

**SALAMANCA  
EMPRESARIAL****IME Business School**

# «Este máster ha sido un gran paso para el éxito en mi formación»

**Liudmyla Ivakhnova, Departamento Internacional de Neumáticos Andrés****RICARDO  
RÁBADE**  
Word Comunicación

**SALAMANCA.** Liudmyla Ivakhnova nos cuenta en esta entrevista su experiencia durante el máster sobre Comercio Exterior realizado en IME Business School, el impulso que este ha supuesto en su carrera profesional y el reto de entrar a formar parte del departamento de exportación de Neumáticos Andrés.

–¿Qué máster ha estudiado?

–La elección del Máster fue una decisión que tomé junto con el equipo de Dirección de 'Neumáticos Andrés' basándome en las necesidades empresariales y en mi interés, por supuesto. Uno de los programas ofrecidos por IME Business School, MBA en Dirección de Empresas con especialidad en 'Comercio Exterior', fue el que decidí cursar para así poder especializarme en una rama del mundo empresarial concreta. Es una de las diversas especialidades ofrecidas por la Escuela de Negocios de la Universidad Salamanca y es muy aconsejable para los profesionales que planean desempeñar su actividad laboral en el ámbito de negocios internacionales.

–Tras terminar su carrera universitaria, ¿qué fue lo que le motivó para realizar este máster en IME Business School?

–La elección del máster enfocado al comercio exterior, no fue casualidad, sino más bien un paso más para el éxito en mi formación. Hace tiempo decidí especializarme en el ámbito de los negocios internacionales y para lograr este objetivo me gradué en Alemania en 'International Management', enfocado al Marketing y el aprendizaje de la lengua española. En España, mi carrera puede ser considerada como ADE con visión internacional. Seguí este camino y me topé con la oportunidad de realizar el Máster en IME Business School y así complementar mi perfil. Gracias al Director del IME, Julio Pindado, que me informó sobre los diferentes programas MBA, pude participar en las pruebas de acceso al Máster. El resultado de ello ya es visible; conseguí graduarme en dicho Máster y me encuentro actualmente desempeñando mi actividad profesional en el departamento de importación/exportación de Neumáticos Andrés.

–¿Qué fue lo que más le gustó del MBA con la especialidad en Comercio Exterior?

–Es difícil destacar un solo elemento por la gran variedad de experien-



Liudmyla Ivakhnova, en las instalaciones de Neumáticos Andrés. ■ MANUEL LAYA

cia que obtuve durante este año. Si tuviese que elegir, elegiría el enfoque práctico del aprendizaje, que es lo que más me gustó en el máster. Aparte de la enseñanza por parte de los profesores de IME Business School, hemos podido disfrutar de la oportunidad de tener como ponentes a diferentes expertos y gerentes del mundo de los negocios que han compartido con nosotros su experiencia profesional. Nos han formado a través de diversas lecciones teóricas y por supuesto muy prácticas, las cuales he podido aplicar rápidamente en la empresa que

## LOS DATOS

► **Ubicación.** IME Business School tiene sus oficinas en la Facultad de Derecho (Seminario 021).

► **En Internet.** Además puedes solicitar información de nuestros másteres a [infoime@usal.es](mailto:infoime@usal.es) o en la web <http://imeusal.com>

me becó. Es una gran oportunidad para mí poder obtener la experiencia laboral y estar en todo momento acompañada por profesionales que ya realizaron en su momento este largo camino. Sería injusto por mi parte no mencionar a mis compañeros del máster, que me han acompañado en el día a día durante este intenso proceso. Les agradezco mucho todo su apoyo y esfuerzo, ya que ha sido de gran ayuda para integrarme en un ámbito con el que no estaba familiarizada.

–¿Qué es lo que más destacaría de IME Business School?

–Destacaría la amplitud de programas formativos ofrecidos. Hemos sido los primeros de esta nueva generación del IME que cuenta con 7 programas de especialización como el ya mencionado Comercio Exterior, Dirección Comercial, Dirección Financiera, Dirección de Operaciones, Dirección de Recursos Humanos, Dirección Contable y Asesoría Fiscal. Gracias a esta gran variedad, cada alumno podrá especializarse según sus gustos y expectativas futuras. En el caso de los alumnos que no estén seguros de qué puesto de trabajo desempeñarán o quieren desempeñar en un futuro, IME Business School ofrece el programa de Máster en Dirección de Empresas Familiares (MBA DEF) para formarse como gerente de dichas empresas. Se trata de un programa de gran utilidad en España, donde más de un 85% de las empresas son empresas familiares. No solo existen estas especialidades, sino que también ofrecen un MBA en Dirección de Empresas Agroalimentarias (MBA DEA), pensado para satisfacer las necesidades de las empresas agroalimentarias, y el Programa de Desarrollo Directivo (PDD) para profesionales del mundo de los negocios que buscan mejorar su desempeño ejecutivo.

–¿Considera que los conocimientos adquiridos en el mismo le han sido útiles en su actual puesto de trabajo en Neumáticos Andrés?

–Con toda sinceridad, puedo decir que los conocimientos adquiridos en el máster me han preparado para entrar en el mundo laboral. Nada más empezar el máster, me incorporé a Neumáticos Andrés, donde pude conocer los procesos internos de esta empresa líder en su sector. Por un lado, he tenido la formación de IME Business School y, por otro, he tenido la formación por parte de la empresa. En mi caso, el máster me ha transmitido desde conocimientos teóricos sobre exportación, como pueden ser los diferentes 'incomterms' (los términos que explican la distribución de las obligaciones y gastos entre vendedor y comprador), hasta conocimientos prácticos sobre el uso de un programa ERP para la empresa. En concreto, me gustaría mencionar las clases organizadas por la empresa Protoinfo sobre la herramienta ERP SageMurano, la cual uso cada día en mi vida laboral.

–¿Por qué una chica ucraniana quiere trabajar y vivir en Salamanca?

–Buena pregunta, creo que es una de las preguntas que más me han hecho este último año. Tengo que decir que hace un tiempo estuve estudiando un semestre en la Universidad de Salamanca como estudiante Erasmus. Elegí esta ciudad y universidad por ser el corazón de la lengua castellana. ¿Dónde si no se puede aprender este idioma mejor? Esta era una de las razones por las que vine exactamente a Salamanca y eso que todavía no conocía la belleza de la propia ciudad. Actualmente, Salamanca se ha convertido en mi tercera casa, después de Ucrania y Alemania. Tengo la suerte de vivir en una ciudad llena de his-



**►** toria y de gente de todas las partes del mundo. Con respecto al trabajo, puedo decir que también tuve suerte, ya que me incorporé a Neumáticos Andrés en la fase de crecimiento de la empresa. Cada día aprendo algo de mis compañeros, del negocio internacional y sobre todo del producto, los neumáticos. Todavía me falta mucho por aprender, pero sé que estoy en el camino correcto, porque el aprendizaje y la experiencia es para mí algo imprescindible y muy valioso. **-La importancia de los idiomas es muy evidente en tu sector, ¿cuántos idiomas habla y qué valor le da a la hora de trabajar tus idiomas?**

-Creo que lo más importante en un departamento internacional es al menos manejar el inglés. En mi caso hablo cinco lenguas y, salvo mi lengua materna, que es el ucraniano, aplico cada día en el trabajo el alemán, el español, el inglés y el ruso. Desde mi punto de vista, cuantos más idiomas, más posibilidades y libertad tendrás en el mundo laboral. Está claro que su aprendizaje no es fácil pero una vez adquirido las ventajas son enormes.

**-Una vez acabado el máster a finales del pasado año, ¿sigue manteniendo el contacto con otros miembros de la Comunidad IME (dirección, profesorado, empresas colaboradoras, exalumnos y alumnos actuales)?**

-Se me hace muy raro hablar sobre el Máster en pasado, porque fue hace muy poco cuando cerramos la última etapa. Mantengo el contacto con la dirección de IME y los profesores a través de LinkedIn y con gusto participaré en los eventos futuros de la Asociación de Antiguos Alumnos de IME Business School. Por supuesto, el contacto con los alumnos actuales es nuestro propósito también, como por ejemplo el nuevo alumno incorporado a la empresa.

**-Como ha podido ver el crecimiento ha sido exponencial, contando en 2017 con más 120 alumnos en IME Business School, ¿a qué cree que se debe dicho éxito?**

-Creo que la respuesta se puede dar por la creciente demanda del «producto» que ofrece IME Business School. La dirección del IME ha reconocido la necesidad de empresas de conseguir talento que esté preparado para resolver los problemas cotidianos que surgen en ellas. Por otro lado, existen alumnos que buscan una buena formación y experiencia laboral que les prepare y facilite su integración en el mundo de los negocios. La variedad de programas formativos ofrecidos ayuda a crear profesionales de diferentes ámbitos. Por un lado, esa característica aporta a los alumnos flexibilidad para elegir una formación que se adapte a sus gustos y, por otro lado, cubre las necesidades de las empresas en diversos puestos de trabajo. Creo que el crecimiento se explica por sí mismo. Si cada año crece la cantidad de las becas ofrecidas por las empresas colaboradoras y más alumnos quieren cursar un máster en IME Business School, la respuesta a este desarrollo es única: la Dirección de la escuela de negocios de Salamanca ha logrado ofrecer un buen servicio que satisface las necesidades formativas de alumnos y cubre las necesidades de talento de

## «Hace tiempo decidí especializarme en el ámbito de los negocios internacionales»

## «De IME Business School cestacaría la amplitud de programas formativos que ofrece»

## «Los conocimientos adquiridos en el máster me han preparado para entrar en el mundo laboral»

las empresas colaboradoras.

**-Si tuviera que elegir ahora un Máster de IME Business School, ¿Por cuál se decantaría?**

-Tomé mi decisión hace un año y creo que fue la correcta. De hecho, si tuviese que elegir un máster de nuevo elegiría el Comercio Exterior. No obstante, el Máster de Marketing Digital me parece muy interesante porque está asociado al ámbito internacional.

**-¿Le hubiera gustado volver atrás y elegir de nuevo?**

-Si me permiten ser franca, no. No me gustaría elegir otro por las siguientes razones. He disfrutado de la oportunidad de cursar el máster en la primera edición que IME Business School, que ha lanzado en programas con especialidades diferentes y pude elegir una que se adapta a mi propio interés. Por un lado, he obtenido la formación especializada con carácter práctico en IME Business School y, por otro lado, he podido ganar experiencia profesional con las prácticas en Neumáticos Andrés. Creo que ese año he ganado la experiencia suficiente para desempeñar mis funciones en el departamento internacional. Aunque si se trata de la formación, creo que el trabajo en un departamento internacional te exige una formación continua y uno nunca puede dejar de aprender.

**-¿Qué recomendaciones podría dar a los alumnos actuales y futuros con el fin de un aprovechamiento efectivo de su estancia en IME Business School?**

-Les recomiendo entrar al máster con ansias de aprender. Tener la mente abierta para todo lo nuevo que puede ofrecerles el programa del máster elegido y, al mismo tiempo, mantener la capacidad de absorber la información de forma crítica, no solamente aceptándola, sino analizándola y cuestionándola. Para aprovechar este año de la forma más eficaz, es imprescindible participar en los numerosos eventos organizados por IME Business School de la forma más proactiva posible. El año pasa muy rápido y solamente de cada alumno depende cuánta información, experiencia, contactos y amistades puede recopilar en esos 365 días.