

Ramón Mañas

Director de Fundesem

entrevista

El campo de la formación, al igual que todos los demás, se adapta al entorno económico actual. Los futuros empresarios y los directivos de ahora acuden a Fundesem para aprender técnicas que les ayuden a afrontar la crisis

ANA AITANA FERNÁNDEZ

El declive de la construcción, la depresión financiera y la subida de las materias primas han provocado una crisis comparable a la que el país vivió hace 15 años. Muchos de los jóvenes directivos de las empresas alicantinas nunca antes se habían enfrentado a un entorno económico como el actual. Por ello, las técnicas de mercado que aprendieron en su día no sirven para las especiales características que ahora viven. Fundesem, como escuela de negocios encargada de la formación de empresarios, se adapta a los cambios transformando toda su programación a la crisis. Así, la escuela ofrece una mejor preparación ante los posibles problemas que vayan surgiendo.

El director de Fundesem, Ramón Mañas, considera positiva la necesidad de transformación: «Nosotros no podemos ser un ente rígido, tenemos que adaptarnos al entorno. Por ello, hemos redefinido todos nuestros cursos». Su reorientación propone herramientas para afrontar cada problema, desde la gestión de los cobros o sistemas de refinanciación hasta cómo enfrentarse a situaciones concursales. Y es que a diferencia de crisis anteriores, cuando lo primero que se recortaba era la formación y la publicidad, ahora, en palabras de Mañas, éstos son puntos muy valorados: «La gente ya no ve la formación como

un gasto sino como una inversión». Y puntualiza, «durante estos procesos hay que estar más en el mercado y mejor preparados».

En este escenario económico en el que se reduce el mercado «todos permanecemos en la misma zona». Entonces, apunta Mañas, es momento de actuar y ser creativos: «Las políticas de hace un año ya no sirven, lo que crea desconcierto. Lo primero que deben hacer es asumir que el entorno ha cambiado, después saber que esto pasará y procurar diferenciarse del resto». En esta línea actúa la escuela de negocios y enseña a esos directivos desorientados «cómo gestionar la incertidumbre». Este profesional con más de 30 años de experiencia a sus espaldas hace uso de uno de sus libros de cabecera para explicarse. «Debemos trabajar sobre océanos azules, es decir, buscar la diferencia con el resto de competencia del mercado». En suma, procurar diferenciarse del resto y «trabajar en reestructuraciones financieras», añade. En cualquier caso, con una larga trayec-

toria en el campo empresarial Mañas ya ha presenciado situaciones similares y se muestra confiado ante el final de la crisis: «Estoy seguro de que saldremos de ella, como lo hemos hecho anteriormente».

Pese a la coyuntura económica, Fundesem sigue su curso y el número de alumnos con los que cuenta es cada día más grande.

«En épocas de crisis, la formación no es un gasto, sino una inversión»

El incremento se ha notado, sobre todo, en los que llegan de fuera de España. Estudiantes extranjeros interesados en completar su formación en este centro. «El año pasado fueron 20 nacionalidades distintas las que llenaban las aulas», apostilla Mañas. A través de una concienzuda política de captación por todo el mundo —acuerdos con otras escuelas de negocios en Inglaterra, Francia o Alemania y delegaciones en Latinoamérica— han conseguido que sólo en los masters el 30% de los matriculados sean no nacionales. «Esto da una riqueza tremenda y es ya una realidad imparables», sostiene Mañas. La evolución de esta escuela en el área internacional ha sido muy rápida. De hecho, hace sólo 15 años había un estudiante extranjero y se le conocía como «el francés».

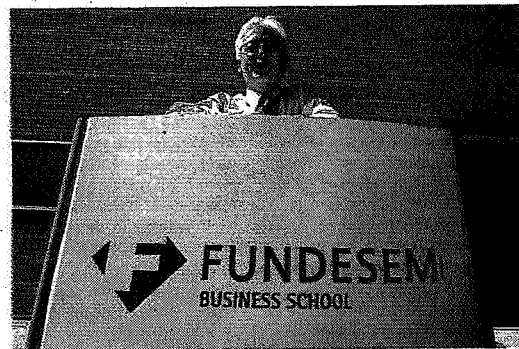
El negativo panorama económico se sufre a nivel internacional, lo que lleva a los directivos, principalmente de países de habla hispana, a echar mano de los cursos que Fundesem ofrece. Para el próximo año, que ya co-

mienza, estrenan un master en colaboración con Venezuela, así los altos cargos del país sudamericano podrán realizar cursos intensivos de entre 400 y 500 horas en un mes. «Los once meses siguientes continúan de forma on line y luego finalizan con otro módulo intensivo de 60 días en España», explica el director del centro. De esta forma, la entidad también facilita el intercambio de ideas con profesionales de otros puntos del globo y no interrumpe los ciclos laborales de los interesados. Ahora, ya han puesto el ojo en mercados

«TENEMOS PREVISTO COLABORAR CON LAS PYMES QUE POSEAN UNA BUENA IDEA, PERO LES FALTE LIQUIDEZ»

incipientes como China, India o Brasil porque conocen la importancia de abrir fronteras: «Somos muy conscientes de nuestra política de internacionalización».

Además de ayudar a la formación, Fundesem también se ha dedicado, en los últimos meses, a nuevos proyectos enfocados a mejorar la solidez financiera de las empresas de la provincia. «No había gestoras de capital de riesgo dirigidas a ayudar a las pymes de aquí, que tuvieran una buena estrategia y un buen equipo pero que les faltara liquidez», apunta Mañas. Por ello, se puso en funcionamiento Next Capital que se encargará de invertir en ese tipo de mercantiles alicantinas. Mañas no descarta nuevas incursiones en este campo: «Tenemos previsto colaborar con las que posean ideas origina-



«ENSEÑAMOS A GESTIONAR LA INCERTIDUMBRE Y A BUSCAR LA DIFERENCIA CON EL RESTO DE COMPETENCIA DEL MERCADO»