

**SALAMANCA
EMPRESARIAL****Instituto Multidisciplinar de Empresa**

Julio Pindado es catedrático de la Usal y director del IME. :: MANUEL LAYA

El IME incrementa la oferta formativa para las empresas agroalimentarias

Julio Pindado analiza los programas de formación para industrias agroalimentarias

**RICARDO
RÁBADE**
Word Comunicación

SALAMANCA. El sector agroalimentario será fundamental para el desarrollo de nuestro entorno económico, especialmente para el medio rural. Por ello, Instituto Multidisciplinar de Empresa (IME) ha diseñado programas formativos para potenciar a todas las empresas y personas que realizan o realizarán una actividad relacionada con el sector agroalimentario. Para conocer más sobre esta oferta formativa, entrevistamos al Director del IME y Catedrático de la Universidad de Salamanca, Julio Pindado.

–¿Por qué es importante la formación en el sector agroalimentario?

–La formación es la mejor inversión que puede hacer una persona y una empresa, pero cuando se trata del sector agroalimentario está importante, pues es un sector en continuo cambio debido a la necesidad de producir alimentos mejores y de manera más eficiente, y sobre todo las exigencias de calidad y seguridad alimentaria cada vez serán mayores. Adicionalmente, en nuestro entorno la industria agroalimentaria es muy importante, sobre todo en cuanto a la creación de puestos de trabajo cualificado.

–¿Cuáles son los puestos de trabajo que más os demandan las empresas agroalimentarias?

–Como todas las empresas demandan todo tipo de profesionales cualificados, pero si debo establecer una jerarquía por el número de peticiones que nos hacen sería la siguiente: exportación, calidad, marketing digital, finanzas, contabilidad, comer-

cialización, producción y recursos humanos. También nos solicitan personas para dirección general, esto es, gerentes de empresas o de filiales de grupo empresarial. Pero si debo destacar un perfil, sin duda sería el de profesional cualificado para exportación.

–¿Por qué está mayor solicitud de personal para exportación?

–En mi opinión, es la forma en la que las empresas han hecho frente a la crisis de consumo que ha sufrido de manera acentuada España. Incluso en época de crisis se han estado contratando bastantes profesionales para exportación, pues es una actividad que las empresas no suelen poder hacer con las personas que tienen en plantilla por la necesidad de conocer uno o dos idiomas a un nivel de negociación.

–¿Cómo buscáis las personas para exportación sobre todo si se requiere idiomas diferentes al inglés?

–En este tipo de perfiles, como en todos, antes de proceder al proceso de búsqueda se realiza un análisis del puesto que necesita la empresa. Este análisis pone de manifiesto las competencias que debe reunir la persona que puede cubrir ese puesto. De tal manera, que nos centramos en aquellas competencias que son difíciles de obtener en un periodo de tiempo corto y, una vez seleccionada, la persona que mejor se adapta al perfil requerido por la empresa, se procede a estudiar la formación que esa persona necesita.

–¿Qué tipo de formación necesitan los candidatos?

–Depende de su experiencia y formación previa. Por ejemplo, en aquellos casos en los que los candidatos tienen menos experiencia, se procede a formarle de manera intensiva en el MBA en Dirección de Empresas Agroalimentarias. Este máster permite que el alumno concentre su

formación, y también es bastante flexible en cuanto al proceso de entrada del candidato becado en la empresa. Por ello, es un master que se suele utilizar para formar a candidatos que tienen menos de cinco años de experiencia en la empresa.

–¿Cómo se realiza la formación especializada que necesita cada candidato seleccionado?

–Esa es nuestra gran ventaja competitiva, buscamos personas que pueden cumplir las funciones que la empresa necesita, y una vez decidido quién es el candidato seleccionado nos centramos en diseñarle un plan formativo para que la contribución de esa persona a la empresa sea la máxima posible. Por eso, en el IME desarrollamos todas las especialidades que nos piden las empresas, independientemente de que la demanda sea mayor, pues basta con que una empresa nos lo solicite para poner en marcha una asignatura dirigida a la formación para esa persona necesaria. También sabemos que gracias al gran volumen de acuerdos que tenemos con las empresas que superan los 100, siempre va a haber más de un alumno en esas asignaturas específicas, y que además en el futuro habrá otras empresas que se beneficien.

–¿Y para aquellos que tienen más experiencia? ¿Qué formación les ofrece IME Business School?

–Si tienen más de 5 años de experiencia se les ofrece la



➤ oportunidad de realizar el Executive Máster en Gestión de Empresas Agroalimentarias. Este máster está diseñado para compatibilizar la formación con el trabajo en la empresa. Por ello, se realiza en horario de viernes de 16 a 21 horas y sábado de 9 a 14 horas. Además, las notas técnicas y casos también se adaptan a este tipo de perfiles que disponen de menos tiempo para su formación. En este máster se hace mucho hincapié en el desarrollo de habilidades directivas, y cuentan con 40 asignaturas para que puedan elegir aquellas que se adecúan a la formación que necesitan dependiendo de las funciones que van a desarrollar en la empresa.

-¿Qué formación se puede ofrecer a los que no tienen estudios universitarios?

-Sin duda, debe ser una formación diferenciada, por ello hemos diseñado el Programa Integral de Gestión de Empresas Agroalimentarias, que está dirigido a personas que trabajan en la empresa agroalimentaria, pero que no tienen formación universitaria. En este programa se incide no sólo en desarrollar las habilidades directivas sino que se potencia tanto el desarrollo personal como el profesional. Se trata, de entrenar a los participantes en el desarrollo de habilidades para relacionarse con las personas, ya sean clientes, proveedores o empleados, pues la adecuada gestión de las personas, es una de las claves para el éxito del negocio. Para ello, se ofrecen 36 asignaturas para poder elegir una formación adaptada a las necesidades de cada persona, que dependerá del tipo de empresa y de las funciones que deba desarrollar la persona.

-¿Existen ayudas para realizar estos programas específicos para las empresas agroalimentarias?

-Sí, las empresas agroalimentarias se pueden aprovechar las ayudas generales como son las de la FUNDAE, Fundación Estatal para la Formación en el Empleo, así como las ayudas de Fundación Pro IME o las ayudas de la Conserjería de Agricultura y Ganadería de la Junta de Castilla y León.

-¿Qué hacer para solicitar estas ayudas que acabas de mencionar?

-Únicamente deben contactar con Selección IME, en el correo 'selección.ime@usal.es', y ellos se encargan de todo. Pues lo más importante es conocer cuál es el programa más adecuado en cada caso, una vez que se determina este aspecto Selección IME se encarga de la solicitud y trámite de todas las ayudas. El trámite es muy sencillo y la respuesta sobre la cantidad exacta de la ayuda es inmediata, excepto en las de la FUNDAE. Pero en todo caso los candidatos no deben dedicar ni tiempo ni dinero a la solicitud de estas ayudas.

-En el caso de Fundación Pro IME, usted es su presidente, ¿nos puede indicar el apoyo que prestan a las empresas agroalimentarias?

-Como toda fundación los fondos se deben destinar a unos fines que están preestablecidos. En este sentido, hay varios fines que se adecúan al apoyo a la formación a las empresas agroalimentarias, por ello Fundación Pro IME, entre otras actividades apoya estos programas, proporcionando ayudas que pueden alcanzar hasta el 40% de la matrícula. De hecho, el apoyo de Fundación

«Los programas del IME para empresas agroalimentarias cuentan con varias ayudas que se tramitan desde el IME»

«Los programas están diseñados teniendo en cuenta la experiencia y formación previa de los candidatos»

«Hay un programa dirigido a personas que trabajan en la empresa agroalimentaria, pero que no tienen formación universitaria»

«Las empresas que sean capaces de adaptar su modelo de negocio a las oportunidades del mercado tendrán el éxito asegurado»

Pro IME va más allá del proceso de formación, abarcando otros aspectos que también inciden en el desarrollo rural.

-¿Nos puede poner ejemplos de esos otros aspectos?

-Por ejemplo, uno de los mayores problemas es que hay empresas que no cuentan con un relevo generacional, o tienen dificultades en el proceso de relevo generacional. Otro ejemplo, hace referencia a la necesidad de replantearse su modelo de negocio para poder adaptarse a los cambios. También en ocasiones se necesita probar nuevas formas de producción que generen mayores rentas a las personas que viven en el medio rural, en este último aspecto Fundación Pro IME ha promovido la constitución de un grupo operativo.

-Respecto al relevo generacional,

¿Qué actividades vais a desarrollar?

El primer paso es concienciar a las personas que el relevo generacional es un proceso que se debe ejecutar por etapas y con mucha comunicación. Para ello, hemos organizado una jornada el 21 de noviembre de 16 a 21 horas, donde trabajaremos en grupos reducidos con las partes implicadas, es decir, aquellos que deben pasar la gestión del negocio, que serían los actuales gestores, y aquellos que deben prepararse para gestionar el negocio, que sería los sucesores. Esta es una primera actividad para que se concientien de iniciar el proceso y de que aquellas dificultades que tienen cuando el proceso se realiza de manera espontánea son normales y no

se deben a que el predecesor o sucesor sean especiales, sino a que es un proceso complejo que deben desarrollar de manera ordenada siguiendo cada una de las etapas.

-¿Cuál es el siguiente paso una vez realizada la jornada?

-Esperamos que con la participación en la jornada, les quedarán claras las etapas a seguir, y además tendrán una especie de guía que les ayudará a ir pasando las diferentes etapas. Por supuesto, esto también está relacionado con la formación de hecho en la mayor parte de nuestros programas tenemos asignaturas relacionadas con el relevo generacional, y en concreto tenemos un máster específico, que cumple 10 años de éxito, preparando para este relevo generacional, que es el MBA en Dirección de Empresas Familiares. Adicionalmente, la financiación que nos proporciona Banco Santander a través de la Cátedra de Empresa Familiar también se utiliza para apoyar en el proceso de relevo generacional, y estamos haciendo gestiones para involucrar a las entidades públicas en el apoyo a este proceso, pues es lo que permitirá que muchas empresas pasen a la siguiente generación, con la consiguiente repercusión en el desarrollo económico.

-¿Qué otras actividades realizan para apoyar al sector agroalimentario?

-Nuestro objetivo es introducir mayor eficiencia en el sector y que permita a las empresas adaptar sus modelos de negocio a los cambios que cada vez más rápidamente están modificando las pautas de consumo de alimentos. Por ello, también realizamos jornadas gratuitas que intentan mentalizar a las personas implicadas en la dirección de la empresa de las tendencias de la alimentación. Así por ejemplo, en la I Jornada sobre las 'Tendencias en la alimentación: implicaciones para los productores agroalimentarios' aparte de contar con la intervención del Director General de Competitividad de la Industria Agroalimentaria y de la Empresa Agraria de la Junta de Castilla y León, participaron destacados expertos que analizaron las tendencias de la alimentación actual, profundizando en las oportunidades que se le abren a la industria agroalimentaria con las altas presiones, los envases alimentarios basados en la celulosa y la posibilidad de una gestión integral en la logística y distribución en la alimentación.

-Para finalizar, ¿Qué mensaje lanzaría a las personas y empresas que desarrollan su actividad en el sector agroalimentario?

-Pues que se trata de un sector con mucho futuro, por la cada vez más creciente demanda de alimentos de calidad. Esta situación permitirá que aquellas empresas que sean capaces de adaptar su modelo de negocio a las oportunidades del mercado tendrán el éxito asegurado. Para ello, es importante que haya dentro de la empresa mucha comunicación y formación que les facilitará trabajar como equipos de alto rendimiento, que será la diferenciación que tendrán en un mercado cada vez más competitivo. Como indica nuestro logo en el IME estamos para ser tu apoyo.