

Nº 06

Julio 2019

 **Liffe**

Seguimos Creciendo

El factor clave del desarrollo empresarial es el crecimiento.

**La formación,
herramienta para el
crecimiento.**

**Nuevas orientaciones
en la gestión
hospitalaria.**

**Realidad de la
Industria 4.0. Un reto
para el crecimiento.**

Máster 2019-2020



www.iffe.es

Diseña tu **futuro** *profesional*

Vive la realidad empresarial
con los mejores profesionales

**+400 empresas
colaboradoras**

**Docentes de empresa
de 1^{er} nivel**

Empleo garantizado

+15 programas Máster

Oleiros
(A Coruña)

Descuentos y Becas personalizados · Financiación a medida

Elige la diferencia • **981 654 772**

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification





IFFE Job & Talent
6



Entrevista
14



Análisis IFFE
20

Editorial	4
Think different	5
Talento	6
Gestión	8
Tecnología	10
Salud	12
Entrevista	14
Generación IFFE	18
Análisis IFFE	20



Seguir Creciendo

Es tiempo de seguir creciendo. Después de años de incertidumbres y restricciones, llegan los momentos de apostar por el futuro.

El objeto principal de las empresas, como todo el mundo sabe, es el crecimiento. No solo en actividades y en resultados, también en propuestas y formatos. En función de los sectores, crecer, imperativo para cualquier compañía, tiene aspectos muy concretos y peculiares. Y así, las empresas de la denominada como “economía tangible” crecen en dimensión física, en instalaciones, en productos y clientes. Las otras empresas, las pertenecientes al mundo digital también aumentan, aunque en las dimensiones que permite y facilita la red.

El crecimiento ha supuesto siempre un síntoma de salud empresarial y financiera. Incrementar la oferta, aumentar formatos y actividades, mejorar la cuenta de resultados y, finalmente, obtener más beneficio generando valor supone la motivación principal de las compañías y las empresas. En nuestro sector, la formación empresarial, los síntomas del crecimiento suelen ser muy evidentes: productos/servicios y, como consecuencia, alumnos.

Diez años de vida ya, nos contemplamos como **IFFE Business School**. En todo este tiempo, una década ni más ni menos, el crecimiento ha sido imparable. Los datos de una Escuela de negocios se miden en el incremento de sus propios activos: programas, empresas, docentes, alumnos y empresas. En estos momentos podemos cuantificar de manera rotunda lo obtenido: en el plano académico, 3 escuelas, 15 Másteres, 6 Programas y 12 cursos en cartera así como innumerables seminarios y actividades; más de 400 empresas colaboradoras; un elenco superior a los 300 docentes expertos provenientes de las principales empresas tanto de Galicia como nacionales e internacionales; finalmente, pasan por nuestras aulas cada año más de un centenar

de alumnos, nuestro patrimonio máspreciado, motor de nuestra existencia y baluarte de nuestro prometedor futuro.

Y como garantía de futuro, apuntalando el crecimiento y afianzando la evolución de la Escuela, el grupo que la alberga, **IFFE (Futura)** ha salido con dicha denominación a cotizar en el MaB, el Mercado Alternativo Bursátil. Porque para poder avanzar, más importante que el propio crecimiento en sí, que podría darse de manera natural u orgánica como ha ocurrido en los últimos años, lo es la sostenibilidad de dicho crecimiento. Y así, en **IFFE** tratamos de mirar más allá de la referencia de uno o varios cursos académicos. Ahora es el momento de invertir y, a poder ser, con criterio y ambición; para ello, nada mejor que hacerlo en mercados que sean contrastados y exigentes, como ocurre con el MaB. Este gran paso adelante va a permitir al grupo **IFFE** no solo incrementar su oferta docente, sino también posicionarse en otros

mercados, más allá incluso del propio nacional o desarrollar y fomentar un mayor número de iniciativas empresariales que permitan un crecimiento continuado; pero, también y a la vez, que dicho crecimiento resulte controlable interna y externamente. Son nuestras garantías ante el conjunto de nuestros partners, frente a todo el colectivo de alumnos pasados, presentes y futuros y, porqué no, ante el conjunto de la comunidad empresarial y el resto de la sociedad.

Todo ese conglomerado de contactos, relaciones e interacciones es lo que nos gusta denominar como “Ecosistema **IFFE**” el cual ponemos, en esta ya década, al servicio de nuestros alumnos y alumnas para estar presentes en su desarrollo humano y profesional. A todos aquellos con quienes mantenemos relación, desde **IFFE Business School**, muchas gracias por permitirnos, con nuestro presente, formar parte de vuestro futuro.

“Diez años de vida ya, nos
contemplamos como **IFFE**
Business School”

[Think different]

Nueva visita de Caja de Ande desde Costa Rica.

Cuarta ocasión en la que la Junta Directiva de la entidad financiera costarricense, la segunda en magnitud en su país, visita la Escuela para desarrollar una formación directiva. Durante una semana completa, mañana y tarde, se trataron temáticas referentes al futuro de la banca, en especial sobre la banca solidaria y mutualista. **Caja de Ande** representa a más de ciento cuarenta mil asociados, todos ellos maestros y docentes, siendo uno de los colectivos profesionales más numerosos e importantes de Costa Rica.



La Universidad de Santo Tomás de nuevo en IFFE Business School.

Otro año más y merced al acuerdo suscrito entre la prestigiosa universidad colombiana de Santo Tomás e **IFFE Business School**, una veintena de alumnos de la universidad han cursado con nosotros el módulo de Dirección Estratégica y Modelos de Negocio.

Los alumnos de la universidad, todos ellos profesionales provenientes de las más reconocidas empresas de Colombia, completan su estancia en Europa en lugares como París, Berlín o Madrid.



Acuerdo con Tecnogam para el desarrollo de IFFE México.

IFFE Business School sigue creciendo, ahora con una delegación en México donde ubicará **IFFE Business School México**. Merced a un Acuerdo amplio de colaboración con **Tecnogam** (ICS Integrated Automation Solutions), IFFE se posicionará en México con oferta formativa tanto presencial como on line, estableciendo su sede en Monterrey, Nuevo León. Los siguientes pasos se orientarán a posicionar **IFFE Business School** en Estados Unidos, también gracias al Convenio de Colaboración suscrito con **Tecnogam**.

IFFE Real Experience: Un liderazgo más humano.

La Escuela tuvo el gran honor de contar con un ponente de excepción en el IFFE Real Experience: **Santiago Vázquez**, director del Instituto del Liderazgo en el **Tecnológico de Monterrey**. Speaker de reconocida fama mundial, invitó a los presentes a redefinir el concepto de liderazgo y a centrarlo en el florecimiento personal y de las personas con las que convivimos en las empresas. En sus palabras, "líder es aquel que ayuda al florecimiento de los demás". Resultó un encuentro enormemente inspirador para todos los presentes.



Nueva edición de INCITUS.

Con la presencia del prestigioso chef Quique Dacosta, se celebró el 25 de mayo la gala del IV Premio INCITUS al mejor proyecto hostelero de Galicia. Flamante 3 estrellas Michelin, el cocinero alicantino de origen extremeño fue el padrino de la entrega al Proyecto Las 5 Islas, un singular alojamiento turístico en un enclave vitivinícola propuesto por Carmela Lorenzo, del IV Premio INCITUS. **IFFE Business School** es miembro fundador del movimiento INCITUS, origen del premio. Enhorabuena a los tres finalistas y especialmente al proyecto ganador de esta edición, Las 5 Islas.

[T]alento

IFFE Business School



La formación,
herramienta para
el crecimiento.

Experiencia IFFE en Formación a Medida para el Acompañamiento Estratégico.

Toda Escuela de Negocios que se precie, máxime cuando está enfocada absolutamente a la práctica empresarial, así como al desarrollo realista y práctico de sus profesionales, debe disponer de metodologías y criterios de intervención originales y propios.

El lugar natural de la impartición formativa en el seno de las Escuelas suele ser el aula, especialmente en el interior de las ubicadas en la propia sede. Es lo que, en jerga propia, se denomina Formación en Abierto. Dicha formación, diseñada de modo genérico,

aunque adaptada a la realidad empresarial y profesional en general, suele estar compuesta por los productos propios de una entidad de formación como resulta ser una Escuela de Negocios: Másteres, Programas, Cursos, Seminarios o Jornadas específicas suponen la oferta hacia el amplio público en general que, de manera natural, configura una Escuela.

Pero aquellas instituciones formativas que ya contemplan los productos y servicios referidos y que mantienen constante y viva su vocación de apoyo decidido a las empresas y a los profesionales, incrementan su oferta formativa con propuestas adaptadas y que redunden obligadamente en el crecimiento de las entidades, las organizaciones y las empresas.

Para IFFE Business School ampliar la oferta de soluciones para empresas y organizaciones basada en productos y servicios formativos “a la carta” ha estado siempre presente desde el momento de fundación de la Escuela, hace ya una década. Y para lograrlo, pone en marcha ya hace algún tiempo dos nuevas actividades que se denominan, técnicamente, Formación “In Company” y Formación a Medida. Ambos formatos presentan peculiaridades muy específicas en el caso de IFFE Business School debido a su clara orientación a la práctica y hacia las respuestas adaptadas a partir de uno de sus lemas más recurrentes: ser “más Business que School”; eso sí, sin descuidar la excelencia académica representada en la oferta propuesta desde la Formación “en Abierto”.

Y así, en **IFFE Business School** caracterizamos la denominada, de modo genérico, como Formación “In Company” como toda aquella solución formativa que implica una adaptación específica a la realidad de una compañía de una temática estándar que dicha empresa o institución precisa de manera genérica. El ejemplo más claro lo supone una intervención formativa en una temática que contemple todo lo que se pueda referir a la aproximación a las finanzas para profesionales no específicamente especialistas en la materia. Para aquellos que precisen una visión profunda, exhaustiva y organizada de todo lo referente al mundo financiero, **IFFE Business School** dispone de un Máster en Dirección Financiera y Control de Gestión, de duración anual. Pero este formato resulta imposible de ser llevado a cabo por quienes demanden un conjunto mínimo de conocimientos referidos a las finanzas que les permitan sentirse mínimamente cómodos cuando aborden dicha temática. Como respuesta concreta desde la formación, cualquier empresa que tuviese dicha situación, podría solicitar a la Escuela un Programa “In Company” estándar, es decir, un “Programa ejecutivo de Finanzas para no financieros” que, como tal, la Escuela pondría a disposición del cliente para resolver, a través de una solución formativa muy concreta, su necesidad de formar suficientemente a profesionales no financieros en materias de corte financiero.

Pero existe otra dimensión de la formación “ad hoc” y en la que **IFFE Business School** tiene, cada vez más, una mayor presencia en el mercado empresarial denominada “Formación a Medida”. A diferencia de la Formación “In Company”, este tipo de modelo formativo concebido por **IFFE Business School** pasa por el diseño basado en la Ingeniería Formativa. Metodología específica de la Escuela, el método de **IFFE Business School** unifica y



Modelo IFFE Business School de “Formación A Medida”

contempla tres dimensiones de la Ingeniería de Sistemas de Formación y Aprendizaje:

- La **Ingeniería de Formación**, aplicable a la traslación a una fórmula formativa de una temática de corte estratégico o decisivo para su puesta en marcha en una empresa.
- La **Ingeniería Pedagógica**, que supone el diseño y desarrollo de contenidos de formación, tanto presenciales como *on line* en conexión con la fórmula formativa elegida.
- La **Ingeniería Didáctica**, en definitiva, la concepción y construcción de situaciones de aprendizaje, así como el uso de las herramientas pedagógicas más adecuadas.

Este formato propio de **IFFE Business School** resulta especialmente útil y conveniente cuando la formación es un instrumento de acompañamiento estratégico que suponga una ayuda a los profesionales de las compañías para conocer, asimilar y extender los planteamientos estratégicos concebidos por sus instituciones, empresas y organizaciones.

Con modelos formativos propios (como la **PCO**) o herramientas pedagógicas específicas (como la **TGN**), **IFFE Business School** ha puesto ya en marcha Programas formativos de Acompañamiento Estratégico en entidades como **Caja de Ande, C&S o CENOR**. •

Experiencia CENOR. Formación para la Gestión Estratégica.

En colaboración con la reconocida empresa **Grupo CENOR** (Central de Electrodomésticos del Noroeste), **IFFE Business School** ha diseñado un Programa Superior en Gestión Estratégica para los establecimientos de **CENOR**.

El Grupo **CENOR** pertenece al grupo nacional **SEGESA** Cadena Redder, líder en el mercado nacional, así como al grupo internacional **EDA**, líder europeo del sector.

Fruto de su compromiso como Central Plena de Servicios, **CENOR**, ha confiado a **IFFE Business School**. el diseño y ejecución de un Programa Formativo dirigido al conjunto de sus socios y asociados. El formato

supone la traslación al conjunto de sus tiendas asociadas de los diseños estratégicos de la marca para los siguientes años. Para resaltar lo más eficaces y prácticos posibles, **CENOR** e **IFFE Business School** han realizado una primera intervención de tres módulos (sobre temáticas estratégicas, financieras y comerciales) a un conjunto escogido de 10 tiendas para su posterior extensión total de sus más de 180 establecimientos asociados. Para el diseño previo como para la ejecución formativa posterior, se contó con el apoyo tanto de la Dirección General de **CENOR** como de su Comité de Dirección, dado el carácter estratégico y de futuro que supone la ejecución del Programa diseñado desde **IFFE Business School**.

Fundado en el año 1992 en

Santiago de Compostela, en la actualidad el Grupo **CENOR** se encuentra extendido ya prácticamente por todo el territorio nacional abarcando desde Galicia Asturias y León hasta Cantabria, Navarra, País Vasco, La Rioja, Madrid y Cataluña.

Líder español en la distribución de electrodomésticos y electrónica de consumo, **CENOR** cuenta en la actualidad con cerca de 200 establecimientos en formato de tiendas propias.





gestión



Big Data: Para qué y para quién

El mundo está cambiando vertiginosamente, la disrupción que supone la tecnología Big Data y Business Analytics conforma una parte importante de este cambio.

A medida que las empresas acometen la transformación digital, nuevos modelos de negocio aparecen constantemente. Desde los ya muy conocidos como Uber hasta otros menos mediáticos como Kahoot!, muchas son las empresas que han emprendido ya el camino de la transformación tecnológica basada en la analítica de negocio y la explotación de los datos.

La gran mayoría de estos nuevos modelos de negocio se sustentan sobre la tecnología y aplican metodologías de análisis sobre arquitecturas Big Data, logrando que la experiencia de los clientes sea mucho mejor que en los enfoques más tradicionales. La empresa produce para sus clientes, ya no se fabrica un producto y se trata de “colocar” en el mercado.

El acceso de empresas y personas a Internet, junto con la información enviada por los diferentes dispositivos IoT, generan tal magnitud de datos que hacen imprescindibles estas nuevas infraestructuras y metodologías de análisis.

Las empresas tradicionales no son ajenas a esta revolución tecnológica y tratan de adaptarse a estos vientos de cambio que empiezan a tener magnitud de huracán. Las que no sean capaces de incorporarse a esta nueva era, tendrán muy complicada su subsistencia.

En este ámbito, la demanda de perfiles laborales, con conocimientos técnicos que den soporte al cambio, está creciendo de forma desmesurada. Como indicador de este crecimiento, en las pruebas de acceso a la universidad del 2019 celebradas estos días, las carreras más demandadas son las que generan perfiles de tipo analítico, como el doble grado de Físicas y Matemáticas.

El número de vacantes laborales es enorme y las empresas no encuentran perfiles que satisfagan sus necesidades; por ejemplo, una búsqueda realizada hoy mismo en Indeed.es devuelve 1.702 empleos de Big Data disponibles en España.

Esta necesidad del mercado laboral se debe a que el auge de estas metodologías es muy reciente y aún no están completamente definidas las habilidades de los profesionales de este nuevo sector, generando confusión en las áreas de gestión de personas que muchas veces no aciertan con las necesidades reales de las empresas al contratar candidatos. Este hecho es debido a la magnitud de competencias necesarias que se reclaman para estos nuevos empleos. Esta necesidad generalista se ha de ir concretando en los próximos años, permitiendo la incorporación a este mundo de perfiles muy diversos.

Actualmente ya se ha de diferenciar entre las profesiones derivadas del Big Data entre las que producen la generación de datos y las que se dedican al análisis de los mismos. En los últimos tiempos se han definidos nuevas profesiones de este sector como Business Data Analyst, Data Scientist, Data Engineer, Data Steward,

CTR
14.65%
↑ 10.6%

Data Artist, Chief Data Officer, Citizen Data Scientist, Business Intelligence Consultant, etc. Y en próximos tiempos surgirán nuevas definiciones que vayan acotando el alcance de las habilidades necesarias. El objetivo es crear equipos multidisciplinares que den solución real a estas nuevas situaciones empresariales.

Es conocido que los intereses académicos de las titulaciones universitarias no coinciden con los intereses de formación de las empresas. Este gap se ha intentado cubrir con formaciones donde participen las empresas, generando profesionales cualificados demandados en el mercado laboral. **IFFE Business School** es uno de los centros que realiza esta función formativa. Una muestra más de nuestra decidida vocación de ayudar a las empresas a sostener y desarrollar el crecimiento.

El máster MDB & BA buscar reducir este abismo en conocimiento. En él, profesionales del sector Big Data & Business Analytics

explican qué tecnologías existen y qué técnicas analíticas se emplean en las empresas, cómo se generan y cómo procesan los datos en arquitecturas Big Data y dónde se produce la transformación digital, con objeto de dotar a sus alumnos de las habilidades para ser profesionales que satisfagan las necesidades reales de las empresas de este sector. En este Máster, se proporcionan las bases para adquirir conocimientos acerca de gestión de empresas, gestión de datos, análisis de datos, análisis de negocio, etc. Os animo a que forméis parte de nuestro mundo. •

Esau Rodríguez González

VECTOR ITC

Director Académico del Máster en Big Data
y Analítica de Negocios.



CASO DE ÉXITO: Kahoot!

Kahoot! es una plataforma de aprendizaje y juego basada en actividades lúdicas que se utiliza en multitud de entornos: en aulas, oficinas y eventos sociales.

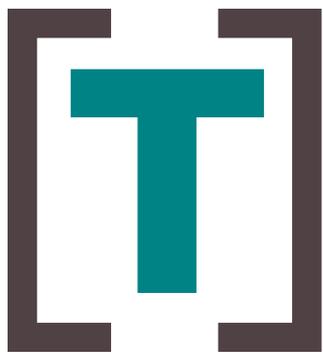
“Tenemos la misión de hacer que el aprendizaje sea asombroso y así desbloquear el potencial más profundo de todos y cada

uno de los aprendices haciendo que el aprendizaje sea divertido y atractivo a través de los juegos”, comentan desde la compañía desarrolladora de esta plataforma.

Tres noruegos, Johan Brand, Jamie Brooker y Morten Versvik, junto con la Universidad Noruega de Tecnología y Ciencia dieron origen a esta nueva plataforma de aprendizaje en el año 2013.

En poco más de 5 años, han convertido los números de su empresa en cifras de vértigo:

- Más de 2 mil millones de jugadores desde el lanzamiento. Superó los mil millones de jugadores acumulados solamente en 2018.
- Más de 200 países.
- 60 millones de juegos.
- 20 millones de jugadores de empresas en 2018.
- Entre 51-100 empleados
- 58,9 millones de dólares de facturación.



Realidad de la Industria 4.0. Un reto necesario y obligado para el crecimiento

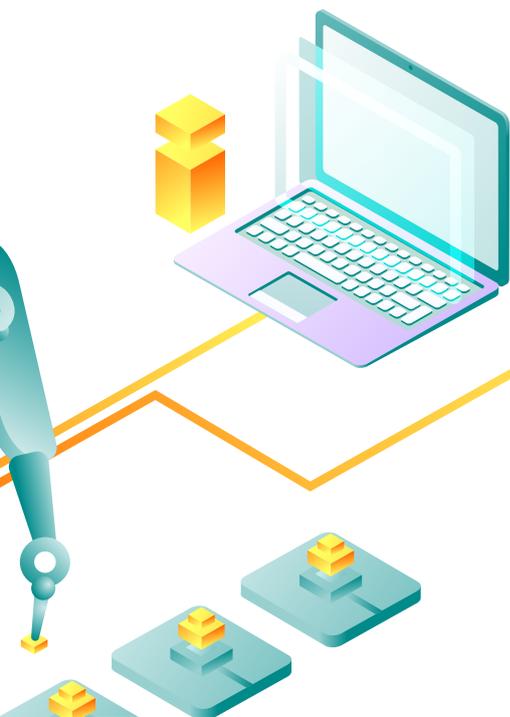


No cabe duda de que el concepto Industria 4.0, generalmente acuñado como la 4ª revolución industrial, ya ha sido asumido por la inmensa mayoría de las sociedades económicas avanzadas y que sus gobiernos, en mayor o menor medida, lo están incorporando en sus políticas de apoyo a las empresas. Pero más allá de la terminología, lo cierto es que actualmente existen a nuestra disposición tecnologías habilitadoras novedosas suficientemente maduras como para considerar seriamente su incorporación en la cadena de valor de nuestras empresas. Más aún, en nuestra opinión sería una verdadera irresponsabilidad no estimar, al menos, la realiza-

ción de una reflexión profunda sobre cómo podrían ayudarnos a modernizar esa cadena de valor. Hablo de la inteligencia artificial, la realidad virtual o aumentada, el blockchain, el cloud computing, el big data o el internet de las cosas, entre otras..

La realidad es que vivimos en un cambio de paradigma en el que la economía es cada vez más digital; y así, las personas, ya sea a título personal o profesional, somos usuarios digitales y la mayoría de los modelos de negocio que nacen en esta época son ya completamente digitales. No olvidemos que en el 2025 el 75% de la población laboral serán millenials (completos nativos digitales). Por lo tanto, éste es el ecosistema en el que tenemos que repensar cómo nuestras compañías pueden progresar y tener éxito empresarial. Pero no tenemos que volvernos locos intentando pasar del nada al todo en un espacio corto de

tiempo, es un proceso que bien podemos hacer gradualmente, empezando quizás por identificar un proyecto piloto para digitalizar una actividad utilizando alguna de las tecnologías mencionadas para después identificar si podemos verdaderamente llegar a transformar tecnológicamente el negocio y convertirnos en un actor plenamente digital. Si además somos una empresa industrial y logramos hibridar el mundo físico (máquinas robotizadas, por ejemplo) con el mundo digital (tratamiento inteligente de los datos que nos proporcionan esas máquinas) e interpretarlo adecuadamente integrándolo con nuestro entorno (clientes, proveedores, empleados, etc.) entonces habremos dado un paso clave para convertirnos en una industria inteligente 4.0. Y que no se nos entienda mal, también las empresas de servicios pueden abordar una transformación digital y convertirse en una organización 4.0



Incorporarse a esta realidad no es fácil y, además, no es habitual que el talento actual de las empresas esté preparado para abordar una transformación de esta magnitud. Para afrontar esta situación podemos incorporar perfiles ya formados, pero de ninguna manera podemos olvidar el talento que ya tenemos, que atesora un conocimiento imprescindible de nuestra realidad empresarial particular. Conscientes de esta situación, en **IFFE Business School** hemos creado un programa formativo en formato Máster denominado **MIT 4.0 – Máster en Industria 4.0 y Transformación Digital** que está dirigido precisamente a este tipo de profesionales. En él abordamos lo que significa la transformación digital, la enseñanza de todas las tecnologías habilitadoras desde el plano del entendimiento de su utilidad práctica (incluyendo la explicación de casos reales de implantación de proyectos empresariales en industria 4.0) y las estrategias necesarias para ponerlas en práctica, todo ello combinado con la formación en herramientas para la planificación y gestión de estos proyectos y la adquisición de habilidades directivas relacionadas con el entorno 4.0 (tanto para la gestión de procesos digitales como la gestión de personas). Sin duda es un enfoque que permite adquirir unos conocimientos amplios y adecuados

para incorporarlos a un proceso de reflexión inicial para la definición de una estrategia empresarial 4.0 y su puesta en marcha posterior.

Y desde **SERINFER**, compañía de servicios TIC especializada en el sector de automoción y perteneciente al **Grupo Alvaríño (GALVIN)**, apoyamos de manera decidida el enfoque asumido por las empresas del mundo de la automoción en su empeño de transformar sus negocios a los modelos digitales mediante la asunción de procesos y herramientas complejas de transformación. Fruto de nuestra especialización y conocimiento, hemos desarrollado nuestro producto estrella: un completo DMS (Dealer Management System) que aborda de forma modular e integrada todas las áreas de actividad de un concesionario o taller de automóviles. Tal y como indica uno de nuestros lemas, la tecnología es un medio, ya fundamental e imprescindible, para el crecimiento empresarial. •

Manuel Balseiro
CEO de Serinfer

Director Académico del Máster en Industria 4.0 y Transformación Digital.

Business Case Serinfer

En **Serinfer** somos muy conscientes de la transformación digital que se está produciendo en este sector del automóvil. Hoy las marcas nos presentan sus coches como un producto tecnológico más que un medio de transporte, pero todavía les queda un largo camino para incorporar sus redes de distribución o elementos como la relación entre el cliente, el coche y el concesionario – claves en la cadena de valor del sector – todavía no han sido fruto de atención de las marcas como debería a esta economía digital. Es por ello que, desde hace ya unos años orientamos nuestro desarrollo de software hacia la consecución de productos que incorporen conceptos y tecnologías que ayuden a nuestros clientes (las marcas de automoción, concesionarios y talleres) a incorporarse a la economía digital.

Algunos datos relevantes del sector:

- Un 84% de los clientes prefiere recibir información en formato digital
- Un 66% desea que los asesores comerciales tengan tablets para hacer su trabajo
- Un 70% usa métodos de pago de aplicaciones y plataformas online
- Un 64% de compradores usa internet para buscar información
- Un 38% de los clientes de automoción consulta redes sociales antes de comprar

Nuestro último producto en esta línea tiene que ver con la **digitalización de los proce-**

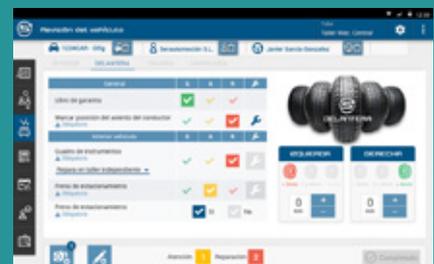
sos de posventa, hoy por hoy casi los más relevantes dentro de un concesionario. Una herramienta estratégica de negocio en la que apoyarse para abordar el proceso de digitalización del taller.

Se trata de **Workshop Mobile**, y gestiona los procesos de **recepción activa** del vehículo, integrado en tiempo real con el DMS, agilizando notablemente el proceso de recepción y entrega del vehículo que entra en el taller a través de un flujo de trabajo intuitivo. Todo mediante el uso de dispositivos móviles (tablets).

Las principales ventajas son:

- Mejora la imagen y calidad en la atención al cliente
- Diagnóstico completo del vehículo, optimizando el tiempo del asesor de servicio
- Integración de reconocimiento de voz
- Control y seguimiento visual en tiempo real de lo que ocurre en el taller
- Incorporación de movilidad al taller, incluso fuera de instalaciones
- Incremento de las ventas en la recepción y en la reparación
- Incremento de productividad y rentabilidad del negocio

Más de 400 clientes ya disfrutan de esta solución.



Nuevas orientaciones en la gestión hospitalaria

INYCOM, una empresa con la innovación en su ADN.

El sector de la asistencia sanitaria y en particular el propiamente hospitalario, como le ocurre en la actualidad prácticamente a todos los sectores de actividad organizativa y empresarial, se encuentran en un momento de gran reacción al objeto de adaptar el amplio cuerpo sanitario a las diferentes oportunidades de mejora provenientes del exterior.

El sector salud resulta así muy complejo y altamente especializado; fruto de ello, las nuevas orientaciones a las que se va viendo sometido precisan modelos de gestión, profesionales y proveedores a la altura de unos grandes retos que resulta más que obligado superar. La incorporación de las novedades tecnológicas, la adquisición de proyectos complejos en formato de resultado final completo, los cambios exigidos desde las administraciones públicas, espoleados por los nuevos requerimientos de los pacientes y sus familiares, considerados ya como clientes o la incorporación de nuevas herramientas para la gestión, resultan ser ya

obligaciones para todas las instituciones que configuran el sector sanitario y hospitalario. Y así, al hilo de los tiempos, las nuevas orientaciones y sus terminologías, tales como, entre otras, el Big Data y la transformación digital, la robótica médica o los modelos de gestión basados en el Valor Generado al Paciente (Value Based HealthCare) o el Costeo Basado en Tiempos de Actividad Invertidos (TDABC) o el cada vez más demandado Turnkey (llave en mano), configuran al sector salud como uno de los más punteros en la incorporación de la innovación a todas sus múltiples actividades. Presentamos a continuación como empresa representativa del apoyo externo que se está prestando al crecimiento del sector sanitario, a **Inycom**, empresa colaboradora en el Máster de Gestión Sanitaria y Hospitalaria de **IFFE Business School**.

INYCOM, un ejemplo de empresa innovadora en el sector salud.

Inycom comenzó su andadura hace 37 años como empresa orientada al sector de la Me-

dicina, muy ligada a la venta de equipos en hospitales, pero su campo de acción fue ampliándose incorporando más tarde las unidades de Electrónica, Laboratorio y Diagnóstico y TIC. Casi desde sus inicios, la Unidad de Negocio de L&D viene realizando proyectos fuera de España: Angola, Marruecos, Egipto, Líbano, Chipre, Turquía, Méjico, Arabia Saudí y Ecuador. A causa de este último proyecto, en el año 2015 se crea **Inycom** Ecuador con un equipo de 17 personas.

Innovar es lo que realmente importa.

Desde la compañía aseguran: “innovamos en lo que realmente importa” por eso, explican, “reimaginamos, desarrollamos e integramos respuestas innovadoras para cuidar la vida de las personas”. Por eso, el reto de la transformación tecnológica está también presente en el sector hospitalario y se materializa en la necesidad de incorporar nuevos modelos de innovación en las múltiples áreas del sector, ya sea de apoyo al diagnóstico, conservación de

muestras o la trazabilidad de la producción. Para **Inycom**, la capacidad de conjugar con éxito la razón y la innovación en los distintos entornos es la clave para mejorar la calidad de vida de la sociedad.

Para **Inycom** la I+D+I es transformar dinero en ciencia, “en algo útil para la sociedad”, una prueba de ello es que **Inycom** participa en proyectos de investigación europeos para, por ejemplo, detectar de manera precoz el cáncer de mama gracias al uso de Inteligencia Artificial.

Excelencia como garantía

La compañía tecnológica apuesta por el talento de sus profesionales, su equipo está formado a conciencia y dispone de certificaciones de múltiples fabricantes. Además, **Inycom** ya cuenta con 6 certificaciones de sistemas de gestión con AENOR y este año ha supuesto un gran cambio para la empresa ya que ha incorporado dos nuevos sistemas: ISO 13485 Producto Sanitario e ISO 45001 Seguridad y Salud en el Trabajo.

Proyectos hospitalarios “llave en mano”.

La compañía, que ya suma más de 750 profesionales, participa en proyectos “llave en mano (Turnkey)”; un ejemplo de esto es la puesta en marcha de dos hospitales (500 camas) completos que gestionó y llevó a cabo en Ecuador (Guayaquil y Quito) en tiempo récord. Y siete Hospitales (50 camas) de Campaña en Arabia saudí.

Se trata de dos proyectos con una inversión de más de 200 millones cada uno destinados al equipamiento de alta tecnología, con más de 80 fabricantes de primer nivel mundial, más de 3 mil horas de formación a profesionales, más de 27 mil equipos suministrados y 29 quirófanos equipados, entre otras grandes cifras. En definitiva, **Inycom** participó en la gestión de compra, logística, ingeniería de preinstalaciones, puesta en marcha, formación y, ahora, mantenimiento técnico de todo el equipamiento electro médico. Supone una

colaboración muy importante que permite un crecimiento sostenido y de calidad en la oferta de soluciones para la salud de los ecuatorianos.

Sin duda **Inycom** es una compañía con múltiples capacidades, su solvencia y buen hacer la han convertido en referente en multitud de proyectos TIC (para Administraciones Públicas, Banca, Industria,...) pero en particular en el ámbito hospitalario. Sus más de 37 años de experiencia ofreciendo soluciones y servicios tecnológicos de valor añadido; su decidida apuesta por la innovación, a través del desarrollo de proyectos de I+D (Investigación y Desarrollo) e i3 (ingeniería, integración e innovación), la calidad en la gestión mediante la aplicación de un Sistema de Gestión basado en la Excelencia Empresarial, y la creencia en las personas como generadoras de valor, han hecho de **Inycom** un referente en cada uno de los sectores a los que da servicio. •



Caso de éxito Hospital General de Quito Sur

DESARROLLO DEL PROYECTO

Si hay algo en lo que **Inycom** es especialista es en tecnología hospitalaria y equipamiento médico. Lleva más de 35 años trabajando en el sector y eso ha sido clave para convertirse en la adjudicataria de este proyecto integral: el asesoramiento, suministro y mantenimiento de todo el equipo médico del Hospital General de Quito Sur (Ecuador).

El contrato del Hospital General de Quito Sur llega en junio de 2017, casi inmediatamente después de finalizar la puesta en marcha del equipamiento del Hospital Los Ceibos (**Inycom** fue seleccionada en 2016 por Grupo Puentes para llevar a cabo el asesoramiento, suministro, instalación, capacitación y mantenimiento de los equipos

biomédicos del Hospital Los Ceibos en Guayaquil). Aunque se trata de un proyecto similar al desarrollado en Guayaquil, el período de realización es mucho más corto ya que se reduce a los meses que van entre junio de 2017 y octubre de ese mismo año.

Al ser una réplica del proyecto recientemente finalizado en Guayaquil, el equipo de **Inycom** tiene la ventaja de haber adquirido más flexibilidad, experiencia y conocimiento del sector, así como de los procesos a seguir. Sin embargo, la realización de las compras de los equipos, la negociación con los proveedores (muchos conocidos, otros nuevos), su preinstalación y posterior instalación así como la formación del personal sanitario se ha de realizar en solo cuatro meses. Por ese motivo, la dirección del

Inauguración: octubre de 2017
Inversión: 203 millones de euros
Convocante: Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
Número de Camas: 500
Número de equipos instalados: 12.000
Los más representativos son: 10 ecógrafos, 1 mamógrafo, 2 tomógrafos, 1 resonancia, 3 salas de Rayos X digitales, 1 Telemando, 1 Ortopanto, 1 densitómetro de cuerpo entero, 10 quirófanos, 70 monitores, 30 respiradores, 20 puestos de UCI, 1 sala de Dialisis, UCI's adulto y neonatal, Laboratorios: Apatológica, Farmacia, Bloquímica, Hematología.
Formación: 3.000 horas de formación impartidas a más de 1.200 profesionales.

proyecto decide incrementar a más de 50 el número de personas, así como los recursos dedicados a ello.

Se abre así una filial en Ecuador para dar soporte in situ a este proyecto así como a cualquier otro que surja en el país.

“La compañía española abre una filial en el país, de la que Luis Valenciano es gerente. En ella trabajan 23 personas y dispone de los recursos necesarios para garantizar una respuesta ágil, así como una rápida resolución de cualquier posible incidencia.”



Entrevista

Fue Conselleiro de Industria, director general del Instituto Galego de Vivenda e Solo y de la empresa Begano, así como presidente de la Autoridad Portuaria de A Coruña y actualmente del Instituto Tecnológico de Galicia, entre otros. Antonio Couceiro sigue sumando cargos a su larga y destacada trayectoria profesional. Hoy, este ingeniero de caminos también preside la Cámara de Comercio de A Coruña y tuvimos el honor de hablar con él.

En este momento ¿Cómo ve la situación de las empresas gallegas desde la visión de máximo responsable de la Cámara de Comercio de A Coruña?

La situación de las empresas se refleja, finalmente, en la propia situación de la economía. Y la economía gallega, después de unos años muy duros, empieza a presentar signos de recuperación. Y creo que el comercio exterior ha sido clave en este proceso. Muchas empresas de Galicia han sabido abrirse al exterior y explorar nuevos mercados no sólo para buscar alternativas a una coyuntural bajada de la demanda interna, sino como fórmula de crecimiento sólida y de futuro. Y, en este camino, por supuesto, han tenido en todo momento, la mano tendida de la Cámara de A Coruña.

¿Qué sectores son los emergentes en este momento en Galicia?

Galicia es un territorio diverso en muchos sentidos, también en el ámbito empresarial, de manera que son variados los sectores que tiran de la economía de esta comunidad. Tenemos algunos que lo vienen haciendo tradicionalmente, como el textil, el naval, la automoción, el sector vitivinícola, el conservero, etc. Pero hay otros que se están abriendo paso con fuerza, como el aeronáutico o la industria de contenidos digitales, por poner dos

ejemplos, que están dando respuesta a unas exigentes demandas del mercado. Lo que sí me atrevería a decir es que todos ellos, los sectores tradicionales y los emergentes, tienen en la I+D+i su mejor aliado, conscientes de que hoy por hoy resulta casi imprescindible subirse al carro de la innovación para continuar adelante, como es el caso de la industria 4.0, por ejemplo.

¿Sigue teniendo relevancia para las empresas las funciones de un organismo como la Cámara de Comercio?

Por supuesto. Llevo vinculado a la Cámara de A Coruña desde 2003 dentro de sus órganos de gobierno y antes fui responsable de la Consellería de Industria y Comercio, que era el órgano tutelante de las cámaras de comercio, entre 1994 y 1999. Por todo ello, conozco de forma directa la relevancia de las entidades camerales para el empresariado, ayudándole a salir a los mercados exteriores, promoviendo su competitividad con programas de fomento de la innovación y las nuevas tecnologías, acompañando a los emprendedores, ofreciéndoles formación a la carta, etc.

Desde su perspectiva empresarial, ¿cuáles son las necesidades/demandas de las empresas en estos momentos?



Presidente de la Cámara de Comercio de A Coruña

La internacionalización sigue siendo un aspecto muy relevante para las empresas. Tenemos un mercado interior pequeño, por lo que una empresa que busque un crecimiento sostenible y rentable debe orientarse al exterior. Y, por otra parte, como comentaba anteriormente, destacaría todo aquello relacionado con la digitalización, la innovación y las nuevas tecnologías, que tiene una demanda creciente como hemos podido constatar en la Cámara de Comercio de A Coruña con los programas InnoCámaras y TIC Cámaras, cuyas plazas se agotan edición tras edición.

La administración pública, tanto la nacional como la autonómica, ¿supone un acicate o un lastre?

**Antonio
Couceiro**

**Cámara
Coruña**



Yo soy un firme defensor de la cooperación institucional como vía para favorecer el desarrollo de la economía. Es fundamental que las administraciones públicas, tanto la nacional, como la autonómica y la local, cada una con sus competencias y en su ámbito de actuación, desarrollen iniciativas de calado que aporten beneficios al tejido empresarial en su conjunto. Y que lo hagan de forma coordinada entre ellas y con otras organizaciones e instituciones, como las Cámaras de Comercio, que trabajamos con ese mismo objetivo. Se trata, en definitiva, de sumar esfuerzos.

Usted es un experto en crecimiento empresarial; los hechos bien lo demuestran. Por ello, ¿cuáles son las claves para una empresa crezca y se mantenga?

Desgraciadamente no hay una fórmula mágica que garantice el éxito empresarial, pero si me pregunta algunos ingredientes básicos, le diría que hace falta dinamismo, capacidad de respuesta a las demandas del mercado, un equipo humano formado, actualización permanente y, por supuesto, una perspectiva amplia que permita hacer frente a los retos de futuro.

En su faceta institucional, ¿sigue teniendo sentido la defensa de colectivos empresariales?

Uno de los objetivos primordiales de las Cámaras de Comercio es la defensa de los intereses generales de las empresas y en contribuir a ese cometido enfocamos

nuestra actividad. Las Cámaras tienen, además, funciones de carácter consultivo y de colaboración con las Administraciones, lo cual redundará en esa promoción de los intereses del empresariado.

Parece que comienzan a aparecer conatos de parón o de recesión económica. ¿Cómo ve los dos próximos años, hasta el 2020?

Aunque podamos estar viviendo alguna distorsión, todos los factores e índices macroeconómicos indican que vamos en la dirección de la recuperación respecto a la creación de empresas, a la internacionalización y a la exportación, que es fundamental para la sostenibilidad de la economía en los ciclos recesivos. Además, las expectativas de crecimiento en ventas y en generación de empleo también son positivas, según los datos de la encuesta que hacemos las Cámaras a nivel europeo a través de Eurochambres.

Como experto en las relaciones con Europa, ¿Considera que existe riesgo serio de ruptura interna?

El Brexit marcará, sin duda, un punto de inflexión, aunque esperemos que la negociación de la Unión Europea con Reino Unido dé resultados lo menos malos posible para nuestras empresas. No debemos olvidar que una Europa fuerte es la mejor garantía que tenemos para que sigamos siendo una pieza clave en el escenario mundial, tanto a nivel político como económico y empresarial.

Después de una carrera jalonada por éxitos verdaderamente notables, ¿qué le pide al futuro un profesional de su categoría?

Actualmente desarrollo mi labor profesional en el campo de la consultoría y como consejero de algunas empresas con el objetivo prioritario de aportar mis conocimientos y las múltiples experiencias que he tenido en diversos sectores y, sobre todo, de seguir creciendo profesionalmente.

Por otra parte, considero muy gratificante seguir contribuyendo desde el ámbito de las instituciones empresariales a la mejora de la sociedad a la que pertenezco. Concretamente hay dos retos que me motivan especialmente: el primero, es ayudar desde la Cámara de Comercio de A Coruña a la reordenación y mejora del mapa cameral de Galicia y, el segundo, impulsar desde la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR) la transformación del Sistema Nacional de Garantías en un potente instrumento de ayuda a la financiación de los autónomos y las pymes españolas. •



Antonio Couceiro durante el acto de clausura del año académico 2017/2018 de IFFE Business School, al que acudió como padrino de la promoción Máster.

DCM Asesores ●●●

Dirección y Consultoría de Mercados

Creciendo Juntos

DCM Asesores el primer Asesor Registrado independiente del Mercado Alternativo Bursátil (MAB). Nuestro equipo prepara y asesora a compañías en el proceso de salida a MAB.

Guiamos a empresas, Consejos de Administración y accionistas en operaciones de compra venta, de fusión empresarial, dirección estratégica y operativa, de reestructuraciones financieras y en la búsqueda de capital privado y otras fuentes de financiación.

Finca Las Cadenas
Ctra. Nacional VI, Km 586
San Pedro de Nós · Oleiros
CP 15176 (A Coruña) · España

info@dcmasesores.es · +34 881 89 60 49

[g]eneración IFFE



Jorge Diego Agrimbau Vázquez

45 años, de nacionalidad Argentina.

Formación: Máster en Gestión Sanitaria y Hospitalaria 2016/2017.

Puesto actual: Hospital de Pediatría "Prof. Dr. J.P. Garrahan". Médico Pediatra. Buenos Aires.

¿Por qué elegiste estudiar en IFFE Business School?

Estaba interesado en capacitarme al máximo nivel en gestión sanitaria y hospitalaria desde una visión académica-teórica y fundamentalmente práctica. Logré acceder al Máster de IFFE con una beca de la Fundación Carolina superando una rigurosa selección.

¿Qué destacarías de tu paso por IFFE?

Fue una experiencia única e inmejorable. Destaco la calidad y nivel docente, calidez del equipo IFFE y compañeros, el agradable clima de aprendizaje, la importancia de las ideas innovadoras y el trabajo en equipo. Se distinguió la formación práctica donde pude poner en acción las habilidades y capacidades que adquirí en las clases teóricas. Durante las prácticas hospitalarias logré conjugar la tarea asistencial, herramientas de gestión y excelencia científica con una visión humanística.

¿Se han cumplido tus expectativas?

¡Las ha superado ampliamente! IFFE

nos brindó la posibilidad de realizar sorprendentes actividades extracurriculares como un encuentro privado con 2 premio Nobel de Medicina participando de sus Conferencias magistrales, y muchas otras.

¿Has podido aplicar los conocimientos aprendidos en el Máster en tu trabajo?

Desde ya que sí, y además me ha brindado herramientas que "abren caminos" y que podré aplicar durante toda mi vida profesional.

Si alguien te pidiera consejo sobre estudiar un máster, ¿qué le dirías?

Le recomendaría que elija un máster de la amplia variedad que ofrece IFFE, según su campo de interés; seguro lo va a disfrutar y ¡cumplirá sus expectativas! IFFE logra potenciar los talentos propios e individuales que de una u otra forma todos llevamos dentro. Además de adquirir una formación de primera calidad, le resultará una experiencia enriquecedora e inolvidable desde lo profesional y personal.

La experiencia IFFE en

140

Caracteres

Jorge Ferraces Figueiras

Máster en Negocios Internacionales y Comercio Exterior 2018/2019

Gestor de Confirming en **ABANCA**

Buena, intensa y me llevo grandes conocimientos. A pesar de haberlo compaginado con mi trabajo, me llevo en mi mochila sabiduría y formación.

Andrés Fagil Veiga

Máster Estrategia Digital, Marketing Online y Comunicación 2.0 2018/2019

Marketing en Gadisa.

Una gran familia, camuflada de centro formativo, donde ampliar tus conocimientos en el sector que elijas.

Raúl Rodil Rodríguez

Máster en Administración y Dirección de Empresas 2018/2019

Diseñador de Redes FTTH en **Indesnor**

Notable paso en mi carrera: un equipo constantemente entregado a la formación de un grupo especial en un marco incomparable.

Ricardo Pérez Gómez

Máster en Dirección Financiera y Control de Gestión 2018/2019

Contabilidad Financiera en **Luckia**

IFFE es aprender cada día cosas nuevas a través de la experiencia de ponentes excepcionales, en un ambiente genial.

Leticia Prieto Alonso

Máster en Asesoría Jurídica de Empresa 2018/2019

Abogada y Asesora Fiscal en **Parada y Coto Abogados y Asesores**

Mi experiencia en **IFFE** ha sido única, con un cuadro docente inmejorable y un equipo de **IFFE** siempre implicado con los alumnos.



IFFE Business School en Empregalia: La Feria de Empleo de Galicia que se celebra en Vigo, en el Estación Marítima del Puerto, cuya última edición, ya la sexta, se llevó a cabo el pasado 10 de mayo.



El último de los Desayunos de Alta Dirección realizado en marzo contó con el patrocinio de **PRODIMAR**, promovido por el **IGAPE** y con la colaboración de la Asociación de Empresarios de Bergondo (**ASEB**). Se presentaron desarrollos propios de la Industria 4.0 y en especial la tecnología **RFID**.



FIEP es la Feria de Educación y de Postgrado más importante de España, extendiendo ya sus actividades a Europa y a Hispanoamérica. **IFFE Business School** acude a dicha Feria desde su fundación y en esta edición celebrada el 25 de febrero en Santiago de Compostela, también estuvo presente.



Véctor ITC y **PSN** son algunas de las empresas que, recientemente, ha firmado acuerdos de colaboración con **IFFE Business School**. De este modo, el número de empresas colaboradoras con la Escuela supera ya las 400 entidades.



Los alumnos del Máster en Negocios Internacionales y Comercio Exterior (**MICEX**) hicieron una visita a la Bodega Vía Romana viviendo de primera mano la experiencia vinícola y de exportación del vino.



El Polígono de Bértoa se encuentra en Carballo. Dirigido por nuestro antiguo alumno y actual docente Pablo Rodríguez; alberga en la actualidad unas 170 empresas. **IFFE Business School** tiene Acuerdo de Colaboración con este Polígono que se encuentra en un proceso de expansión.



QUERER Y NO PODER.

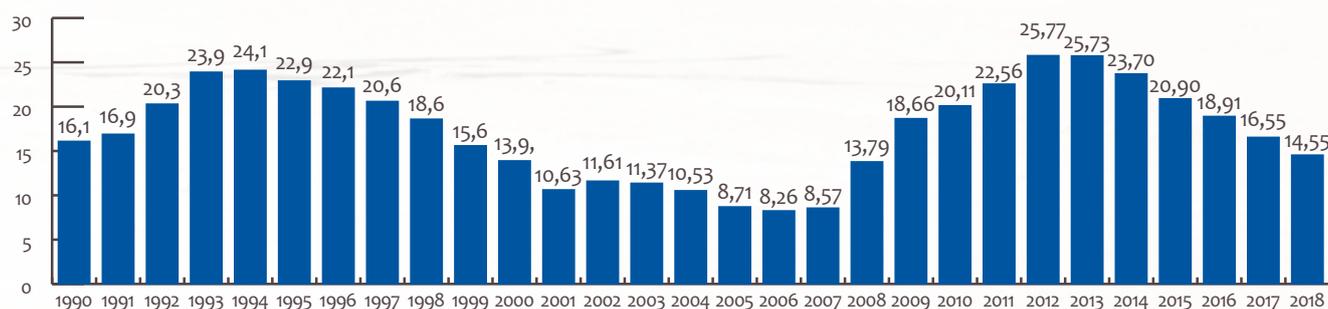
Cuando deseas crecer y el talento no alcanza.

Reconocido ya por el común, son tiempos de bonanza para el empleo. Desde el comienzo del final de la crisis, allá por el mes de febrero del no tan lejano 2013 cuando la cifra de desempleados se encontraba en un escalofriante número de 5.040.222 parados hasta hoy en día, a datos del mes de abril de 2019 con una cuantía de 3.163.566 personas en situación de falta de actividad laboral, han ocurrido, en este período, muchas circunstancias. Entre ellas, una reducción paulatina y constante del paro, lo que nos lleva a cifras de ocupación similares a las del año 2008, fatídica fecha considerada el inicio anual de la última gran crisis que hemos soportado.

La evolución cuantitativa positiva del mercado laboral en España resulta evidente, al menos en el último quinquenio. Aún con una lastrada situación estructural continuada, referida a dos aspectos fundamentales: el mantenimiento del denominado paro estructural y el desajuste entre la oferta y la demanda laborales, existe un factor de enorme importancia que empieza ya a mostrar su rostro más feroz: la falta de profesionales cualificados en ámbitos como la tecnología, la salud, las nuevas ocupaciones o los trabajos propios de la ya no tan emergente sino consolidada, sociedad de la información.

Y este desajuste, muy soportado en la inadecuación entre la oferta educativa y formativa y las demandas de las empresas y las organizaciones, comienza también a convertirse en un elemento crónico. Las reiteradas llamadas y alertas desde la sociedad civil y más concretamente, las protagonizadas por las empresas a los partidos políticos y a las administraciones demandando un Pacto nacional sobre la educación, han ido cayendo, sucesivamente, en saco roto y, con posterioridad, en el olvido.

En el último estudio realizado por ManpowerGroup sobre “*El futuro del empleo en España hasta 2028*” y presentado el pasado mes de marzo, se estima que en los próximos diez años serán necesarios en España entre 2,5 y 2,6 millones de empleos cualificados para todas las edades, de los que entre medio millón y 665.000 serán para cubrir los nuevos puestos que se generarán específicamente en la próxima década. En concreto, de estos nuevos empleos que se van a crear, entre 201.000 y 243.000 estarán destinados a jóvenes entre los 16 y los 34 años, es decir, entre el 41% y el 50% del total.



Evolución del paro en España 1990 – 2018

Así, sumados los actuales trabajos cualificados ocupados ya por jóvenes a los nuevos que se generarán, en 2028 la demanda de empleo especializado para este colectivo ascenderá a 687.00 nuevos empleos.

Aunque esta proyección no resulte totalmente exacta, lo que sí parece evidente es que la nueva sociedad de la información y del conocimiento está ya demandando y mas que se requerirán, profesionales bien formados y expertos. Pero la realidad resulta muy cruda: ni las previsiones demográficas ni el presente sistema educativo, en especial el superior, parecen aportar soluciones a estos desajustes más que obvios que se nos van a ir imponiendo de manera absolutamente inapelable y rotunda en la próxima década.

Estudios realizados desde la Fundación I+E, copartícipe del trabajo realizado en colaboración con ManpowerGroup, cifran entre 85.000 y 104.000 los empleos que no van a poder ser cubiertos por jóvenes en la franja de edad ya comentada, entre los 16 y

temáticas e ingenierías (las denominadas profesiones STEM en terminología anglosajona) presentando así déficits superiores al 15%.

Pero no serán únicamente estas actividades las que evidenciarán huecos difíciles de cubrir; cualquier trabajo que suponga especialización y que además exija el uso de la tecnología, presentará una demanda que obligará a las empresas a pujar por los profesionales, en especial por aquellos con talento o con capacidades sociales determinadas. Nos referimos a expertos en Marketing on line, Industria 4.0, Gestión empresarial basada en la tecnología o el nominado como e-Health Management o la Biotecnología. Todas estas demandas, en ocasiones difícilmente cubiertas desde el ámbito de la educación superior pública, lo serán obligadamente, solucionadas desde el ámbito de lo privado, en especial por parte de instituciones de formación vinculadas al denominado post grado.

Demanda de empleo de alta cualificación para jóvenes en 2028

En miles

Profesionales de 16 a 34 años	DÉFICIT	EMPLEO TOTAL	En % del total para cada ocupación	DÉFICIT
Profesionales ciencias físicas, químicas, matemáticas e ingenierías	38	215		17,8
Técnicos en operaciones de tecnologías de la información	26	144		18,1
Técnicos y supervisores de las ciencias e ingenierías	17	134		12,7
Especialistas en organización	11	96		11,7
Profesionales tecnologías de la información	9	74		12,2
Directores y gerentes de empresa	2	24		9,2
TOTAL	104	687		15,1

los 34 años. De este modo, no quedará solucionada una demanda de puestos técnicos y novedosos superior al 15% de la cuantía total de trabajos a desempeñar. Esta situación resultará todavía mucho más grave si se produjesen restricciones a la inmigración, en concreto a la cualificada, o se incrementasen las alteraciones derivadas de la denominada “fuga de cerebros”. Hasta hace bien poco, éramos un país exportador de talento, cuestión que agrava de manera importante el obligado ajuste cualitativo del mercado laboral en España.

Pero no todas las actividades, no todas las ocupaciones laborales van a sufrir del mismo modo e intensidad. Los sectores intensivos en tecnología, hoy en día ya casi todos, tendrán mayores dificultades para cubrir vacantes. Por ello, su posible crecimiento se va a ver ralentizado e incluso mermado. Los estudios realizados en los dos últimos años estiman que habrá un déficit de tecnólogos cercano al 20%, seguidos de profesionales provenientes de áreas de conocimiento como las ciencias físicas, químicas, ma-

Conscientes de todo lo anterior, desde IFFE Business School presentamos anualmente los mejores programas posibles para solventar este denominado gap entre la oferta formativa y las demandas de nuestros colaboradores más directos: las empresas y las instituciones. Por ello, nos sentimos especialmente orgullosos de poder contribuir a la mejora de los profesionales y como consecuencia a poder facilitar nuestro apoyo al crecimiento empresarial. •

Feria de Empleo IFFE: CRECER PARA AYUDAR A CRECER.

Desde el año 2012, en plena crisis económica, **IFFE Business School** decidió apostar por el fomento del empleo poniendo en marcha la 1ª Feria de Empleo y Formación de **IFFE Business School**. Desde esa fecha y hasta el presente año 2019, ocho Ferias han visto la luz, habiéndose consolidando el encuentro como un referente en Galicia entre los eventos diseñados para la promoción de las relaciones entre las empresas y los demandantes de empleo.

La iniciativa surgió desde la Escuela como una respuesta a una lacerante situación social y económica que, en aquellos graves tiempos azotaba especialmente a los jóvenes, en particular a los universitarios y en concreto a los de reciente salida. Conscientes

de nuestra obligación como entidad de formación y ofertante de programas de post grado, se puso en marcha, con enorme esfuerzo, pero también con una continuada y sostenida ilusión, un ámbito en el que, albergado en nuestra singular sede, los jóvenes pudieran buscar sus primeras oportunidades laborales que, consolidándose en el tiempo, incrementó su oferta también a todos aquellos que desearan avanzar en su carrera profesional.

Y las cifras nos acompañaron. En aquel incipiente y por qué no decirlo tímido primer intento del año 2012 donde acudieron únicamente 10 empresas, pronto éstas fueron creciendo en presencia hasta suponer una cifra superior a las 60 empresas, en concreto 63, en el presente año 2019.

Feria de la formación y el empleo de iffe business school

AÑO	ASISTENTES	EMPRESAS
2012	98	10
2013	110	14
2014	150	12
2015	170	14
2016	300	30
2017	400	30
2018	500	55
2019	300	63

Cuadro de evolución de la Feria del Empleo y la Formación de IFFE Business School

Pero no todos los avances deben ser de carácter meramente cuantitativo. A pesar del muy evidente incremento del número de empresas participantes, en el presente año 2019 hemos constatado un descenso en el número de asistentes. Y aunque han participado un menor número, cualitativamente con respecto a los asistentes han sido en gran medida superiores aquellos que buscaban un cambio o una reorientación profesional. Ello constata, a nuestro parecer, que el mercado laboral se encuentra en un proceso importante de transformación: se ha vuelto más ágil y dinámico, no estando ya orientado única y meramente a la adquisición de nuevos recién titulados sin experiencia, sino más bien provocando la aparición de un mayor número de puestos para profesionales especializados y con enfoque hacia puestos directivos.

Y esta situación nos obliga a reaccionar como Escuela de Negocios, habiendo constatado que el mercado de la formación para empresas tiene ya muy en cuenta la experiencia así como la demostrada capacidad de gestión, más que, únicamente, la adquisición de talento nuevo, aunque barato. Por ello, y como conclusión desde **IFFE Business School** corroboramos que el afianzamiento del crecimiento de las empresas en la actualidad no pasa únicamente por la contratación de nuevas adquisiciones con escasa o nula experiencia; pasa, así mismo, por la incorporación de profesionales y directivos formados y especializados, curtidos ya en la gestión, pero, eso sí, debidamente formados en todas aquellas disciplinas y especialidades que demandan para hoy y para el futuro las empresas. Por todo ello, podemos afirmar que, una vez más, el crecimiento empresarial se sostiene en el conocimiento y en la formación.



IFFE Business School

San Pedro de Nós, N-VI, Km. 586
15176, Oleiros, A Coruña (España)

981654772
www.iffe.es

