



¿QUÉ MEJORAS REQUIERE LA EDUCACIÓN?

CÉSAR AUGUSTO ATOCHE PACHERRES

Decano Colegio de Licenciados en Administración de Piura

Profesor Principal en la Universidad Nacional de Piura

Consultor empresarial

Licenciado en Administración de Empresas por Universidad Particular de Piura (UDEP)

Magíster en Administración con mención en Negocios Internacionales por Universidad del Pacífico (UP)

Doctor en Ciencias Administrativas por Universidad Nacional de Piura (UNP)

www.cesar-augusto-atoche.com

- ◆ **¿Por qué es necesaria una mejora esencial de la educación peruana?**
- ◆ **¿Qué características debería priorizar la nueva educación peruana?**
- ◆ **¿Qué le corresponde al Estado ante esta situación?**

Y el mundo cambió, ahora la economía prima sobre la política, existe un desconcertante cambio climático, hay gran desarrollo tecnológico con tres aspectos peculiares que son: miniaturización, temporalidad (casi todo es descartable) y robótica (eficacia y eficiencia al máximo); tenemos un nuevo proceso de transculturización, vivimos una ética global que posee nuevos atributos como: diversidad humana y biológica, diálogo, justicia social y ecológica, dignidad del ser humano, propulsor de la creatividad y gestor de una evolución armoniosa con los sistemas vivos.

Las nuevas inversiones han generado mucha alegría en los peruanos, principalmente con el funcionamiento de los centros comerciales o malls, pues traen orden, limpieza, variedad de productos y marcas, precios competitivos, acceso al crédito.

Y como es natural, también entendemos la preocupación de los micro y pequeños empresarios peruanos, pues tienen muchas debilidades como: suelen minimizar la satisfacción del cliente, escasa gestión de la calidad, mucha variabilidad de los costos, bajo nivel de productividad, bajo nivel de competitividad, inadecuado manejo de conflictos.

Un aspecto digno de resaltar es que los micro y pequeños empresarios son conscientes que primero necesitan capacitación y luego préstamos para mejorar sus negocios.

Entonces, la nueva educación debe incorporar una fuerte dosis de educación para el trabajo y con nivel de Master, es decir un nivel muy competitivo:

Manejo de costos empresariales:

- Toda actividad tiene un fondo económico, es decir “todo cuesta ... y alguien paga el costo”.
- Es fundamental aprender a calcular los costos de toda actividad.
- Es preciso conocer los costos fijos, costos variables, costos marginales, costo medio.
- Conocer bien los costos nos ayudará a fijar los precios en forma adecuada.

Actitud de servicio:

- Con la economía social de mercado, “el cliente es el rey”.
- Tener en cuenta que vender es un acompañamiento psicológico, por tanto cuanto más feliz se sienta el cliente tanto mejor para su satisfacción, y consecuentemente será fiel a nuestro producto/servicio y organización.
- Servir equivale a preguntar sobre las necesidades del cliente, luego informarle y asesorarle para que pueda elegir libremente.

Soluciones inteligentes financieras:

- Como toda actividad tiene un fondo económico, entonces una vez conocido el costo, lo que corresponde es decidir sobre su financiamiento.
- Existen dos formas de financiar: recursos propios y recursos de terceros (apalancamiento financiero).
- Endeudarse es conveniente, en la medida que se logre conseguir recursos de bajo costo y a plazos largos.
- El apalancamiento financiero influye en el crecimiento sostenible de la organización.

Tecnología

- Si toda actividad tiene un fondo económico, entonces debemos procurar que se realice al menor costo posible.
- La tecnología cada vez ofrece menores costos, mayor velocidad, mayor posibilidad de almacenamiento de información. Todo ello gracias a la miniaturización y robótica.
- Recordemos que hoy vivimos la economía virtual (de los bits y bytes) por encima de la economía de los átomos (papel), e influye mucho en la generación de utilidad y rentabilidad.

Enfoque de mercado:

- Las actividades de la organización en general deben estar orientadas a buscar la satisfacción de sus beneficiarios, usuarios o clientes, y a eso lo llamamos enfoque de mercado.
- Es preciso aprender a conocer las necesidades del consumidor y los deseos del cliente y posteriormente aprender a ofrecerle alternativas para que pueda elegir libremente.

Relaciones armoniosas con clientes, competencia y proveedores:

- Al cliente hay que encantarlos, convencerlos y acompañarlos psicológicamente a elegir libremente, sin presión.
- Con los competidores nos conviene llegar a buenos acuerdos para animarnos a procurar comprar en conjunto y así lograr precios más bajos como también mejores condiciones de pago.
- Nuestros proveedores merecen buen trato, pues así lograremos que nos correspondan recíprocamente atendiéndonos en las cantidades y precios más convenientes.

Como vemos, el trabajo es arduo y al Estado le corresponde apoyar decidida y profesionalmente, pues cuanto más respetuosos de las leyes, cuanto más ordenados y limpios, cuanto más puntuales nuestros micro y pequeños empresarios, entonces lograremos la virtud de trabajar con sentido de responsabilidad social y seremos capaces de ganar y compartir, de vivir con bienestar y progreso.

Si el estado se descuida de estos temas, entonces la informalidad nos abrumará, cundirá en los peruanos la desesperación que siempre es mala consejera y volveríamos a rezagarnos en el mundo.

La nueva educación peruana debe incluir conocimientos y ética global (diversidad, diálogo, dignidad, justicia social y ecológica, propulsora de la creatividad y de evolución armoniosa con los sistemas vivos). Es preciso que los peruanos comprendamos y vivamos la globalización con formalización, pues así se controla la variabilidad que es un estado propio de la naturaleza. Comprender que hay tres tipos de empresarios: el negociante quien se interesa excesivamente de ganar dinero en cualquier actividad, el innovador quien modifica productos introduciendo novedades y también gana dinero, y también tenemos el altruista-benefactor quien desborda actitud de servicio por motivos puramente humanos. Sin embargo, para llegar a ser un empresario cabal es necesario evolucionar pasando por emprendedor quien se interesa por generar utilidad con rentabilidad, luego gestor de negocios quien se interesa por lograr utilidad con algún sentido de responsabilidad social, luego patrocinador quien genera rentabilidad con sentido de responsabilidad social. El empresario cabal gana y comparte con la sociedad pagando remuneraciones decorosas (por encima del promedio), ofreciendo

buenas condiciones laborales, pagando sus tributos, ofreciendo productos y servicios de buena calidad.

A los gobernantes les atañe entender que los peruanos ofrecemos el enorme deseo de querer ser mejores como personas, como estudiantes y como trabajadores; en contrapartida esperamos buena educación para el trabajo, con muchas horas de estudio en gestión empresarial, estudio propulsor de la creatividad e innovación, estudio gestor de una evolución pacífica y armoniosa, educación sustentada en la tecnología del mañana con las virtudes/valores de siempre, educación capaz de recibir apoyo financiero para poder financiar el ansiado crecimiento económico.

Esta nueva educación forjará nuevos ciudadanos, más responsables ante la sociedad peruana y el mundo, más respetuosos del prójimo como también de las leyes/reglamentos, más proclives a pagar puntualmente sus impuestos y más propensos a contribuir al bienestar económico.