamando la atención de otros aspectos además de las magnitudes del total de ingresos y de los aportes asignados a la finalidad. Por ejemplo, indicadores usuales de efectividad y calidad.

En una reunión en que participó la Comisión de Investigaciones Científicas de la Provincia de Buenos Aires conjuntamente con representantes de las universidades con sede en esta jurisdicción y de la gestión provincial, se admitió por ejemplo, que las universidades.

* Definen objetivos y funcionan de manera demasiado aislada.

* No exhiben articulación satisfactoria de las acciones de investigación, docencia y extensión.

* No participan en acciones comunes con las instancias de gestión gubernamental ni con las gestiones empresarias.

* No se toman debidamente en cuenta características locales, inhibiendo que la Universidad sea vista como un factor de competitividad local o regional

Una reciente tesis de maestría (López Armengol, 2010)⁵ concluye que la propia noción de calidad de la educación no es uniforme entre los actores y responsables de la Universidad.

Por otra parte, las cifras del último censo Nacional de Población y Vivienda del que se tiene información (no se disponen aún cifras del último corrido a fines de 2010) demuestran que la participación del personal con formación profesional empleado por las empresas era de sólo un 5 % y con calificación técnica un 16%, lo que constituyen bajos índices tratándose de la Era de la Información y el Conocimiento.

Asimismo, un estudio de la OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), el informe PISA (Programme for International Student Assessment) que se elabora cada tres años, evaluó lo que *los estudiantes saben y puedan hacer*. El estudio denota un significativo deterioro de la educación en Argentina ubicándose, como España, entre los que más retrocedieron en la última década cayendo de 418 a 398 puntos, siendo 496 el promedio de la OECD. Llamativamente (por pertenecer a la misma región, favorecida por la valorización internacional de sus producciones exportables) Perú, Brasil y Chile se cuentan entre los que más progresaron (OECD, 2010). Para mayor preocupación, las capacidades analizadas referidas a la comprensión de lecturas, matemáticas y ciencias son consideradas clave a la hora de anticipar progresos en competitividad de empresas y países, no extrañando que la directora de la UNESCO, Irina Bokova, haya expresado recientemente que la calidad de la educación sigue siendo un factor de preocupación en América Latina toda.

Estas referencias permiten enfatizar las inferencias efectuadas a partir de los resultados de la investigación referida en el apartado 2. En efecto, la demanda de conocimiento formal que generan las empresas podría verse incrementada en caso de que ésta se evidencie cualitativamente

⁵ El autor es Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata

de excelencia, como lo exige la competitividad global. Claro está, a condición de actuar en contextos donde el éxito resulte, preponderantemente, de las aptitudes calificadas por la referencia finalmente insoslayable: el mercado competitivo. Caso contrario, resultan más eficaces las aptitudes de “*lobbyistas*” que el potencial aporte del egresado con mejor promedio.

En los últimos tiempos se aprecia respecto de la universidad, como se ha señalado antes respecto de la sociedad civil, una mayor aproximación a la esfera del mercado. Lo exhiben tanto sus compromisos en materia de extensión como su atención al cuarto nivel de educación, los posgrados, y asimismo, al quinto nivel, los doctorados.

Respecto de la función de extensión, todavía no se evidencia que una región donde funciona una universidad se vea potenciada respecto de las que no la tienen como cabría esperar en caso de una relación universidad-empresas más estrecha (contratos de transferencia tecnológica, investigaciones encargadas y “sponsoreadas” por empresas, pasantías, programas de actualización y desarrollo del personal, etc).

Los posgrados constituyen una innovación en la oferta universitaria cuyo advenimiento y desarrollo responden a una doble adecuación: a) la que se da respecto a las especificaciones definidas por el sector productivo-empresarial y, b) la que permite soslayar dificultades de financiamiento ya que, por tratarse de una inversión privada decidida en función de beneficios esperados también privados, habilita el arancelamiento como fuente de financiamiento sin competir con destinos más generalizados dentro de la misma finalidad Educación.

Los dos argumentos, implican por cierto, una sensible aproximación de la enseñanza de cuarto nivel a la lógica de la esfera del intercambio, esto es, del costo-beneficio, más abierta a la competencia y a la consecuente primacía de la calidad.

En ese mismo sentido, las Escuelas de Negocios, a cargo de unidades de organización con funciones de extensión ubicadas a nivel posgrado, como en la UNLP, concilian ambos relevantes aspectos, generando favorables expectativas.

4. EL MERCADO COMO REFERENCIA DE PERFORMANCES Y PREVISIONES

La actividad económica, desarrollada por millones de personas y empresas resulta de decisiones individuales, adoptadas y ejecutadas libremente, para aportar los bienes y servicios que hacen posible el grado de bienestar que disfruta la comunidad.

¿Por qué lo hacen? ¿Para quién y para qué? ¿Cuánto producen? ¿Cuánto y cuándo lo ofrecen? ¿A quién venden? ¿A quién compran? ¿Cómo hacen todos esos movimientos y a través de qué medios? No es imaginable el grado de capacidad necesario para concebir y hacer funcional semejante trama de relaciones entre los actores de la economía.

No extraña, en consecuencia que “el tema de los tipos o formas de organización de los mercados adquiera cada vez mayor relevancia para el funcionamiento y desempeño económi-

co, no sólo por implicar la capacidad de las economías de mercado para alcanzar un óptimo social sino también la capacidad de las políticas económicas para corregir o mejorar las fallas o insuficiencias de los mercados” (Úlgen Faruk, 2007). La intervención, a cargo del Estado, arbitra con funciones de alcance variado según las épocas, las tensiones generadas con, y entre, otros actores con los que interrelaciona, se superpone y se enfrenta generando un permanente conflicto entre fines (valores, objetivos) y medios (instrumentos, “el cómo”). Esos otros actores son, precisamente, el mercado y la sociedad civil, dimensiones autónomas pero fuertemente imbricadas (Delich Francisco, 2002).

Esa coordinación de comportamientos y decisiones adoptadas por individuos que se reconocen libres e independientes, en un sistema donde las empresas resultan organizaciones fundamentales del desarrollo, ha evidenciado los mejores resultados (Castells, M., 2004) bajo la forma de organización denominada, genéricamente, Economía de Mercado, Economía Libre o, como sugiere la misma encíclica *Caritas in Veritate*, Economía de Empresas (Migliore, 2009). Se trata de un sistema concebido a partir de un modo de producción que se opone al estatismo basado en definiciones del poder central (Castells, M., 2004), que en la actualidad rige prácticamente sin excepciones relevantes.

Los resultados de un modo de producción son apreciados a través de, robustamente, cambios en el nivel de vida de las poblaciones. Más específicamente, por indicadores como el PBI de los países, el PBI per cápita, las mediciones del bienestar y de pobreza, y hasta por mediciones del nivel de felicidad de las diferentes comunidades, como se está intentando actualmente.

Las performances superiores, se reitera, descansan en la existencia y competitividad de las organizaciones empresarias, presuponiendo la fortaleza de pilares fundamentales, entre ellos los señalados por García Hamilton (2009) y Sorman (2008):

- * Sana y fuerte institucionalidad.
- * Seguridad jurídica, de bienes y personas, del capital y del trabajo.
- * Aseguramiento de la competencia entre las organizaciones.
- * Mercado de Capitales desarrollados, amplios y profundos.
- * Educación de calidad e información de fácil acceso y bajo costo.

“En la Historia de la Humanidad el modelo que ha generado más riqueza y más posibilidades de crecimiento económico es un modelo de libre empresa en democracia, con una administración pública capaz de controlar a ese libre mercado, que lo sabe regular”. “Sin el motor que representa la empresa privada no hay nada que repartir” (Losada Madorran, 2009).

El marco teórico tan sucintamente expuesto, permite inferir que cuando se requiere mayor inversión como fundamento del crecimiento, lo que se requiere son más empresas. Y cuando existe subutilización de la oferta de conocimiento formal, lo que se requiere son más empresas, como que son sus principales demandantes (en el entendimiento que aquél sea el

pertinente). Se hace evidente, en consecuencia, la necesaria vinculación por cierto plena de tensiones, entre cultura-educación-universidad por un lado, y el mercado por el otro.

Finalmente, si se requieren más empresas, como lo demanda la sociedad civil con intereses y finalidades diferenciadas pero no independientes, se hace necesaria la existencia de un ambiente favorable a su nacimiento y desarrollo, y la promoción de sus capacidades y competencias por ser la organización imprescindible para optimizar el funcionamiento y resultados del conjunto.

La generación de ese ámbito propicio no es responsabilidad del *management empresarial*, para el que constituye un dato, no una variable controlable. Lo es en cambio del *management público*: para éste es un ámbito que se conforma por la influencia de sus decisiones de política.

Lejos del endiosamiento del mercado, ya que en tal caso se privilegiarían las pretensiones de los leones y los tigres en la selva de los intereses económicos, se defiende una concepción, una abstracción general, que debe satisfacer las especificaciones antes aludida y, en la práctica, una construcción social⁶ que admite la intervención de organizaciones e instituciones específicas, con capacidad para modificar las asignaciones espontáneas del mercado en los casos en que éste prueba sus limitaciones (muchas de ellas por constituir un ámbito imperfecto e incompleto, por asimetrías informativas, etc). No obstante, cuidando en todos los casos de generar y proteger un entorno amigable para las empresas, y asimismo para todos los agentes libres que adoptan decisiones por separado. En este caso, el mercado es tanto el modelo teórico o categoría conceptual que orienta las decisiones de política como el convalidador *ex post* de las decisiones, sean éstas de agentes individuales, empresas, o instituciones responsables de las intervenciones que influyen en su funcionamiento.

En el plano de lo ontológico cabría admitir además de características institucionales diversas, el enfoque real de la economía y las referidas al entorno de las economías en desarrollo. Obviamente, mayor robustez y menor precisión a la hora de definir la coordinación óptima de las decisiones particulares.

Se requiere un funcionamiento óptimo de las instituciones que velan por la existencia de sana competencia, por la seguridad de bienes y personas, por preservación del valor-suficiencia de la moneda, etc. La autoridad responsable de la regulación, no obstante, no debiera alterar las bases comunes para la toma de decisiones empresarias. Este tipo de intervenciones, que aisladamente pueden parecer procedentes o justificadas, en el agregado suelen resultar en distorsiones relevantes para el funcionamiento sistémico.

En ámbitos donde predominan debilidades institucionales, resulta frecuente que el necesario ordenamiento de la actividad económica sea una tarea que las autoridades se arrogan a título personal. Los resultados de largo plazo han contrariado pretensiones de tal poder y saber.

Se trata, en síntesis, de instituciones o personas, una antinómica opción, como queda reflejado en D. North (1990), García Hamilton (2009), G Sorman (2008), S. Edwards (2010), entre otros.

Cuando son instituciones las que rigen el sistema, hay previsibilidad. Los comportamientos futuros de variables clave derivan de una multiplicidad de macro-causales, cuyo comporta-

⁶ El término construcción social se toma de CORIAT Benjamín (1997)

miento es generalmente tendencial sujeto a incertidumbre o riesgo sistémico, una cuestión analíticamente manejable. En regímenes personalizados, donde los funcionarios deciden el comportamiento de variables decisivas, la imprevisibilidad aparece dominante, la información privilegiada una sospecha frecuente, los privilegios un fenómeno común.

Con toda lógica desde un punto de vista racional, los resultados terminan demostrando la improcedencia de ese procedimiento. La necesidad de ajustes o correcciones se suceden a pesar de su alto costo.

Las evidencias que lo prueban son irrefutables. A título de ejemplo, sucesivas conversiones de nuestro signo monetario han implicado que \$1 de la actualidad equivale a \$m/n 10.000.000.000.000 que regía hasta 1970 (Della Paolera y otro, 2009).

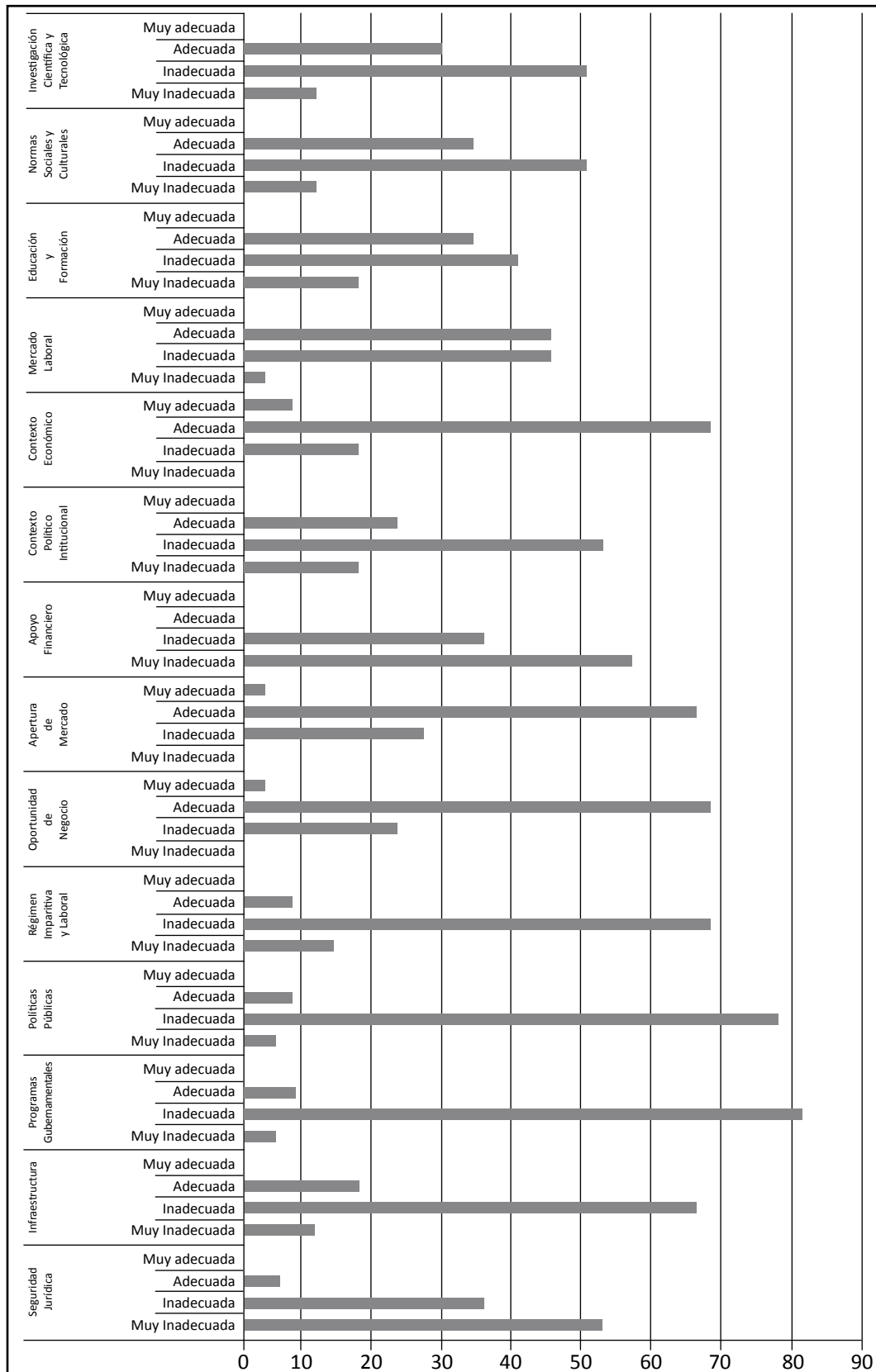
Una adecuada regulación y control es imprescindible para que pueda existir *aquel* mercado. Se trata del mercado que la teoría caracteriza y propone como referencia para la organización de la economía y para toma de decisiones por parte de agentes libres e independientes. Se trata de un agente o actor con reglas propias, que lo definen hacia adentro y hacia afuera, y que constituye la referencia que permite juzgar si una medida es o no funcional al mejor funcionamiento sistémico. Ese mercado “no puede prescindir de un poder externo que garantice la operatividad de sus reglas, de un garante externo, pero no la intrusión en su desenvolvimiento interno” (Delich, 2004).

Cuando las intervenciones interfieren impropriamente el funcionamiento sano del mercado, se dan resultados negativos o se generan contradicciones injustificadas, como se ha podido constatar en nuestro medio y que comentaremos a partir de resultados de la encuesta efectuada en el marco de un trabajo de investigación acreditado ante la UNLP (Alonso y Quiroga, 2007).

De ese trabajo se destaca en este lugar que el entorno condiciona el comportamiento y las posibilidades de crecimiento y desarrollo de las empresas ya que representa la referencia para planear los negocios y decidir inversiones. Para conocer la percepción de expertos y directivos de empresas se corrió una encuesta y ante la pregunta ¿Cómo valoraría las condiciones del entorno en Argentina que aparecen en la tabla? se obtuvieron los resultados que se exhiben en la figura que se expone seguidamente (Grafico 3).

Como se observa, con excepción de las Oportunidades de Negocios, la Apertura del Mercado y el Contexto Económico que han sido considerados adecuados por la mayoría de las opiniones, el resto de las condiciones del entorno puestas en consideración (seguridad jurídica, infraestructura, programas gubernamentales, políticas públicas, regímenes impositivos y laborales, apoyo financiero, contexto político – institucional, mercado laboral, nivel de educación y formación, normas sociales y culturales e investigación científica y tecnológica) son inadecuados para la opinión de los expertos, denotan una situación opuesta a la requerida por un desarrollo industrial satisfactorio.

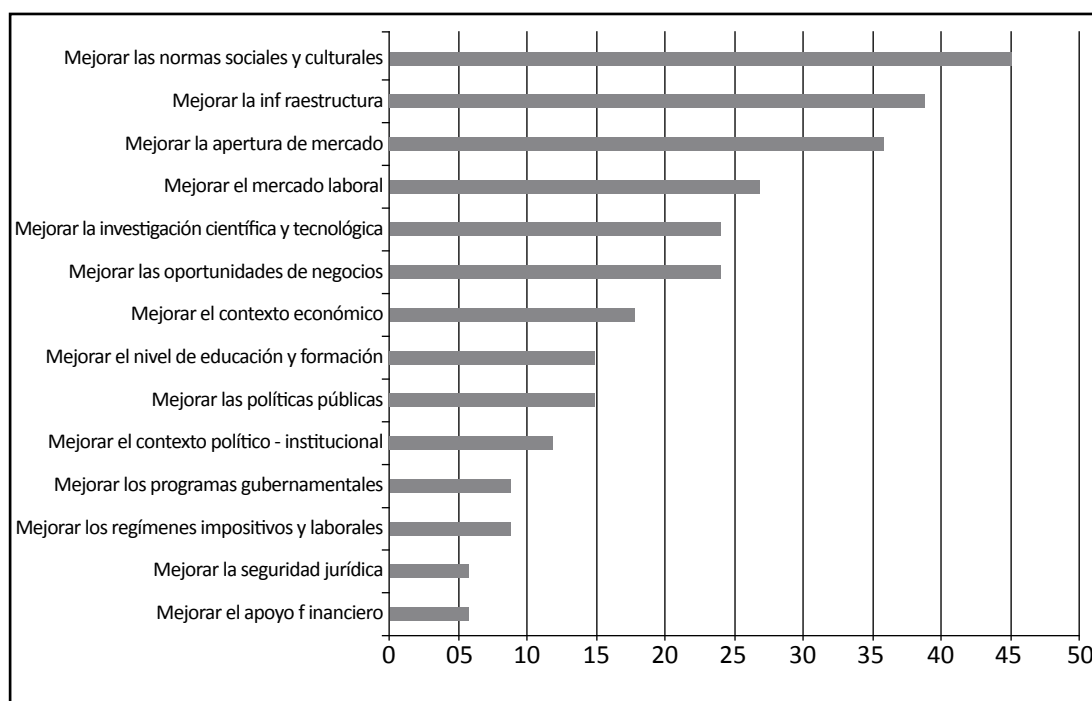
Gráfico 3: Condiciones del entorno



Coherentemente, ante la solicitud de recomendaciones sobre aspectos que debieran mejorarse, las respuestas fueron las que se exhiben a continuación en Gráfico 4.

Mejorar el apoyo financiero resulta una pretensión razonable si se repara en que, por ejemplo, no existe financiamiento a largo plazo (los bancos casi no ofrecen líneas en tal modalidad) y el mercado de capitales es asimismo prácticamente inexistente (sólo un centenar de empresas cotizantes en un mercado que funciona básicamente como mercado secundario). Por lo demás, se constata que estos resultados refuerzan comentarios que hemos venido haciendo sobre debilidades del contexto.

Gráfico 4: Recomendaciones de Expertos



En el mismo sentido, Bebczuk, Ricardo (2007) expresa que “fruto de décadas de volatilidad macroeconómica y deficiente protección de los derechos de los ahorristas, el crédito bancario en Argentina se ha contraído hasta un valor del 13 % del PBI, un valor que llega apenas al tercio del promedio para América Latina y un décimo del nivel en países de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo económico)”.

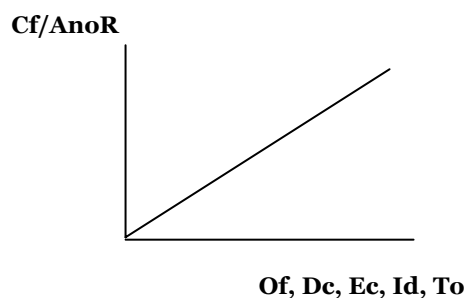
5. CONCLUSIONES

- La existencia, creación y crecimiento armónico de las Empresas constituyen el factor clave del desarrollo y bienestar de las comunidades, como se concluye del marco teórico referenciado.

- En la primer parte del trabajo, quedó demostrado que factores clave de la estructura y funcionamiento de las empresas, generan demandas crecientes de conocimiento formal, esto es, de lenguajes, modelos y competencias referidos tanto a áreas específicas del conocimiento como a la que las integra para obtener resultados comunes: el management

En efecto, los resultados logrados exhibieron una notoria correlación positiva entre el MIX Cf / AnoR (Cf: Conocimiento formal, AnoR: Aspectos no racionales) y magnitudes incrementales en modalidades de las variables independientes que fueron definidas, robustamente, como: Ubicación o función en la organización (Of), destino de la comunicación ofrecida (Dc), Aspecto composición del órgano decisorio (Id), etapa del ciclo de vida de las empresas (Ec), Integración de los Órganos Decisorios (Id), y Tamaño y Formalidad de las Organizaciones (To).

- Tal relación funcional queda expuesta en la representación expuesta seguidamente. En ella, la pendiente estaría genéricamente determinada por una relación directa entre magnitudes crecientes de la ordenada (mayor participación de conocimiento formal) y magnitudes crecientes (niveles o cantidades) de modalidades propias de las variables independientes. Concretamente, que la demanda de conocimiento formal aumenta toda vez que a) la función desempeñada en la organización es de mayor nivel; b) los destinatarios de la información son más numerosos e indeterminados; c) el ciclo de vida en etapas superiores de desarrollo; d) la composición de los órganos de decisión con cantidad de integrantes mayor a uno, y e) la dimensión de la organización crece con paralelo crecimiento de los niveles de formalidad de las organizaciones.

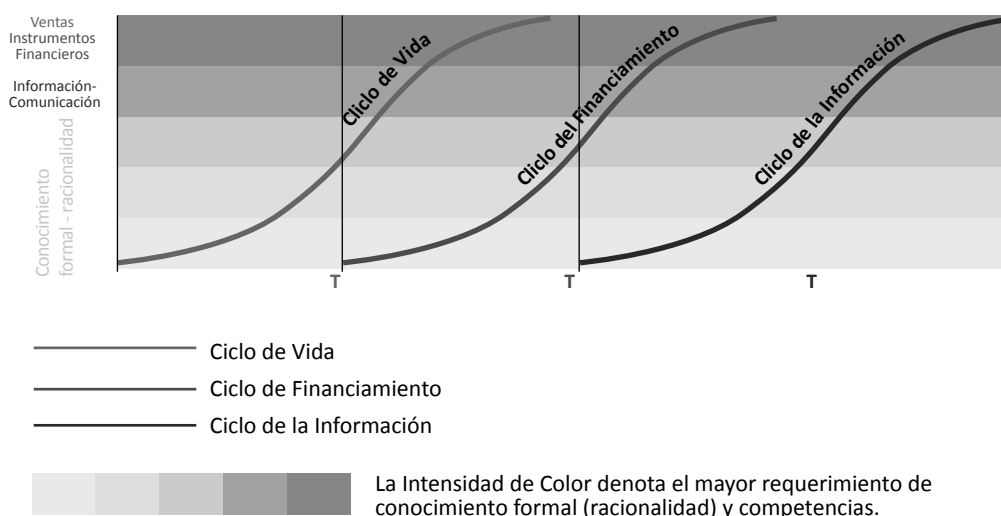


- Las conclusiones antes mencionadas permiten agregar al ciclo vital de las empresas (etapas de su evolución), al ciclo del financiamiento (acceso a fuentes con mayores especificaciones y complejidad instrumental), y al ciclo de la información revelada (cada vez más exigente en términos de precisión, especificidad y calidad) (Alonso y Legato, 2006), un nuevo ciclo que debe ser satisfecho en paralelo con aquéllos: el ciclo referido a la naturaleza del conocimiento

requerido por las empresas, a su lenguaje o comunicación. Este ciclo se expone en Gráfico 5 como cortes transversales, en los cuales la mayor intensidad de los colores evidencia un mayor contenido de racionalidad, de formalidad y robustez, y de un lenguaje de mayor nivel.

Como fue demostrado, la referida evolución se evidencia como un requisito planteado tanto por las sucesivas etapas del ciclo de vida, como asimismo por las funciones directivas respecto de las operativas, por la mayor cantidad de involucrados en las decisiones, por la necesidad de vincularse con destinatarios de información externos a la empresa y por el propio transcurso de una vida organizacional que, desde su gestación y hasta la madurez, suma datos, historia y conocimientos diversos.

Gráfico 5: Ciclo de la demanda de conocimiento formal asociado a otros ciclos

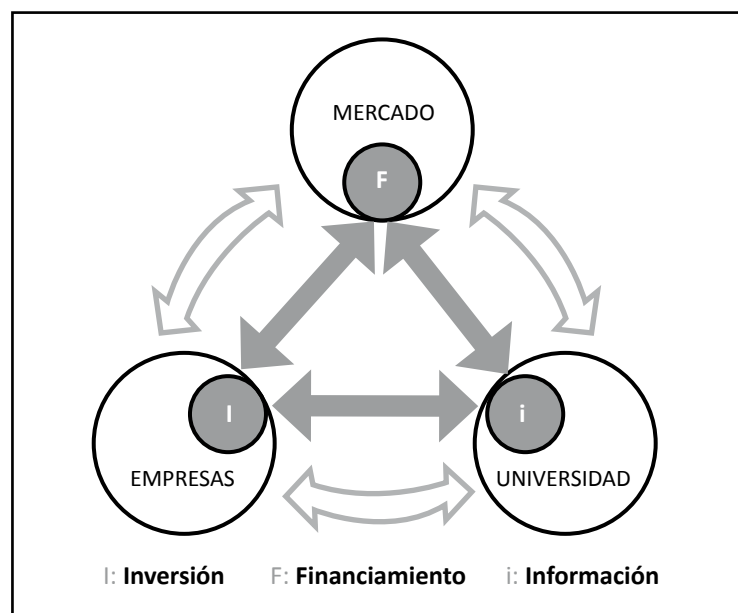


- Con el desarrollo de los apartados 2 y 3 pudo concluirse que, si la oferta de conocimiento formal, a cargo de Universidades tratándose de su nivel superior, exhibe desacoples con su demanda, ello ocurriría necesariamente por la inexistencia de ámbitos adecuados para la generación y desarrollo de empresas y/o por inadecuación de la oferta educativa, referida tanto a calidad como a cantidad tratándose de campos específicos. Esta adecuación está referida a la necesidad de satisfacer demandas actuales como asimismo las que derivan de una reciente innovación y de la creación-desarrollo de nuevas empresas, un compromiso cuya satisfacción acercaría la Universidad tanto a la sociedad civil como al mercado y, como debiera ser, al Estado, cuyo *management* debe definir planes y metas concretas cuya satisfacción posibilitaría una sinérgica interacción entre los tres ámbitos del trípede institucional identificado en este trabajo.

- El apartado 3 aportó referencias que denotan una falencia significativa de la educación en la Argentina, más específicamente, de la Universidad. Una limitante sustancial para el desarrollo y bienestar de la comunidad.

- El apartado 4 finalmente, sirvió para evidenciar la debilidad de las condiciones del contexto en lo referido a especificaciones propias de una economía de mercado o, como se prefiere denominar en la encíclica *Caritas et Veritate*, *economía de empresas*. Queda determinado en este caso otro aspecto central de lo que debiera ser el compromiso del *management público*.

- El trípole decisional integrado por las decisiones de inversión, financiamiento e información (Alonso, 2003) cuya optimización determina el éxito de la empresa en el mercado competitivo, define los ámbitos que comprometen al *management empresarial privado*, según apreciación del modelo financiero. Pero dichas decisiones se adoptan en un contexto que le es dado, que las condiciona y limita.



Es el definido por las condiciones de otro trípole, en este caso institucional-organizacional: a) el de las propias empresas en lo referido a decisiones de inversión, b) el del Mercado o contexto, que lo referimos a las decisiones de financiamiento, y c) la Universidad, como responsable de generación, difusión y transferencia del conocimiento, que se traduce en información cuando las empresas interactúan con el medio. Estas dimensiones, por supuesto interrelacionadas, que generan sinergias o limitaciones recíprocas en los resultados logrados por las decisiones de inversión, financiamiento e información, son competencia del *management público*. En consecuencia, descansa en los gobiernos la responsabilidad mediata por resultados logrados por las empresas a través de decisiones a cargo del *management privado*. En la aptitud del desempeño en ambas esferas descansa, finalmente, la eficiencia y competitividad nacional. Nunca en la performance de solo una de las partes.

- Los elementos reunidos en este trabajo exhiben limitantes del contexto argentino para que la inversión, el financiamiento y la información sean optimizados y puedan, con mayor dinamismo, mejorar la competitividad nacional en términos comparativamente más satisfactorios. Exaltan asimismo la necesidad de atender planes, modelos y reglas de decisión donde el principio de valoración se base en un supuesto de racionalidad, en particular de racionalidad económica, si se acepta a las empresas como referencia necesaria.

- Se reconoce al *management privado* su relevancia para la administración eficiente de las organizaciones. Por ello llama la atención que el *management público* no exhiba especificaciones más exigentes al integrar sus crecientes dotaciones, y referencias más precisas e incuestionables para valorar su desempeño.

- Finalmente, con una visión propia del pluralismo y de la diversidad del pensamiento, se logran conciliar posiciones del neoinstitucionalismo y del evolucionismo con modernas concepciones de un mercado que, como construcción social, debe admitir intervenciones de la “mano visible” de la regulación (Ülgen, 2007) para promover entornos favorables para empresas competitivas y dinámicas, para el desarrollo de la investigación e innovación tecnológica que aseguren sustentabilidad, y para la generación de condiciones fundacionales (seguridad jurídica, competencia, transparencia, información accesible y confiable) para que mercados hoy limitados, o inexistentes, puedan respaldar en el futuro las naturales pretensiones de progreso y desarrollo de las comunidades. Es el reto del *management público*.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALONSO Aldo (2003), *Información una incumbencia reciente de la Función Financiera*, Disertaciones, XXIII Jornadas Nacionales de Docentes en Administración Financiera, SADF, Córdoba, Argentina.

ALONSO A, LEGATO A y otros, op (1992), *Metas, decisiones y tecnologías de gestión en PyME*, Departamento de Administración, UNICEN, Revista del CPCEPBA.

ALONSO Aldo y LEGATO Ana (2006), *Financiamiento e información, factores de valor y volatilidad*, Rev. ECOs del Grado y Posgrado, ISSN 1668-1770.

ALONSO Aldo, Director-QUIROGA Eduardo, Investigador (2007), *Desarrollo local y competitividad internacional*, SeCyT, UNLP.

BEBCZUK Ricardo (2007), *Access to credit in Argentina*, United Nations, CEPAL, Sgo de Chile.

CASTELLS, Manuel (2004), *La era de la información - La sociedad red*, México, Siglo XXI.

CORIAT Benjamín (1997), *Los Desafíos de la Competitividad*, Seminarios Intensivos de Investigación, Asociación Trabajo y Sociedad, publicaciones de la Universidad de Buenos Aires.

DELICH, Francisco (2002), *La crisis en la crisis- Estado, Nación, Sociedad y Mercados en la Argentina contemporánea*, Ed EUDEBA, Buenos Aires.

DRUCKER Peter (2002), *Escritos fundamentales*, La sociedad, Tomo 3, Editorial Sudamericana, Buenos Aires.

DELLA PAOLERA G. y TAYLOR A. M (2009), historiadores económicos citados por Edwards, Sebastian (2009).

EDWARDS, Sebastian (2010), *Populismo o mercados*, el dilema de América Latina, Grupo Editorial Norma, Colombia.

GARCÍA HAMILTON, José I (2009), *¿Por qué crecen los países*, Ed. Sudamericana, 1^{ra} Edición, B.Aires.

GUADAGNI Alieto Aldo (2010), *Informe Económico Especial N° 411*, Econométrica SA, Febrero.

HANUSHEK Eric A (2005), *Finance and Development*, June, pág. 15 y sigts.

HENRICH J, Boyd R. Bowles S., Camerer C. Fahr E, Gintis H y McElreath R (2001), *Cooperation, Reciprocity and punishment in fifteen small-scale societies*, American Economic Review, January.

KAHNEMAN D y TVERSKY A (1979), *Prospect theory: The Analysis of Decision Under Risk*, Econometrica, Vol. 47.

KOVADLOFF, Santiago (2002), *La Nueva Ignorancia. Ensayo*, Emecé, Editores, Buenos Aires.

LEVY-LEBOYER, C (1997), *Gestión de las competencias*, Gestión 2000, Barcelona.

LOSADA MADORRAN, Carlos (2009), Director general de ESADE (Esc. Sup de de Adm y Dirección de Empresas), en La Nación, 24 de Mayo de 2009, anexo de Capacitación y RRHH.

LOPEZ ARMENGOL, Martín (2010), *Calidad en la enseñanza superior en la Argentina. Apuntes para la gestión y diseño de políticas educativas desde la percepción de docentes y autoridades universitarias*, Tesis de Maestría, UNLP, Argentina (el autor es Decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata).

MACDONALD John, *Calling a halt to Mindless Change (1998)*, AMACOM (American Management Association International), pág. 48.

OECD (2010), PISA 2009 Results: Executive Summary.

NORTH Douglas (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.

PIFFANO, Horacio L.P (2005), *Microeconomía aplicada a la educación universitaria*, Ed. PrEBi, UNLP.

RABIN M, (1998), *Psychology and Economics*, Journal of Economic Literatura, March .

SAROKA, Raúl (2000), *Administración*, Rev de la Universidad Nacional del Centro (UNICEN), Vol I, N° 3, Septiembre
SIMON Herbert (1960) *Administrative Behavior*; Mc Millan;
(1962) *El comportamiento administrativo*, Aguilar, Madrid.

SORMAN Guy (2008), *La Economía no miente*, Gota a Gota, Madrid.

THALER R. y MULLAINHATHAN S. (2000), *Behavioral economics*, MIT, Department of Economics Working Paper, N° 00.27 - National Bureau of Economic Research, Working Paper N° 7448.

ÜLGEN, Faruk (2007), *Mercado, Organización y Coordinación*, CIECE (Centro de Investigación en epistemología de las Ciencias Sociales), UBA, Documento N° 3.

CURRÍCULUM VITAE

ALDO HERNÁN ALONSO

Doctor en Ciencias Económicas (UNLP)

Profesor Titular de Finanzas de Empresas (UNLP, UNICEN)

Profesor de Finanzas Empresariales en Posgrados (Maestrías y/o de Especialización en la UBA, UNICEN, UNLP, UNdeS.L., UNdeE.R., UCACER, UNNE, UNdel Sur)

Director de la Maestría en Dirección de Empresas ofrecida por la UNLP.

Director del Posgrado de Especialización en Gestión de la Empresa Agropecuaria (UNICEN y UNNE)

Autor de Textos y publicaciones sobre la especialidad

Investigador del CEA (Centro de Estudios en Administración), Convenio UNICEN-UNLP.

Presidente de la Sociedad Argentina de Docentes de Administración Financiera (SA-DAF), períodos 1995/97 y 1997/99.

Estudios de Posgrado en el Exterior (Kansas University, USA).

Profesor visitante en Universidad Carlos III (Madrid) y U. de Castilla-La Mancha (Toledo y Albacete), España.

director@mbaunlp.com.ar

ANA MARÍA LEGATO

Magister en Administración de Negocios (UNICEN, Argentina-California State University, Los Angeles, EEUU)

Profesor Titular con Dedicación Exclusiva, Facultad de Ciencias Económicas-UNICEN

Profesor Invitado para cursos de Doctorado en la Facultad de Económicas y Empresariales, Universidad de Castilla La Mancha – España, sobre Técnicas Avanzadas de Investigación: Análisis de Datos Multivariados

Profesor responsable de cursos en la Maestría en Dirección de Empresas –UNLP, sobre Estadística y Probabilidades en los Negocios y Pronósticos en los Negocios.

Autor de Textos y publicaciones sobre la especialidad

Investigador del CEA (Centro de Estudios en Administración), Facultad Ciencias Económicas-UNICE

legato@econ.unicen.edu.ar