El Norte de Castilla
El Norte de Castilla (Ed. Salamanca)
Salamanca
31/05/21
Pr: Diaria
Tirada: 636
Dif: 312
Cod: 139120507
Pagina: 6
Secc: LOCAL Valor: 2.940,00 € Area (cm2): 913,3 Ocupac: 100 % Doc: 1/2 Autor: Num. Lec: 1248

Álvaro Garrido, coordinador de estos programas, junto al director del IME, Julio Pindado. LAYA

FORMACIÓN DIRECTIVA IME PARA NO UNIVERSITARIOS

SALAMANCA

Isidro L. Serrano. IME Business School tiene claro su objetivo, la transformación de las personas en la empresa. Por eso, su oferta formativa abarca posibilidades para los distintos perfiles que necesitan las empresas. De esta manera, cada programa está adaptado según sus necesidades, de manera que los alumnos generen el mayor rendimiento posible para la empresa. Hoy nos centramos en los programas para no universitarios, una formación integral para personas sin titulación universitaria, enfocada tanto a la gerencia de la empresa, como a las distintas áreas funcionales, destacando la comercial. Por ello, entrevistamos al director de estos programas y director del IME, Julio Pindado, y a su coordinador, Álvaro Garrido.

En primer lugar nos dirigimos a **Julio Pindado**

–Julio, ¿cómo surgen estos programas?

–Como todos los programas de IME Business School, estos programas adaptados para personas sin titulación universitaria surgen de una necesidad que nos han comunicado las empresas. En este sentido nos hemos encontrado con directivos que en su día no fueron a la Universidad en muchos casos porque su familia crea una empresa donde podían trabajar sin la necesidad de formarse. Pero los mercados han cambiado mucho y hoy día en la era post-covid19 la formación es fundamental para desarrollar modelos de negocios que permitan a la empresa adaptarse a la nueva situación.

–¿Cuál es la principal característica de estos programas?

–La principal característica es la formación personalizada que recibe el alumno, gracias a la labor que realiza el maestro que se le asigna desde IME Business School. La idea es que cada persona tiene unas necesidades de formación en función de la empresa en la que presta sus servicios y, en ocasiones también de la familia propietaria de la empresa. Nosotros hacemos un estudio de esa empresa, y familia cuando procede, y con eso le diseñamos un plan formativo que cuenta con una parte de formación personalizada y otra en grupo. Para mí, ésta es la característica distintiva de este programa y el éxito de algunas figuras formativas, como la del maestro, que posteriormente hemos aplicado a algunos másteres.

–¿Podrías explicarnos el papel del maestro?

–El maestro es una persona con experiencia contrastada en el ámbito de actividad de la empresa donde el alumno está desarrollando su actividad profesional. Su papel es apoyar al alumno en la aplicación de los conocimientos que adquiere a la empresa. Debe tenerse en cuenta que nosotros partimos de la necesidad de cada empresa en concreto y de esta manera fijamos los objetivos que se deben conseguir con cada alumno del programa. En consonancia con estos objetivos determinamos el perfil del maestro, que buscamos y seleccionamos para prestar un apoyo efectivo en la consecución de esos objetivos. Además, el maestro evalúa el aprendizaje de los alumnos y en qué medida consigue los objetivos, con lo cual estos alumnos no deben realizar ningún examen. Todas estas actividades se enmarcan en una asignatura denominada Proyección en la Empresa.

–Gracias al maestro recibe una parte de formación personaliza y ¿el resto de la formación?

–El alumno recibe una formación en grupo, donde algunas asignaturas como Decisiones Empresariales, Habilidades Directivas son comunes a todo el grupo y en otras se les divide teniendo en cuenta las funciones que debe desarrollar cada alumno. Sin embargo, hay otra asignatura, denominada Trabajo Fin de Programa, en la que bajo la supervisión de un director, que le asigna IME Business School, el alumno debe desarrollar una aplicación significativa a la empresa abordando un reto que se acuerda junto con la dirección del Programa. La idea inicial del reto se presenta en el Congreso IME y recibe aportaciones de antiguos alumnos y profesores y en ocasiones también sirve para encontrar el director más adecuado para conseguir el reto marcado.

–¿En qué se diferencian estos programas de los másteres que realizan los universitarios?

–Desde el punto de vista de contenido, ambos buscan formar a directivos en las distintas áreas de la empresa. Sin embargo, la forma de hacerlo es diferente, por las características propias de los alumnos, que no tienen hábito de estudio, pero suelen tener una amplia experiencia empresarial. Por tanto, es necesario trabajar con grupos homogéneos de alumnos para adaptar la formación a sus necesidades. De esta manera, se están consiguiendo resultados muy buenos que inciden directamente en las empresas que dirigen y, por ende, suponen una gran aportación al desarrollo económico del entorno.

–Desde el punto de vista de los logros de la formación, ¿alcanzan a ser los mismos que los de otros másteres de IME Business School que llevan años funcionando con buenos resultados?

–Debemos tener en cuenta que el eslogan de nuestra escuela de negocios es 'Your talent transformation' y este proceso de transformación que se consigue en nuestros alumnos, en estos programas muchas veces es incluso más acentuado, pues al partir de niveles de formación inferiores, pero bastante experiencia empresarial, el aprendizaje es rápido y sólido. Por tanto, los logros que se consiguen con esta formación son muy altos y no sólo supone un proceso de transformación en el alumno, sino que también en la empresa donde desarrolla su actividad empresarial.

–Por último, nos puedes indicar algunas ideas sobre cómo les ayuda esta formación.

–No sólo te voy a indicar ideas, sino que hechos reales que ponen de manifiesto la importancia de esta formación. Hemos tenido casos de personas que por circunstancias accidentales se han tenido que hacer cargo de la dirección de la empresa, lo que han conseguido gracias a estos programas. De forma similar, algún miembro de la familia que pasa a dirigir la empresa ante la jubilación de quien siempre la ha estado dirigiendo. También personas que están desarrollando su trabajo con un gran compromiso y por esto se les asciende a dirigir un departamento o la empresa, lo cual no habría sido posible sin esta formación. En otros casos se les ha complementado su

El Norte de Castilla
El Norte de Castilla (Ed. Salamanca)
Salamanca
31/05/21
Pr: Diaria
Tirada: 636
Dif: 312
Cod: 139120507
Pagina: 7
Secc: LOCAL Valor: 1.896,90 € Area (cm2): 561,0 Ocupac: 64,52 % Doc: 2/2 Autor: Num. Lec: 1248

formación para cumplir funciones en entornos donde es difícil fijar personal cualificado. Son sólo algunos ejemplos, todos tienen en común un empoderamiento y forma de gestionar los negocios que marca un antes y un después del año en que se realizó el programa.

Por su parte, **Álvaro Garrido** hace estas consideraciones.

–Álvaro, cómo coordinador, ¿cuál es tu función?

–Mi principal función es mantener un estrecho contacto con los alumnos para conocer bien sus necesidades y la evolución durante el curso, con el objetivo de velar que la formación que se les proporciona está enfocada a cubrir esas necesidades. En esa relación cercana con el alumno también les oriento en cómo sacar el máximo partido de la figura del maestro que se le asigna y del director del Trabajo Final. Esta estrecha relación también me permite conocer su evolución en todo momento para ir adaptando las actividades formativas de cada alumno.

–Entonces tú que les conoces bien, nos puedes decir ¿cuál es el perfil de estos alumnos?

–Son alumnos que habitualmente no han realizado estudios universitarios, pero que destacan por tener una experiencia importante en la empresa y, sobre todo, con ganas de crecer y aprender para afrontar los retos profesionales del futuro con una mayor garantía de éxito. Normalmente, a medida que van adquiriendo más responsabilidades en la empresa y afrontando desafíos (como los derivados de la actual situación económica) se dan cuenta de las necesidades en términos de formación directiva que tienen. Éste es un punto de inflexión, que al abordarlo con programas como los de IME Business School, les permite no sólo corregir las carencias, sino que salen muy reforzados por los conocimientos que adquieren y también por los efectos beneficiosos del entorno de aprendizaje y eficacia en la gestión empresarial que se les proporciona desde el IME.

–¿Y en cuanto a la procedencia geográfica?

–Por las características de los alumnos, son programas de formación presencial con una frecuencia quincenal en fines de semana (viernes tarde y sábado mañana). Esto supone tener clases presenciales solo 20 fines de semana, lo que facilita que puedan venir alumnos no solo de Salamanca sino de toda Castilla y León y Madrid. Tanto es así, que recuerdo alumnos que han venido de ciudades como León, Segovia, Valladolid y Zamora, entre otras. Realmente es un radio de acción muy grande el que tenemos y esto lo conseguimos evidentemente por la calidad y especificidad de la formación, la cual genera un interés en alumnos que están dispuestos a venir desde lugares alejados de Salamanca. También puede detectarse que bastantes proceden del medio rural (como Guijuelo o Benavente), lo cual demuestra la contribución tan importante que tienen estos programas al desarrollo económico del entorno.

«Nosotros partimos de la necesidad de cada empresa en concreto y de esta manera fijamos los objetivos que se deben conseguir con cada alumno del programa»

«Los logros de esta formación son muy altos y no sólo supone un proceso de transformación en el alumno, sino que también en la empresa donde desarrolla su actividad empresarial»

«La característica común del alumnado es el alto nivel de responsabilidad gerencial dentro de su empresa»

–¿Qué sectores de actividad se benefician más de este programa?

–Alumnos de todo tipo de sectores tienen cabida en estos programas. En las ediciones previas de nuestro Programa Integral de Gestión Empresarial, que iniciará en octubre la quinta edición, hemos formado a directivos de sectores tan dispares como la construcción, el metal, el transporte, el comercio, consultoría y servicios, entre otros. No obstante, hay que destacar el sector agroalimentario, que incluso durante la pandemia ha sido un sector muy dinámico y es muy importante en Castilla y León. De hecho, esta afluencia de alumnos de este sector tan específico fue lo que nos impulsó a diseñar el Programa Integral de Gestión de Empresas Agroalimentarias. Además, este programa recibe una ayuda de la Junta de Castilla y León, lo que reduce significativamente el coste para el alumno o la empresa, si la empresa en la que trabaja el alumno tiene un centro de trabajo en Castilla y León.

–¿Qué funciones desarrollan en las empresas estos alumnos?

–Realmente, al igual que los sectores de actividad, las funciones que realizan nuestros alumnos también son bastante variadas (desde directores de producción y calidad, hasta directores comerciales y, por supuesto, gerentes). Aunque sí que es cierto que el denominador común podría ser el tratarse de personas con grandes responsabilidades gerenciales dentro de su empresa. Esto es, tenemos gerentes de su propia empresa o de empresas familiares que deben tomar decisiones, gestionar equipos, clientes... en definitiva, personas claves dentro de sus empresas, en la dirección y el área comercial principalmente.

–¿Por qué destaca el área comercial?

–El área comercial de una empresa siempre es clave. Evidentemente, el crecimiento de la empresa pasa inequívocamente por tener una gestión comercial eficaz y eficiente. De hecho, esto que cada vez estaba más asentado en nuestras empresas, se ha acentuado en la situación económica actual en la que la competencia es mayor. Por ello, ya son mayoría los gerentes que se están convenciendo de la necesidad e importancia de ser él mismo el primer comercial de su empresa, pues es un área clave que es aconsejable que realice o supervise directamente el máximo responsable de la empresa. Y, por supuesto, esto está generando esta necesidad de formarse en estas técnicas comerciales que aumentan enormemente la probabilidad de éxito.

–Por último, en tu opinión, ¿cuál crees que es el mayor valor añadido de los programas IME para no universitarios?

–Creo que el principal valor añadido que podemos ofrecer en nuestros programas es el apoyo, el seguimiento y la personalización del propio programa a las necesidades de cada uno de nuestros alumnos. Gracias a nuestra trayectoria y a nuestra amplia plantilla de profesorado, podemos adaptarnos a las necesidades de las empresas y ayudarles a afrontar retos como la sucesión intergeneracional, la profesionalización, la transformación digital o los avances en la gestión eficiente en las diferentes áreas de la empresa. Realmente, los alumnos perciben que detrás de nuestros programas hay un equipo IME muy comprometido simplemente en ayudarles y apoyarles haciendo todo lo que esté en nuestra mano para revitalizar su negocio y velar por la riqueza de nuestro entorno. Y, sinceramente, nuestros alumnos no solo destacan el desarrollo empresarial experimentado con nuestros programas, sino también el personal, fruto de formar parte de la comunidad IME.