

De Guindos da carpetazo a CESCE

CESCE ya puede ser privatizada. El proyecto de Ley del ministro De Guindos prevé separar los encargos públicos de los privados en CESCE, aunque durante un plazo inicial de 7 a 10 años seguirá ejerciendo CESCE de **Agente Gestor**, para luego ser licitado en el mercado. Y la función de control de riesgos que ahora presta el consejo de administración de CESCE pasará a ser ejercida por una nueva **Comisión de Riesgos**. La tercera novedad es crear un **Fondo de Reserva** de titularidad estatal para "facilitar la gestión de los recursos puestos a disposición del agente gestor para mejorar la calidad crediticia sin costes adicionales".



ÚLTIMA HORA

FORO ECOFIN DE FINANZAS, CRÉDITO Y RIESGOS

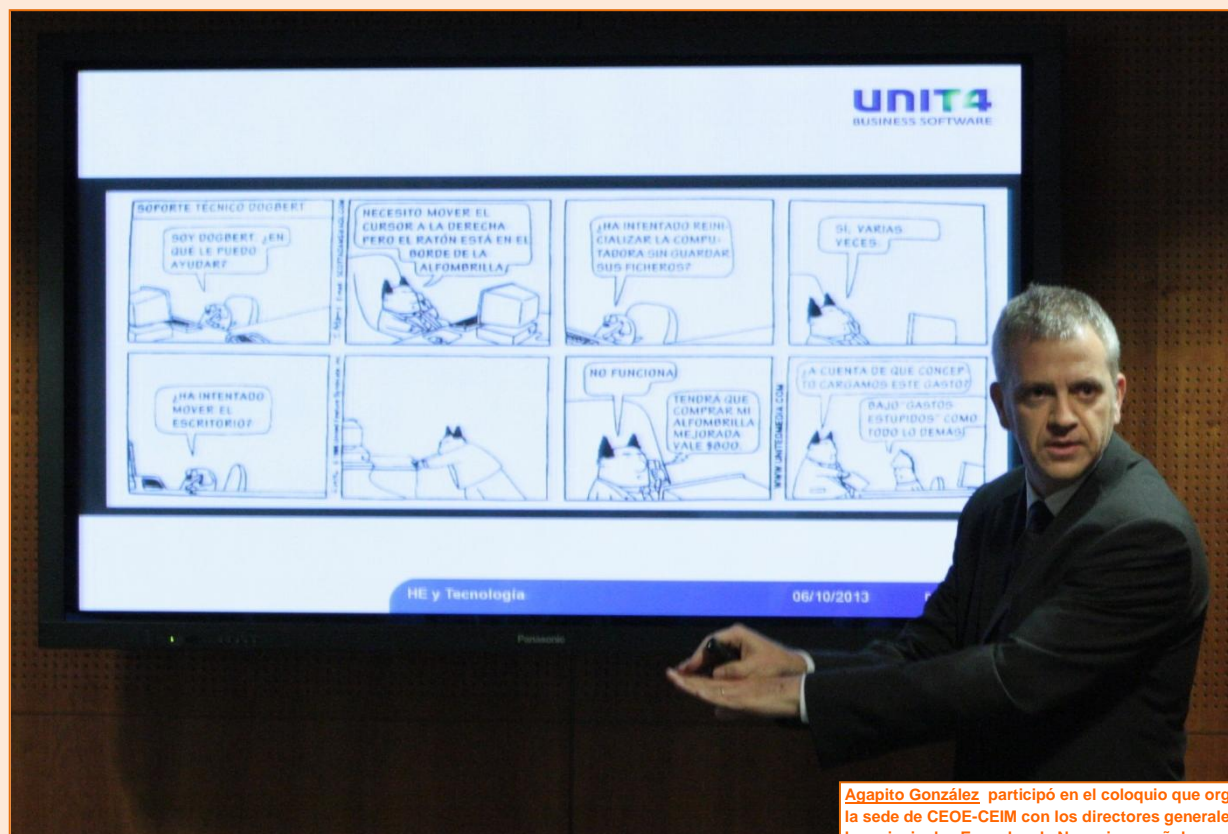


Lunes, 25 de Noviembre de 2013

Artículo de Agapito González, director de Unit4 Ibérica

Innovación tecnológica en las Escuelas de Negocio

La tecnología no es neutra para las empresas del siglo XXI. Acertar con la estrategia correcta en tecnología puede ser la diferencia entre perdurar o morir. Agapito González, director de Unit4 Ibérica, expuso en el encuentro promovido por ECOFIN sobre el futuro de las Escuelas de Negocio, la importancia que tiene la tecnología para el desarrollo y éxito de éstas.



Agapito González participó en el coloquio que organizó ECOFIN en la sede de CEOE-CEIM con los directores generales y gerentes de las principales Escuelas de Negocio españolas. Agapito González es el representante en el Global Comitee off Education para Iberia y Latam de UNIT 4.

HOY - CITA PARA DIRECTORES DE MARKETING Y CONTACT CENTER

No existen, pero deberían existir, cursos sobre decisiones tecnológicas para Directores Generales y Gerentes. Un Director General del siglo XXI debe tener una opinión de cómo algo de lo que tanto se habla como el 'cloud' puede afectar en positivo o negativo al desarrollo de su negocio y no dejar esa importante decisión de estrategia empresarial solamente a su equipo técnico.

Hace algunos días, el Ministro de Educación **José Ignacio Wert** visitaba China y animaba a algunos estudiantes de allí a realizar un programa de posgrado en España. La pregunta siguiente es: ¿qué infraestructura de captación tienen desplegadas las Escuelas de Negocio Españolas para que cuando llegue este estudiante chino a su casa pueda 'reservar' una plaza en una de nuestras escuelas? Este estudiante se conectará a Google y... ¿nos encontrará?, ¿tendrá información sobre viajes y estancia?, ¿tendrá claros los contenidos del curso?, ¿le quedará claro el valor diferencial de hacerlo con nosotros?

Unit4 ha ayudado a la **Harvard Law School** a crear esa infraestructura en base a un portal de registro y matriculación online con todos los ingredientes que ofrece la tecnología actual. El estudiante se puede ver en este proceso como un cliente potencial que tiene mucha oferta en el mundo donde elegir y que debemos captar.

Más allá del registro y la matriculación, todo el proceso comercial se engloba hoy en día en el concepto CRM (Customer Relationship Management), que comprende no sólo el proceso de captación, sino de toda la relación con el alumno hasta que incluso se enrola al final del proceso en las asociaciones de Alumni. El CRM es más que un tipo de software, es toda una filosofía nueva que tiene al alumno como eje de cualquiera de nuestras decisiones. En las empresas comerciales que trabajan en entornos altamente competitivos esto se ha llamado durante mucho tiempo 'Orientación a Cliente'.

Unit4 ha ayudado con su software y servicios de consultoría a muchos clientes a realizar esa transformación. Un ejemplo gráfico lo tenemos con la universidad **De Montford University**, de la que hay un interesante vídeo en YouTube. En el vídeo, entre muchas otras cosas dice que en las dos horas posteriores a enviar su primer emailing con la segmentación propuesta por CRM, recibieron suficientes inscripciones para completar uno de sus cursos desde cero.

“El CRM es toda una filosofía nueva que tiene al alumno como eje de cualquiera de nuestras decisiones”



Agapito González, Salvador Molina, presidente de ECOFIN, y Antonio Alonso, presidente de la Asociación Española de Escuelas de Negocio.

Los alumnos son la principal fuente de ingresos de las Universidades y Escuelas de Negocios, pero no la única. Unit4 ha desarrollado junto con las **Universidades de Oxford y Cambridge** un módulo de gestión económica de su actividad de Investigación (*Research*). Con este módulo es posible competir con cualquier empresa por proyectos de investigación y, por lo tanto, con los fondos asociados.

Para obtener esos fondos es necesaria que la documentación comercial generada para obtener la adjudicación esté al nivel de detalle y confiabilidad que pueda generar cualquier empresa especialista. Hay que contar con un detalle económico de costes e ingresos esperados, una gestión profesional en el proceso de propuesta (*Proposal Management*) y una visibilidad total acerca de cómo será el proyecto y el compromiso con los resultados esperados por el cliente.

Las nuevas tecnologías están posibilitando a Escuelas de Negocio con reducida capacidad de inversión a acceder a los sistemas más sofisticados para competir. Uno de los ejemplos más claros es el llamado **Shared Services**. Las infraestructuras de servicios compartidos permiten compartir inversiones entre varias Escuelas (infraestructuras, licencias de software, etc.) y aún así mantener su personalidad, su marca y sus aspectos diferenciales para competir.

Recientemente la **Universidad de Manchester** ha decidido confiar en la plataforma de *Servicios Compartidos* constituida por el **Centro de Computación de la London University (ULCC)**, basada en tecnología de Unit4. Para competir en el mundo global por los alumnos y recursos, esperamos ver casos de éxito como este también en nuestro país.



Sorpresa camaleónica ante un cartel de Unit4 al término del coloquio celebrado el día 6 de noviembre en CEOE-CEIM con la colaboración de la Asociación Española de Escuelas de Negocio (AEEN) y la organización de Foro ECOFIN.