El Norte de Castilla (Ed. Salamanca) 25/09/17
Valladolid
Prensa: Diaria
Tirada: 1.019 Ejemplares
Difusión: 556 Ejemplares
Cód: 113148856
Página: 6
Sección: LOCAL Valor: 1.709,00 € Área (cm2): 835,2 Ocupación: 87,21 % Documento: 1/2 Autor: RICARDO RÁBADE Núm. Lectores: 2224

SALAMANCA EMPRESARIAL

Instituto Multidisciplinar de Empresa

Fernando Fregeneda Chico, director comercial y socio gerente en Quesería La Antigua de Fuentesauco. :: WORD

Los directivos también se apoyan en los programas formativos del IME

Fernando Fregeneda, de Quesería La Antigua, ha sido alumno del PDD del IME

RICARDO RÁBADE
Word Comunicación

SALAMANCA. Dada la vinculación con el Instituto Multidisciplinar de Empresa (IME), realizamos esta entrevista para conocer de primera mano la relación universidad y empresa con un caso concreto. Se trata de un modelo de relación pensado para apoyar a las empresas de acuerdo con la misión del IME, que es desarrollar las capacidades de las personas y organizaciones empresariales para fortalecer su contribución al desarrollo económico. Para profundizar en esta relación universidad-empresa entrevistamos a Fernando Fregeneda de Quesería La Antigua.

–Enhorabuena por la reciente graduación en el mes de julio, ¿qué tal ha resultado tu experiencia dentro del Programa de Desarrollo Directivo (PDD)?

–La verdad que la experiencia ha sido muy positiva. ¡Nunca me había graduado! Por lo que el hecho de recibir esa banda, ese diploma y el reconocimiento por parte de mis compañeros como mejor alumno del PDD me ha hecho valorar aún más si cabe esta graduación.

Pero bueno, a pesar de no esperar que el momento de la graduación fuese así de emocionante, no he hecho el PDD por todo eso. Lo que más valoro es la cantidad de formación, de experiencias que mis compañeros del PDD me han aportado, la variedad del contenido que hemos tocado en cada uno de los 12 fines de semana juntos, las 4 jornadas donde se ha invitado a empresarios de Castilla y León para conocer su experiencia y forma de entender la empresa, y por supuesto el reto personal de haber podido encontrar el tiempo suficiente para poder estar cada fin de semana aprendiendo. Y es que aunque no es algo que se suela decir, como buenos empresarios, esa es nuestra obligación aprender.

–Esta es la segunda edición, y pronto empezará la tercera. ¿A qué crees que se debe este éxito?

–Sin duda, el éxito se debe en primer lugar a la ilusión y el trabajo de todo el equipo del PDD. Se nota y se siente el interés y la entrega de cada una de las personas que forman parte del IME en llevar hacia delante este proyecto. Todo ese trabajo, esfuerzo e ilusión es lo que hace que las cosas se hagan de la mejor manera posible, y que los alumnos sintamos de alguna manera ese compromiso de aprender y participar lo máximo posible.

Una vez que el programa está en marcha, desde la primera jornada han sabido transmitirnos el compromiso en asistir a las clases, la ilusión en participar y aportar opiniones y también en participar como uno más dentro del conjunto de alumnos. Y por supuesto, también sus opiniones, las de todo el equipo del IME y el PDD, a la hora de aportar ideas, son importantes para que nosotros como empresarios y alumnos nos esforcemos en dar lo mejor de nosotros.

Si una persona va a un lugar a comprar algo o hace algo que le viene bien, automáticamente lo va a vender muy bien. Personalmente cada una de las clases a las que he asistido ha sido muy interesante para mí, me ha dado un punto de vista diferente y mis compañeros también han aportado sus experiencias, y el resultado final es la suma de todos, alumnos y profesores.

–¿Qué destacarías dentro de este programa?

–Si algo tengo que destacar son mis compañeros. Cada uno de los directivos y empresarios que han formado parte del programa tienen una experiencia propia más grande o pequeña, más larga o corta en el tiempo, de diferentes negocios y personas, ha sido el escucharles a todos, entender su modelo de negocio y forma de pensar y explicar las cosas, lo que ha hecho que este programa sea tan interesante. Digamos, en definitiva, que hay que destacar el equipo.

–En particular, ¿cómo has aprovechado este programa?

Cada fin de semana de clase hemos tratado temas diferentes, analizando casos diferentes, y hemos debatido sobre los temas que en cada caso nos tocaban y de todos ellos se saca algo.

En un principio cuando los profesores te explican toda la parte parece sencillo de aplicar, pero el problema viene cuando todo esto tienes que trasladarlo a la realidad y bajarlo a tu empresa. Por ello, lo primero que he intentado hacer ha sido transmitir todo lo que he escuchado a mis equipos de trabajo y a los diferentes departamentos de la empresa. Cada semana en las reuniones les hacía un pequeño resumen de los conceptos más interesantes de las sesiones.

En segundo lugar, como he mencionado antes, como empresario siempre hay cosas que pulir y mejorar. Cada una de las clases, en las que hemos tratado temas diferentes, me ha permitido ir analizando las distintas facetas de mi empre-

El Norte de Castilla (Ed. Salamanca) 25/09/17
Valladolid
Prensa: Diaria
Tirada: 1.019 Ejemplares
Difusión: 556 Ejemplares
Cód: 113148856
Página: 7
Sección: LOCAL Valor: 1.017,00 € Área (cm2): 496,8 Ocupación: 51,88 % Documento: 2/2 Autor: RICARDO RÁBADE Núm. Lectores: 2224

sa, ver las cosas que estamos haciendo bien y las cosas que podemos mejorar. Lo complicado, como he comentado, es poner en marcha todas esas mejoras, pero ya estamos en ello.

En este momento, a nivel general, estamos centrados en los puntos donde tenemos una mayor necesidad de incidir y que necesitamos desarrollar más rápidamente (cuadros de mando, CRM, ...) y esperamos que en los próximos meses podamos concluir con todos estos proyectos.

–¿Has recomendado el programa o lo harías para algún amigo o familiar?

–La verdad es que yo soy muy dado a recomendar todo aquello que me parece interesante y además a todo el mundo. Así que por supuesto, con el PDD no iba a ser menos, ya lo he recomendado.

De hecho, en mi empresa Gestión Agro Ganadera somos dos socios, Jesús Cruz y yo. Y en esta nueva edición Jesús participará en el PDD. Y estoy seguro de que podremos sacarle más resultado a este programa. Ya seremos los dos socios los que entraremos en contacto con el programa, y por tanto dos visiones diferentes de los mismos temas que nos van a permitir aprovechar mucho más cada una de las sesiones y recomendaciones de los profesores. En definitiva, un programa totalmente recomendable.

- Teniendo en cuenta que los alumnos soléis tener poco tiempo debido a vuestro cargo en la empresa, ¿cómo os habéis organizado para compaginar el programa con la jornada laboral?

Como decía en la primera pregunta el primer hándicap para mí ha sido el tiempo, el poder disponer de esos viernes y fines de semana.

Pero hay que mirar las cosas desde un punto de vista positivo, son solo 12 fines de semana de los más de 50 que tiene el año. Y al final, yo soy de Salamanca y dormía en casa, pero otros compañeros venían, por ejemplo, de Burgos, lo cual exige un esfuerzo aún mayor, pero a cambio hemos tenido la oportunidad de conocer a otros compañeros maravillosos.

Cuando algo te interesa, al final, el tiempo aparece.

–Echando un vistazo, vemos tu Empresa Quesería La Antigua es Empresa IME. ¿desde cuándo existe esta relación?

–Nuestra relación con el IME comenzó hace ya unos años, si no recuerdo mal en el año 2012.

Como PYME es muy difícil encontrar trabajadores y personas formadas que cumplan con los requisitos que tu empresa necesita. Es por ello que comenzamos nuestra relación con la Universidad de Salamanca, primero como Empresa Amiga de la Fundación de la USAL y posteriormente nuestra relación con el IME.

Acudimos a ellos precisamente para encontrar a esas personas, quien mejor que la universidad para proporcionarnos esos becarios que posteriormente podrían entrar a formar parte de nuestra empresa.

–Suponemos, que la relación continuará durante mucho tiempo, si se puede saber, ¿qué proyectos tenéis abiertos? ¿Cuáles han sido los beneficios obtenidos en cuanto a esta relación?

«Cada fin de semana de clase hemos tratado temas y casos diferentes, hemos debatido sobre ellos y de todos ellos se saca algo»

«Soy muy dado a recomendar todo aquello que me parece interesante. Asi que por supuesto, con el PDD no iba a ser menos»

«Cuando algo te interesa, al final, el tiempo aparece»

«Quien mejor que la Universidad para proporcionarnos esos becarios que posteriormente podrían entrar a formar parte de nuestra empresa»

–Por supuesto que la relación con el IME continuará. Es beneficioso para ambos, esperemos que dure mucho tiempo. La relación universidad - empresa es básica para el desarrollo de los futuros empresarios y trabajadores especializados.

En este momento estamos desarrollando la internacionalización de nuestra empresa, por lo que estamos muy centrados en las becas de exportación, para ir encontrando los candidatos idóneos para formar nuestro departamento y por tanto, formar parte de La Antigua.

Y, por supuesto, y ya en relación a la segunda pregunta, son muy importantes las relaciones y networking que se generan dentro del IME entre las diferentes empresas.

Todos los networking que se están organizando para dar a conocer los distintos empresarios que colaboran con el IME, es decir, no solo entre los alumnos sino con otras empresas, sacan a la luz la inquietud que tenemos todos de encontrar sinergias entre nosotros mismos y desarrollar nuevos proyectos que aporten valor a los alumnos, a la universidad, a la ciudad, en definitiva, a todos.

–¿Qué tal han resultado los perfiles que habéis seleccionado dentro del IME?

–En líneas generales, podemos decir que han sido incorporaciones positivas para La Antigua. En todo momento se seleccionaron con el máximo cariño y atención, pero es obvio que en una relación laboral con cada uno de estos perfiles, detrás siempre hay perso- nas con su forma de ser, con más o menos ganas, más o menos comprometidas, que encajan mejor o peor con la filosofía de la empresa, etc. Pero gracias a que el IME te selecciona candidatos entre los que puedes elegir se facilitan el ajuste con el perfil que necesitas.

–¿Qué ha supuesto para Quesería La Antigua la formación recibida gracias al PDD y otros programas de IME Business School?

–No solo para La Antigua, sino para cualquier empresa, todo lo que sea formación siempre es bienvenido. Estamos en el siglo XXI, en continua innovación, evolución y desarrollo de todo: las tecnologías de la información, la maquinaria... y en todos los campos de la vida, y no solo del trabajo, lo más importante es el continuo aprendizaje. Y es como el deporte, hay que empezar para poder coger el hábito de hacerlo.

–A nivel empresarial, ¿en qué momento se encuentra Quesería La Antigua?

–La Antigua es un proyecto que forma parte de nuestra empresa Gestión Agro Ganadera (GAG). GAG es una empresa dedicada a la recogida y comercialización de leche de oveja. Comenzamos en el año 1994 y podemos decir que esta línea de negocio está más o menos desarrollada y asentada. Pero fue en el 2002 cuando decidimos arrancar con Quesería La Antigua.

A pesar de que el queso está muy bueno, lamentablemente la cultura de queso en España es prácticamente inexistente, estamos dentro de los países de Europa en los que menos queso se consume, y hemos iniciado una labor de educación en los colegios y escuelas de hostelería para hacer entender a las bases lo que es el queso, de donde viene, que se mueve en torno al queso, las posibilidades que tiene. Y en esa lucha diaria es donde estamos dedicando los mayores esfuerzos e inversiones.

–¿Cuáles son los retos a los que se enfrenta Quesería La Antigua?

Como acabo de comentar, son precisamente seguir luchando para que cada persona entienda lo que es el queso, conozca el queso y pueda valorar y diferenciar los tipos de queso por su leche, elaboración, maduración, afinado, etc

Comercializar estos quesos, es decir, llevarlos hasta el consumidor final, que en definitiva es el que manda, escoge y paga, no es tarea fácil. Con lo cual el gran reto es mejorar cada día también nuestro departamento comercial para contar con personas formadas y conocedoras al 100% de lo que es el queso.

–Vemos que la presencia en medios sociales es bastante fuerte, ¿por qué?

–A igual que el IME ha decidido dedicarle un fin de semana al marketing digital, desde hace unos años entendimos la importancia de comunicar. Hace unos años los medios de comunicación con los que contábamos eran la prensa escrita, la radio y la televisión, todos a precios inalcanzables para una pyme.

Y desde que aparecieron las Redes Sociales y esta nueva forma de comunicarnos, entendimos que debíamos ser expertos en ellas y conocer de primera mano qué es la comunicación digital.