

## la entrevista

## Jesús Galende del Canto

Director de IME Business School

# “Un buen programa de formación es la mejor inversión para la empresa”

R.D.L. | SALAMANCA

Fotografía: Javier Cuesta

**L**A Escuela de Negocios de la Universidad de Salamanca, IME Business School, inicia su segundo curso con el objetivo de ofrecer las herramientas necesarias para que las empresas puedan competir gracias, principalmente, a la cualificación de sus directivos.

-Ha pasado ya más de un año desde la puesta de largo de la Escuela de Negocios IME Business School, ¿cuál ha sido su evolución?

-Me complace enormemente decir que ha sido fenomenal. Hemos tenido una gran acogida por parte de toda la sociedad salmantina, a la que nos debemos fundamentalmente, aunque también hemos impactado en toda Castilla y León e incluso en Madrid. Pero muy especialmente quiero agradecer todo el apoyo que nos está prestando el sector empresarial de Salamanca, ya que nuestro objetivo sigue siendo transformar empresas mediante la transformación de personas, para contribuir con ello a un mayor desarrollo económico y social. A ello nos debemos como Universidad de Salamanca que somos.

-¿Qué tal en cuanto a la matriculación de alumnos?

-En el pasado curso llegamos a 100 alumnos entre todos nuestros programas. Y en éste esperamos superarlos. De todos modos, no medimos nuestro índice de éxito sólo de esta forma. En nuestros programas de formación sólo participan los alumnos más adecuados a los perfiles que nos solicitan nuestras empresas colaboradoras. Lo que pretendemos es dar un futuro de verdad y definitivo a todos los alumnos que se gradúan con nosotros. Y también a las empresas en sus necesidades de personal. Para ello realizamos un riguroso proceso de selección, que ahora mismo estamos desarrollando de cara a los próximos másteres que comenzarán a primeros de enero, por lo que animo a todos los interesados a que participen ya en él. En estos momentos tenemos ya en oferta 57 becas de empresas.

-El objetivo de esta escuela es promover una oferta formativa de alto nivel para directivos y gesto-



res de empresa ¿lo ha conseguido?

-Efectivamente, nuestros programas abarcan tres niveles: recién graduados, executive y alta dirección. En los tres niveles tenemos ya una amplia presencia, pero nuestro programa estrella es el Programa de Desarrollo Directivo, en el que en su primera edición se cubrieron todas las plazas con 20 directivos del más alto nivel de Salamanca.

-¿Qué títulos ofertan para este año académico?

-Nuestra diversidad de programas es muy amplia, en todos los niveles. Aparte de nuestro ya veterano MBA en Dirección de Empresas Familiares, ofertamos un Máster en Dirección de Empresas (MBA), que permite una amplia especialización funcional. Enfocado al sector agroalimentario, ofertamos un MBA en Dirección de Empresas Agroalimentarias y un Máster en Gestión de Empresas Agroalimentarias, este último a nivel executive. También tocamos el

**“Pretendemos dar un futuro definitivo a los alumnos que se gradúan con nosotros”**

cada vez más pujante mundo del Marketing Digital. Y, por supuesto, continuamos con la segunda edición del ya mencionado Programa de Desarrollo Directivo y otros programas a la medida de cualquier empresa.

-Hábleme en concreto del programa para directivos.

-Se trata de nuestra apuesta fundamental para transformar a las empresas desde sus niveles más altos. Sólo pueden participar empresarios y directivos con más de 10 años de experien-

-Ofrecemos una solución a la medida de las necesidades de las empresas, a través de un contacto totalmente cercano en el día a día con ellas. Nuestra base de trabajo es la confianza, que es lo que hace que repitan con nosotros y que vayamos creciendo. No hay que firmar complejos documentos para colaborar con nosotros. Además, se trata de una solución de calidad, gracias a los componentes del IME, y a precio de coste, dado que no tenemos ánimo de lucro.

-¿Cuáles son los retos que persigue?

-Contribuir de manera decisiva a la generación de riqueza en Salamanca y su entorno. Así de claro. En especial, queremos intensificar nuestra presencia también en nuestras zonas rurales. De ahí que una parte de nuestra oferta se dirija al sector agroalimentario.

-En un momento como el actual, de incertidumbre política y aún mucha inestabilidad económica, ¿cómo pueden las empresas salir adelante?

-No existen recetas mágicas, pero yo diría que el secreto se encuentra en el cuidado de los intangibles. Son los activos más valiosos de las empresas. Habla antes de la confianza. Es un ejemplo de activo intangible, también de IME Business School. Podemos añadir la reputación, la innovación o el conocimiento. Es la base para las empresas que triunfan.

-¿Y hasta qué punto contar con empleados cualificados, con formación especializada, es garantía de éxito?

-Realmente IME Business School no trata con empresas. Me explico, trata con personas que dirigen, gestionan y trabajan en las empresas. Y es que las empresas están formadas por personas, que son la base de todos los activos intangibles, pero especialmente del conocimiento. Hoy en día, y especialmente en los países desarrollados, debemos competir diferenciándonos de la competencia, para lo que el contar con colaboradores cualificados es imprescindible. Un buen programa de formación, a mí me gusta llamarlo de entrenamiento, es la mejor inversión. Sin ninguna duda. Incluyendo también los niveles más altos de la empresa.

cia en puestos de responsabilidad. Ello aporta una gran riqueza a las sesiones, ya que el aprendizaje no sólo proviene del ponente, sino de los propios participantes. También proporciona una sólida red de contactos y es fuente de buenos negocios, como así sucedió en su primera edición. Como sabemos de los problemas de tiempo de los directivos, proponemos un programa muy ligero, perfectamente compatible con la vida profesional y personal. Esto es debido a que utiliza una metodología totalmente práctica y orientada a la toma de decisiones que maximiza la eficiencia del tiempo utilizado. Prueba de su calidad es que en la presente edición tenemos varios casos de compañeros de trabajo o familiares de participantes en la primera edición. Ésa es nuestra mejor publicidad.

-¿Por qué IME Business School es diferente de otras escuelas de negocio?