

**Práctica vs. Teoría en la transferencia de conocimiento como punto de
encuentro entre dos realidades distanciadas**

Eje 2

**Problemáticas y desafíos regionales en contextos de desigualdad y
dominación**

Autores

Horacio Simes

Marisa Liliana Kölln

Cristian Hernán Reversat

Mónica Elizabet Seewald

Analía María Vidoni

Rodrigo Vivar

Institución

Facultad de Ciencias Económicas – Universidad Nacional de Misiones

Introducción

En esta ponencia nos proponemos reflexionar en torno a algunas problemáticas planteadas a partir de la asistencia técnica llevada adelante por un equipo técnico interdisciplinario de la Universidad Nacional de Misiones (UNaM) y dirigida a miembros de la Red de Emprendedores de la Economía Social de Misiones. La composición de los grupos de trabajos involucrados implicó, ya durante la etapa inicial de las actividades, la necesidad de complementar previamente tanto enfoques como metodologías interdisciplinarias e integradas a partir de las necesidades/demandas de los emprendedores. Asimismo, el equipo universitario debió compatibilizar sus saberes y métodos con las capacidades y expectativas de los emprendedores, en una concertación de significados y objetivos.

Las experiencias que se analizan surgen de los distintos talleres de capacitación participativos en los que intervinieron los estudiantes, docentes y emprendedores, involucrados en el marco de diferentes proyectos de fortalecimiento socio-organizativo a la Red. El diseño de los talleres se ajustó inicialmente a las demandas específicas del grupo de emprendedores y al reconocimiento de la evolución y estado de situación de los emprendimientos por parte del equipo técnico. Iniciados los cursos, y a media que los mismos se sucedían, el equipo técnico comenzó a visualizar algunas problemáticas particulares, que fueron guiando las reflexiones del grupo en las siguientes direcciones: 1. el rol del hábito en el trabajo y la reticencia de los emprendedores al momento de reconocer la necesidad de introducir cambios en las prácticas productivas cotidianas, 2. las dificultades presentes al momento de diseñar e implementar los programas de capacitación, 3. las características de la dinámica de las relaciones entre los dos grupos diferentes –emprendedores y extensionistas-, o la búsqueda de un mismo objetivo desde lugares diferentes y 4. los desafíos de los equipos técnicos para implementar un sistema de seguimiento, que permita consolidar los conocimientos adquiridos por los emprendedores. Sobre estos ejes de análisis centraremos nuestras reflexiones.

Red de Emprendedores y asistencia técnica

La Red de Emprendedores de la Economía Social de Misiones se conforma a finales del año 2008. Actualmente, la misma ha incorporado en su seno a más de 500 emprendedores de características socio-productivas heterogéneas (tanto en relación a los diversos rubros productivos encontrados, como en lo relativo a las escalas de producción, los recursos materiales o las capacidades técnicas y de gestión). Desde la UNaM, acompañamos ya en sus etapas fundacionales a los miembros de la Red. En sus inicios, nuestro acompañamiento técnico se focalizó en el mejoramiento de las técnicas de producción, con el objetivo de mejorar la eficiencia productiva de los emprendimientos. A medida que estos se desarrollaban, la asistencia técnica se dirigió hacia aspectos relacionados con la gestión organizativa, administrativa y comercial¹. De este modo, el diseño de los talleres se ajustó a los requerimientos derivados de la marcha y evolución de los procesos productivos. Así, fueron diseñados y dictados sucesivamente cursos de cálculos de costos y fijación de precios, análisis FODA y trabajo en Red, técnicas de comercialización y liderazgo, entre otros. Los talleres se llevaron adelante en las instalaciones de la Universidad, lugar en el cual nos encontramos docentes, estudiantes y emprendedores miembros de la Red.

Los ejes de reflexión

1) El hábito en el trabajo y la incorporación de conocimientos

Al momento de realizar las actividades de asistencia técnica mediante los talleres, una dificultad que enfrentamos recurrentemente se vinculó a la reticencia mostrada de parte de los emprendedores para reconocer la importancia de los contenidos expuestos. La referida reticencia se presentó ya desde el momento de las convocatorias. En el caso de talleres relacionados con contenidos organizativos o administrativos, la asistencia de los emprendedores disminuía sensiblemente respecto a los talleres relativos a eficiencia productiva o técnicas de comercialización. Mientras que a los primeros se acercaban casi la totalidad de los emprendedores invitados, los segundos se desarrollaban generalmente con menos

¹ El trabajo de campo se prolonga –al momento de la presente exposición- por un período mayor a los cinco años.

de la mitad de los mismos. Ello obedece, principalmente, a la percepción que los emprendedores se forman sobre la utilidad de las capacitaciones ofrecidas. En tanto “ser-en-situación” (Freire, 1973), inmerso en prácticas concretas muy específicas y con el objetivo de generar ingresos a través de la elaboración de productos para la comercialización a terceros, los productores asignaban una valoración alta a las capacitaciones que se relacionan directamente con el proceso tangible de generación de los mismos, es decir, la producción y venta. Las actividades de soporte, por ejemplo la administración, quedaban así relegadas a un segundo plano de relevancia. En palabras del productor C. *“lo que me interesaba más era producir que sacar las cuentas de cuánto me costaba producir (...)”*². Por otra parte, durante el dictado de los cursos, los emprendedores mostraban reservas al momento de reconocer la importancia de las técnicas aprendidas. Tal situación la vimos reflejada, por ejemplo, con el emprendedor K., quien manifestó, una vez finalizado uno de los talleres, que *“este curso me afirmó lo que yo ya venía haciendo, sacando así como se dice vulgarmente muy a lo bruto mis costos”*³. El emprendedor calculaba arbitrariamente el costo de sus productos, multiplicando el valor de sus insumos por tres, asignando así por tercios iguales sus costos a insumos, manos de obra y beneficios. De esta manera, éste minimizó la validez de las técnicas aprendidas en función al resultado que había obtenido con la misma, debido a que, en su consideración, sus costos eran muy similares a los que calculó empleando el método aprendido en el taller. En éste caso, se observa fuertemente el rol que desempeña la praxis concreta en la que se ve inmerso el emprendedor (Freire, 1973). Siendo su objetivo la obtención de un retorno en dinero, al momento de verificar -luego del taller- que la cuantía del mismo se aproximaba a la estimación que realizaba, la capacitación carecía de interés. En palabras de Freire (1973: 28) “sólo aprende verdaderamente aquel que se apropia de lo aprendido, transformándolo en aprehendido, con lo que puede, por eso mismo, reinventarlo; aquel que es capaz de aplicar lo aprendido-aprehendido a situaciones existenciales concretas”. En el caso de K., lo aprendido carecía de aplicabilidad, con lo cual, el emprendedor aprendió las técnicas sin “aprehenderlas” como método eficiente para el desarrollo de sus actividades (Freire, 1973). La respuesta del equipo técnico consistió en

² Nota de Campo, 09/11/2010.

³ Nota de Campo, 09/11/2010.

problematizar la situación de K. en relación a las experiencias y percepciones que se formaron los demás emprendedores participantes, estimulando por parte de aquel la reflexión sobre la relevancia de los contenidos desde el reconocimiento del impacto producido en su grupo de cercanía. En este sentido, la posición de K. se vio contrastada con lo ocurrido con el emprendedor C., para quien *“con una sorpresa, estoy con un costo superior a la venta que estoy realizando (...) estaba desmereciendo mi producción”*⁴. Profundizando las razones de las observaciones presentadas, podemos analizarlas apelando a Bourdieu (1997) y sus análisis del hábito y el campo. En esta dirección, las reticencias observadas por parte de los emprendedores pueden entenderse como el resultado del influjo que ejercen el hábito de trabajo y el campo productivo que integran. Esto es, el hábito del trabajador y su campo de actividad desempeñan un rol de interés, dado que inducen a los emprendedores a reafirmar las actividades cotidianas que realizan por sobre los procesos que indicarían una innovación productiva (Bourdieu, 1997), limitando de esta manera el alcance de las técnicas transferidas en los talleres.

2) El diseño de programas para la capacitación

En general, todos los talleres de capacitación requieren de un proceso de ajuste de la metodología, búsqueda, recolección, análisis y armado de información para que éste sea útil a sus destinatarios. En particular, en nuestro caso se nos han presentado diversas dificultades en la pedagogía empleada en el diseño de los talleres. En primer lugar, debimos diseñar herramientas de transferencias que contemplen adecuadamente la heterogeneidad existente en la realidad particular de los emprendedores locales (gráficos, diapositivas, planillas de trabajo, entre otros). En segundo lugar, tuvimos que reprocesar el stock de información del que disponían los técnicos, en tanto provenían de procesos de formación que no contemplaban adecuadamente la realidad de la economía social. Así, en las ramas del saber que nos ocuparon observamos que prácticamente la totalidad de los diseños curriculares de las Facultad se encontraban dirigidos al análisis de las economías asalariadas, es decir, en el sector público o privado. Esta problemática la sufrimos en los talleres de administración y contabilidad, en particular con el cálculo de los costos: la cuestión se centró en la discusión acerca de la inclusión o no de la mano de obra como

⁴ Nota de Campo, 09/11/2010.

componente del costo del producto. Por un lado, el cálculo de los costos en condiciones de auto-empleo reviste dificultades particulares relacionadas con la unidad de medida, técnicas en las que los estudiantes no se encontraban suficientemente formados. Por el otro, los emprendedores se perciben a sí mismos como mano de obra, en términos de una aparente relación asalariada. Tal percepción condicionada por el medio social en el que se encuentran (con preponderancia de la relación asalariada) limitaba la capacidad de internalización de las técnicas por parte de los emprendedores.

3) La dinámica de las relaciones entre productores y extensionistas.

Durante la ejecución del proyecto, las expectativas existentes en los emprendedores -en cuanto a la efectividad de los talleres dirigidos a sus emprendimientos- llegó a ser una variable importante al momento de "choque" entre productores y extensionistas. En este sentido, los emprendedores percibían a los técnicos como agentes externos al campo de actividad que ellos dominaban, carentes de experiencia en el mismo y demasiados jóvenes para oficiar de capacitadores, lo que se tradujo en dificultades al momento de captar el interés de los primeros⁵. Por otra parte, la escasa experiencia en actividades prácticas –junto a las debilidades formativas ya mencionadas- generaban temores en el grupo de técnicos, principalmente al momento de avanzar a la etapa de implementación de los cursos⁶. Esta situación se vio reflejada cuando debieron elegirse los disertantes: las propuestas escasearon y nos vimos obligados a seleccionar dos al “azar”. En estos casos, la explicación puede encontrarse en la inexistencia en nuestra Universidad de un sistema de prácticas calificantes, que permita a los estudiantes interactuar con el medio en instancias formativas de interés particular, y que los contenga desde el punto de vista curricular⁷. En la actualidad, el único sistema vigente es el de pasantías, el cual, al ser rentado, induce un mecanismo de selección unilateral (por

⁵ Luego de una larga introducción explicativa de los objetivos del taller, los emprendedores no realizaban acotaciones o el planteo de sus inquietudes. Ello se presentó en forma acentuada en el primer taller expuesto.

⁶ En palabras de uno de los estudiantes: “pusimos en cuestión nuestra capacidad en el papel de extensionistas para llegar a los productores. Teníamos expectativas en cuanto a que nuestros conocimientos transmitidos despertarían interés, y si lograrían cambiar la realidad de los emprendedores. Se manifestaba un miedo a ser muy teóricos, no pudiendo conectarnos con la realidad de ellos”.

⁷ Sobre ésta cuestión ahondaremos en el apartado siguiente.

parte del empleador luego de la postulación), y sesgado a los sectores privado y público (con capacidad financiera para concretar la relación) y a los alumnos avanzados (preferencia habitual del empleador). Como respuesta a las situaciones observadas, el grupo de trabajo eligió como expositor en los talleres a un estudiante que revestía asimismo el rol de emprendedor (y a quién los miembros de la Red reconocían como tal). En esta situación, R. -productor de pizarrones de fórmica para estudiantes-, tomó su producto como referencia para el dictado del taller de costos, provocando así una mirada diferente por parte de los productores. En otro de los talleres llevado a cabo, al momento de utilizar una dinámica de presentación entre los emprendedores –técnica de la madeja-, los emprendedores integraron a R, viéndolo como uno más del grupo. Aquí, la incorporación del estudiante dentro del mismo campo facilitó el proceso de transferencia (Bourdieu, 1995).

4. Transferencia y seguimiento

A partir de la implementación de los talleres hemos podido transferir a los emprendedores algunas herramientas técnicas particulares. Las mismas estuvieron dirigidas tanto a incrementar sus capacidades productivas y organizativas, como a fortalecer el trabajo asociado y solidario del grupo que integra la Red. En términos generales –con las dificultades ya mencionadas- el resultado de los cursos cumplió los objetivos esperados. Sin embargo, el dictado de los mismos constituye la etapa inicial en el proceso de aprendizaje y puesta en práctica de los conocimientos. Por ello, si bien los emprendedores -en su mayoría- lograron capturar los conocimientos transmitidos, no sabemos si continuaron aplicando las metodologías. En el taller de costos donde se debió fijar un segundo encuentro para verificar el avance y la correcta aplicación de lo enseñado, se evidenció una escasa participación de los estudiantes⁸, algunos de los cuáles debieron retirarse en el transcurso de la jornada. Este hecho impacta significativamente en los efectos de largo alcance sobre los emprendimientos. A modo de ejemplo, detectamos en muchos de los emprendedores una demanda adicional de asistencia en los contenidos relativos al taller de costos, principalmente en aquellos productores que poseían una producción diversificada, como así también en los que requerían mayor esfuerzo en la aplicación de los conocimientos transmitidos, dados los conocimientos previos

8 Asistieron menos de la mitad de los miembros del equipo técnico.

poseídos. En estas circunstancias, la imposibilidad por parte del equipo técnico de implementar un sistema de seguimiento responde principalmente a la escasez de tiempo por parte del estudiante-extensionista dentro de la estructura curricular de nuestra Universidad.

Conclusiones preliminares y propuestas.

De los análisis realizados es posible concluir que:

- Los estudiantes se encuentran insuficientemente formados en técnicas específicas dirigidos al tercer sector. En particular, tal como hemos observado, en los casos en los que relación de trabajo principal se encuadra dentro del autoempleo y la vinculación entre sus integrantes es la asociatividad. Esta carencia puede extenderse a otros contenidos formativos propios de las ciencias económicas. En esta dirección, debieran incorporarse a la currícula contenidos relativos al sector de la economía social⁹.
- El desarrollo técnico resulta precario en relación a la interacción que debieran materializar los estudiantes a lo largo de las carreras universitarias (principalmente en cuanto a la relación con los diferentes actores sociales). Sería oportuno que la Facultad impulse prácticas profesionales a través de mayores proyectos rentados, créditos en las currículas e implementación de un sistema de prácticas calificantes desde los años iniciales, dirigidos a sectores sociales diferentes del privado y el público. De este modo, se posibilitaría asimismo el sostenimiento de las actividades de los alumnos en las tareas de seguimiento técnico.

Bibliografía

- Bourdieu, Pierre (1997), Razones Prácticas reflexiones la teoría de la acción, Anagrama, Barcelona.
- Bourdieu, Pierre y Loïc J.D. Wacquant (1995), Respuestas. Por una antropología reflexiva, Grijalbo, México.
- Freire, Paulo (1973), ¿Extensión o comunicación? La concientización en el medio rural, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Vuotto, Mirta -compiladora- (2003), Economía Social. Precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas, Buenos Aires, Altamira.

⁹ En la actualidad un docente a realizado la presentación de la asignatura "Economía Social", como curso optativo (pendiente de aprobación por parte del Consejo directivo de la Facultad).