

## Las frases

«En recesión la gente demanda formación para salir adelante y hacerle frente»

«Las escuelas de negocios tenemos que ir de la mano de las universidades»

## MAESTROS DE MAESTROS (VI) DIRECTORES DE ESCUELAS DE NEGOCIOS

### RAMÓN MAÑAS

DIRECTOR DE LA FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL (FUNDESEM)

Fundeseem es tal vez la escuela de negocios pionera de la Comunitat Valenciana. Impulsada en su origen por los Jesuitas, desarrolla un modelo más "cálido" de escuela, que destaca por un trato más humano. Su director, Ramón Mañas, anima a los directivos a no estancarse y a generar nuevas ideas que aplicar a sus organizaciones, con el fin de hacer frente a los cambios de ciclo como el actual. Destaca, asimismo, la necesidad de estrechar lazos con la universidad ante el reto de Bolonia

## El perfil

EDAD  
54 años  
LUGAR DE NACIMIENTO  
Albacete  
FORMACIÓN  
Licenciado en Ciencias Económicas  
TIEMPO EN LA EMPRESA  
1982. Dos años como director  
ACTIVIDADES ANTERIORES  
Controller en Ecisa y consultor en sistemas de información y de control de gestión

## La escuela

FUNDESEM  
Alicante

Antigüedad:	1965
Titularidad	230 organizaciones de Alicante, Valencia y Murcia
Número de alumnos/año	4.128
Perfil	Pregrado: 17-22 años Posgrado: 22-28 años Executive: 30-50 años
Inserción profesional	95%
Número de titulaciones	24
Precio medio	Entre 1.600 y 21.275 €

## El proyecto

### CALIDAD, CALIDEZ Y ADAPTABILIDAD

Éstas son las señas de identidad de una escuela de negocios líder, que ha sabido combinar la tradición y la calidad de la formación con la innovación y la creación de un entorno favorable para el aprendizaje

VÍCTOR M. ROMERO ALICANTE

—¿Cuáles son las señas de identidad de Fundeseem?  
—Tenemos tres valores que nos definen: calidad, calidez y adaptabilidad. La calidad tanto en la selección de alumnos como en la metodología. Si no fuera así desapareceríamos en cinco minutos. La calidez porque hemos creado un ambiente y un entorno cómodo que se ha convertido en un rasgo distintivo. Tenemos a gente de 22 nacionalidades distintas y a los extranjeros vamos a recogerlos al aeropuerto. Y la adaptabilidad porque estamos en un mundo cambiante, lo que requiere que estemos preparados para afrontarlo.  
—Hablando de cambios, la economía mundial se enfrenta a un nuevo ciclo. ¿Qué consejos ofrece a sus alumnos para afrontarlo con éxito?  
—Proponemos algo que todo el mundo dice pero que es muy difícil

# «El futuro de un directivo pasa por tener nuevas ideas... rentables»



CARRATALA

de conseguir: repensarse e innovar. El futuro del directivo pasa por tener nuevas ideas. Pero no ideas de las que te despierten de la cama y ya está, sino propuestas que sean rentables. Hay que repensarse y reinventarse, y sobre todo no dar nada por hecho. Un directivo no puede decir ¡ya está!.  
—¿Algo está cambiando en la formación que se ofrece actualmente a los directivos?  
—Ahora la formación la ofrecemos siguiendo dos líneas: la presencial y la on-line. Con anterioridad, sobre todo trabajábamos la presencial pero la ayuda que nos ofrecen las plataformas tecnológicas es un complemento perfecto. Es lo que denominamos la formación 'blend', con la que obtenemos buenos resultados al sumar las ventajas de las dos metodologías.  
—¿Y en qué situación se encuentran las escuelas de negocio en la Comunitat Valenciana?

—El sector ha evolucionado muy rápido. Se puede considerar que atravesamos por un momento, según se mire, de oportunidades o de amenazas, tanto en la formación de postgrado como en la executive. Los problemas están, sobre todo, en la formación de postgrado. Los acuerdos de Bolonia van a hacer cambiar profundamente la formación tal y como la conocíamos hasta ahora. Y el proceso de implantación genera incertidumbre. Pero lo estamos superando gracias a la buena relación que mantenemos con las universidades. De hecho, tenemos dos máster que tienen titulación oficial. Tenemos que ir de la mano de las universidades.  
—¿Cómo afectará este proceso a la formación executive?  
—Este tipo de formación está en un momento muy bueno. Ahora también están proliferando los cursos. En un periodo de bonanza econó-

mica la gente se apunta a másters y a cursos porque se lo puede permitir y así aumenta sus conocimientos. Pero en una etapa como la actual, que parece que no es la mejor desde el punto de vista económico, las empresas y los empresarios demandan cursos y formación para salir adelante y hacer frente al periodo de recesión.  
—¿Cuáles son los cursos que las empresas están demandando más con este fin?  
—La formación que más demandan las compañías son los cursos relacionados con los recursos humanos. Quizás porque son los más importantes, con el objetivo de hacer participe al trabajador de los objetivos de la empresa. También solicitan cursos de estrategia y de marketing. Y es que lo fundamental para una empresa es tener claro qué es lo que quiere, hacia dónde quiere ir y cómo lo tiene que conseguir.

## En breve EMPRESAS

### AYUDAS FORMACIÓN La Caixa convoca becas de doctorado internacional en biomedicina

La Obra Social La Caixa refuerza su programa de becas convocando 160 ayudas para cursar un doctorado internacional en Biomedicina en los cuatro centros de investigación biomédica más destacados de España: Centro Nacional de Investigaciones Oncológicas (CNIO), Centro Nacional de Biomedicina (CNB-CSIC), Centro de Regulación Genómica (CRG) e Instituto de Investigación Biomédica (IBB). El proyecto nace con el objetivo de incorporar a los mejores jóvenes talentos de todo el mundo en el ámbito de la biomedicina a los grupos de investigación punteros que desarrollan programas científicos en el país. Dentro del programa, la entidad concederá hasta 2011 un total de 160 becas con una duración cada una de ellas de cuatro años.

### INVESTIGACIÓN ESIC y Bancaja convocan un premio de investigación en marketing

ESIC Business & Marketing School y Bancaja han convocado la XI edición del Premio de Investigación de Marketing ESIC-Bancaja, dotado con un galardón de 3.000 euros. Este galardón pretende ser una muestra de la preocupación de ambas entidades por dotar a las empresas de la Comunitat Valenciana de herramientas de marketing que faciliten su desarrollo y expansión comercial. Asimismo, han convocado también el VIII Premio Junior de Investigación de Marketing ESIC-Bancaja, dirigido a estudiantes universitarios y dotado con 900 euros de galardón para el primer premio, 600 para el segundo y 300 euros para el tercer clasificado. El plazo de entrega de originales para participar en el concurso finalizará el próximo 30 de abril de 2008.

### UNIVERSIDAD ASCER pone en marcha en Madrid la Cátedra Cerámica en Arquitectura

La Escuela Técnica Superior de la Universidad Politécnica de Madrid se une a la Red de Cátedras Cerámicas presente ya en Barcelona, Alicante, Valencia y Castellón e impulsada por la Asociación Española de Fabricantes Cerámicos ASCER. El curso está dirigido por el doctor arquitecto Jesús Aparicio, del Departamento de Proyectos Arquitectónicos de la ETSAM. La Cátedra Cerámica Madrid tendrá como objetivo proporcionar a los estudiantes de la Escuela Técnica Superior de Arquitectura (ETSAM) que voluntariamente participen en los eventos, promoviendo un acercamiento y formación coherente, tanto en el campo teórico como en el diseño y la ejecución de proyectos arquitectónicos realizados con sistemas constructivos basados en el uso de la cerámica.