

SALAMANCA
EMPRESARIAL

Instituto Multidisciplinar de Empresa



Julio Pindado, junto a un roller con las empresas que colaboran con el IME. :: MANUEL LAYA

Formación para no universitarios: apoyo adicional del IME para las empresas

Julio Pindado, catedrático de la Universidad de Salamanca y director del IME

RICARDO
RÁBADE
Word Comunicación

SALAMANCA. El Instituto Multidisciplinar de Empresa (IME) continúa creciendo, ampliando su oferta formativa fieles a su misión de diseñar la formación que necesitan las múltiples empresas a las que apoyan. Por ello, para el próximo curso, el IME ha puesto en marcha unos programas destinados a no universitarios, que tratan de responder a necesidades importantes para el devenir de las empresas que aún no habían sido cubiertas. Para conocer más sobre esta iniciativa, entrevistamos al Director del IME y Catedrático de la Universidad de Salamanca, Julio Pindado.

—¿Por qué surgen estos programas para no universitarios?

—Cómo muchas de nuestras empresas saben, una de nuestras activida-

des es visitar empresas para conocer los problemas que tienen en el día a día. Durante estas visitas nos hemos encontrado en bastantes casos donde se nos ha demandado formación para no universitarios enfocada a dos realidades que se dan en el mundo empresarial. La primera realidad a abordar son aquellos casos en los que los dueños o sus hijos deben dirigir la empresa, a pesar de no tener formación adecuada para hacerlo, pues por las características del negocio (en muchos casos reducido tamaño o necesidad de una especificidad geográfica o funcional) no es posible contratar un profesional. La segunda realidad hace referencia a que las empresas tienen o necesitan comerciales que requieren una formación específica para un mejor cumplimiento de su función.

—Entiendo que la primera de las realidades es una característica de las empresas familiares ¿tiene esto que ver con la Cátedra de Empresa Familiar?

—Sí, todo está relacionado. En con-

creto, es una problemática de algunas empresas familiares, suelen darse en empresas pequeñas y/o que realizan sus actividades en entornos rurales. Por supuesto, son a las que se les suele prestar menos atención, pero las que necesitan más el apoyo exterior, y el IME tiene varias razones para apoyarlas. La primera es cumplir con nuestra misión de desarrollar capacidades de las personas y organizaciones empresariales para fortalecer su contribución al desarrollo económico. En segundo lugar, porque este apoyo está recogido en los fines de la Fundación Pro IME. Y, en tercer lugar, por el convencimiento absoluto que este apoyo ayudará a generar más eficiencia económica y en muchos casos a fijar población en el medio rural. Sin duda, en estos casos también la Cátedra de Empresa Familiar cumple una labor importante pues facilita la sucesión, gracias al apoyo financiero de Banco Santander.

—¿Cómo se facilita la sucesión?

—En primer lugar, con la formación

adecuada del sucesor, lo cual es fundamental para el futuro de la empresa. Pero en muchas ocasiones, también juega un papel muy relevante la generación de un clima que facilite el proceso de sucesión, pues la formación facilita que se preste atención a aspectos descuidados como son la adecuada comunicación, así como el establecimiento de unas reglas claras entre familia y empresa, que son la garantía para el buen término de un proceso de sucesión. Si se descuida estos aspectos normalmente la sucesión no se realiza adecuadamente, y en bastantes casos se convierte en la puntilla que termina con la empresa.

—¿En qué tipo de empresas habéis detectado la necesidad de formación en ventas?

—En empresas donde la labor comercial es muy importante, que encuentran dificultad en tener personas para desarrollar adecuadamente estas funciones. En estos casos, después de analizar la situación con la empresa actuamos en dos frentes, por un lado

formando a los empleados de la empresa para cumplir la función encomendada y de otra apoyando en la selección y formación de personal externo para cumplir esta función.

—¿Qué programas se ofertan desde el IME para hacer frente a estas dos realidades?

—En concreto, disponemos de dos programas específicos, que no requieren que los candidatos tengan titulación universitaria: el Programa Integral de Gestión Empresarial y el Programa Integral de Gestión de Empresas Agroalimentarias. Este último se debe a la especialización que hemos llevado a cabo en el IME en los últimos años para apoyar al sector agroalimentario.

—¿Puedes resumir brevemente los principales contenidos?

—Son programas que ayudan a desarrollar las habilidades directivas de los participantes y que enseñan a tomar decisiones en las distintas situaciones de negocio que se puedan encontrar. Se busca tanto el desarrollo personal como profesional, así como potenciar la relación con las personas, ya sean clientes, proveedores o empleados. Sin duda, una de las claves para el éxito del negocio es la adecuada gestión de las personas, y aquí ambos programas hacen un gran esfuerzo. Además, ambos programas cuentan con 32 asignaturas para poder elegir una formación adaptada a las necesidades de cada alumno, que dependerá de las funciones a desarrollar en la empresa. Por



➤ eso, cada caso se estudiará de manera individual, para que el programa tenga una repercusión positiva tanto en la persona como en la empresa. Por ejemplo, una persona que tenga que desarrollar un perfil comercial deberá cursar asignaturas como Comercialización, Ventas, Técnicas de Negociación, Marketing Digital y Gestión Comercial de la Empresa, entre otras. En definitiva, el contenido dependerá de las funciones a desarrollar en la empresa.

–¿Por qué un programa específico en empresas agroalimentarias?

–Son muchas las razones que justifican el lanzamiento del Programa Integral de Gestión de Empresas Agroalimentarias, pero por brevedad señalo sólo algunas. En primer lugar, hay muchas empresas agroalimentarias que necesitan este programa, pues por su especificidad y situación geográfica tienen mayores dificultades para profesionalizar la empresa. En segundo lugar, apoyar a estas empresas es acorde con varios de los fines de Fundación Pro IME, que juega un papel fundamental en el desarrollo de estos programas. En tercer lugar, las empresas agroalimentarias jugaran un papel muy importante en la economía de nuestro entorno si se saben adaptar a las necesidades de los consumidores. Nosotros somos conscientes de la importancia de la formación para potenciar en las empresas los cambios necesarios para tal adaptación, y por eso promovemos este programa.

–¿Qué tipo de público cursará estos programas?

–Está orientado hacia un perfil de personas que cuentan con una experiencia previa de más de 5 años. Se trata de proporcionar una formación dual, de tal suerte que la persona podrá realizar sus labores en la empresa a la vez que adquiere nuevos conocimientos aplicables a su puesto, que podrán ir en marcha. El diseño del programa es totalmente compatible con la jornada laboral, pues la actividad presencial se realiza el viernes por la tarde y el sábado por la mañana.

–¿A qué perfiles específicos pueden ir dirigidos?

–Entre los potenciales perfiles destacaría el de personas que cuentan con una experiencia en la empresa, pero carecen de titulación universitaria y necesitan complementar la formación con conocimientos en gestión de empresas eminentemente prácticos que les facilitará su desarrollo profesional. Otro caso podría ser miembros de empresas familiares que deben prepararse para desarrollar las actividades de gestión y liderazgo de la empresa en el futuro. También estaría dirigido a socios de Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) que han empezado a desarrollar las actividades de gestión de la empresa, pero necesitan una formación adicional. Así como candidatos con perfil comercial que ya cuentan con una experiencia, pero que necesitan una formación para avanzar en su carrera profesional. En todo caso, Selección IME hará un estudio de cada uno de los candidatos para ver su adecuación al programa.

–¿Cuál es el objetivo de estos programas?

–El objetivo es ofrecer una formación integral de las personas para que desarrollen una actividad profesional vinculada al mundo de la empre-

«Los programas del IME para no universitarios, responden a necesidades de las empresas que aún no habían sido cubiertas»

«Son ideales para los casos en los que los dueños o sus hijos deben dirigir la empresa, pese a no tener formación adecuada para hacerlo»

«También apoyan a las empresas que tienen o necesitan comerciales que requieren una formación específica»

sa en el futuro. En definitiva, el fin último es apoyar a las empresas para que sean más eficientes, generen más empleo y fomenten el desarrollo económico del entorno. Por tanto, se trata de programas que son acordes con la misión del IME y con los fines de Fundación Pro IME.

–¿Qué papel juega el IME?

–El IME supervisa y garantiza la calidad de las actividades desarrolladas en estos programas. Como se trata de formación estos programas son parte de IME Business School, y siguen la misma metodología y la misma estructura de profesorado. Por tanto, los alumnos de estos programas se beneficiarán de participar en una escuela de negocios que forma todos los años cerca de 150 personas en distintos programas. Además, una vez hayan terminado el programa, pasarán a ser parte de una red de antiguos alumnos que superará las 500 personas, y que seguirá creciendo año tras año.

–¿Puedes explicar la metodología que se seguirá en los programas?

–Por supuesto, se trata de uno de los puntos fuertes, pues precisamente este año se cumplirá el décimo año que venimos aplicando esta metodología en nuestros programas. Al igual que en las mejores escuelas de negocio, nuestra formación es muy práctica y está basada en el Método del Caso, cumpliendo en todas las sesiones con los principios de rigor y relevancia. Al ser la escuela de negocios parte del IME (que está adscrito a la Universidad de Salamanca) estamos en condiciones óptimas para aplicar el principio de rigor, de tal manera que los alumnos siguen un proceso formativo para que la transferencia de conocimientos no sea meras recetas, sino que generen en el alumno hábitos intelectuales que le capaciten para enfrentarse a la resolución de problemas empresariales de la vida real. Adicionalmente, la colaboración directa de las Empresas

IME nos permite aplicar el principio de relevancia para asegurarnos que todo lo que se explica en las sesiones debe ser inmediatamente aplicable al mundo de los negocios.

–¿Qué nos puedes decir respecto al profesorado?

–Al igual que para el resto de programas de IME Business School, el profesorado es el más adecuado para este tipo de formación, y han sido entrenados para enseñar utilizando el método del caso, que acabo de explicar. De tal suerte que no sólo cumplen con los principios de relevancia y rigor, sino que además forman equipos mixtos para cada una de las asignaturas, proporcionando a los alumnos una formación que reúne lo mejor del mundo académico y profesional. En concreto, cada asignatura es coordinada por un profesor de la Universidad de Salamanca, pero el resto de profesores, mayoría en número, son profesionales en activo en la empresa y especialista en el área que interviene. De esta manera se produce una interacción entre profesores y profesionales que tiene un resultado óptimo para la formación de los alumnos.

–¿Qué papel juega Fundación Pro IME?

–Proporcionar formación adecuada para gestionar PYMES, y especialmente en un entorno rural, acorde con varios de los fines de Fundación Pro IME. Por ello, la Fundación apoyará en todos los aspectos el desarrollo de estos programas. Destacando este apoyo en la parte económica para facilitar que miembros de PYMES puedan acceder a esta formación a un precio reducido. En concreto, desde la Fundación Pro IME se beca del 40% de la matrícula, esto es 2.400 euros. De esta manera, este programa que tiene la misma duración en créditos y horas que un máster de IME Business School, queda accesible para todos los candidatos a un precio reducido.

–¿Hay plazas limitadas?

–Si todos los programas de IME Business School tienen plazas limitadas para garantizar la calidad de los contenidos. Por ello, el número máximo de alumnos en cada uno de estos programas es de veinte personas. La idea es que los alumnos, que harán un esfuerzo adicional a su jornada de trabajo, tengan un aprovechamiento adecuado de la formación recibida.

–Para finalizar, ¿qué mensaje lanzaría a alguien que pueda estar interesado?

–Pues como bien indicas basta con que pueda estar interesado para que solicite información a infoime@usal.es. Con ese acto sencillo, recibirá información de cómo el programa le apoyará en su crecimiento personal y profesional, además de cómo esta formación facilitará el desarrollo de las actividades de la empresa. En definitiva, desde el IME recibirá todo tipo de apoyo para que pueda tener toda la información necesaria antes de tomar una decisión. Independientemente de la decisión desde el IME habremos apoyado a una persona y una empresa, lo cual es nuestra razón de ser, guía el día a día de nuestras actividades y se nos ha reconocido con el Premio Sociedad Civil 2016 del Consejo Social de la Universidad de Salamanca.