

Gestión

Desde su puesta en marcha en 2001, el centro de investigación en gestión avanzada MIK, perteneciente a Mondragon Unibertsitatea, se ha convertido en un referente europeo debido, según explica su recién nombrado director, David Sánchez, a su cercanía a la empresa, modelo en el que seguirá profundizando como reto de su nuevo plan estratégico, que también contempla la internacionalización.

“MIK debe estar con sus clientes en el día a día”

David Sánchez, director de MIK

◆ Cecilia Morán

David Sánchez llegó al cargo hace dos meses, coincidiendo con la puesta en marcha de un nuevo plan estratégico que refleja el camino a seguir por MIK para los próximos cuatro años. Entre sus retos, destaca la construcción de un nuevo modelo de relación con sus clientes, más estrecho y colaborativo, que lleve a esta infraestructura a convertirse en colaborador de las empresas para identificar y resolver sus retos en el ámbito de la gestión.

P. ¿Cuáles son los retos que marca el nuevo plan estratégico de MIK?

R. El más importante es la construcción de un nuevo modelo de investigación y transferencia colaborativa. Nuestro futuro está en convertirnos en colaboradores de los clientes. Queremos estar muy cerca de ellos, establecer relaciones a medio y largo plazo, escucharles y proponerles cosas y participar con ellos de forma continua. El segundo viene dado por la internacionalización. Queremos dar un salto cualitativo hacia países emergentes donde vemos que hay oportunidades importantes no sólo para hacer

proyectos, sino también para aprender de las capacidades que hay allí. Y, en tercer lugar, queremos que las líneas de investigación sean más autónomas y tengan mayor capacidad de desarrollo. Pero, me gustaría reseñar que el reto más importante es el primero. Es fundamental y a ello vamos a dedicar gran parte de nuestra energía.

P. ¿Qué estrategia se va seguir para lograrlo?

R. Lo conseguiremos estando presentes en casa de los clientes, en el día a día de su organización para tener muy claras sus necesidades. De esta forma seremos aquello que no sólo le soluciona problemas, sino que le ayuda a identificarlos. Además ahondaremos en lo que ya hacemos, que es en la transferencia, en cambiar realmente la situación de la empresa. Tenemos que ayudar a nuestros clientes a ser más competitivos, a solucionar problemas y retos y a que, a su vez, ellos aporten más valor a sus clientes.

P. ¿Cuáles son actualmente las necesidades más acuciantes de las empresas en cuanto a gestión?

R. Vamos a abordar cuatro líneas de acción. Una de ellas sería el em-



“No sólo debemos solucionar problemas, sino también ayudar a identificarlos”

prendimiento, tanto el que deriva en la creación de nuevas empresas como el emprendimiento que surge de la cooperación empresarial, donde se generan nuevos mecanismos económicos. Otra de las líneas es la internacionalización, tanto en empresas en fase de salida al exterior como en las ya internacionalizadas, a las que tenemos muchas cosas que aportar en gestión de empresa multilocalizada, gestión cultural, del personal o del conocimiento. La tercera línea está relacionada con modelos de empresas socialmente responsables, algo que también viene dado por nuestro bagaje cooperativista. La cuarta línea es la deno-

minada empresa abierta, donde trabajamos temas como la innovación abierta; es decir, cómo una empresa puede innovar junto con sus clientes o cómo puede aprovecharse de todos los movimientos, comunidades y conocimientos dispersos en las redes para su propia innovación. Es una línea que está muy relacionada con el mundo digital, con tener una estrategia digital interesante y coherente.

P. Ha unido emprendimiento con cooperación empresarial, acciones básicas para superar la crisis

R. En el actual marco de competencia internacional, lo que demandan los grandes clientes no son soluciones parciales, sino la solución total del problema. Hay que presentar ofertas integrales y para ello es muy importante cooperar y generar empresas nuevas. En este mercado tan competitivo, las grandes oportunidades están ahí, en dar soluciones integrales a grandes proyectos.

Creando ecosistemas innovadores

MIK acaba de finalizar, junto a Ikerlan-IK4, Tecnalia y la UPV/EHU, el proyecto Open-Basque que, financiado por el Gobierno vasco a través del programa Etorrek, tiene como objetivo el desarrollo de un modelo para el fomento de la innovación abierta. “Este es un concepto interesante pero debe aterrizar en la actividad del día a día de las empresas. Para ello hemos realizado un estudio y desarrollado una metodología”, explica David Sánchez, director del centro de innovación en gestión avanzada. En este momento, dicha metodología está siendo aplicada en varias compañías como Euskaltel, Grupo Gureak, Eroski y OBE Hettich, que han probado y validado su aplicabilidad. Así pues, el modelo está preparado para su transmisión a otras organizaciones que quieran impulsar la innovación abierta a través de esta metodología, que pretende multiplicar las posibilidades de creación de valor superando el actual modelo de innovación endógeno por uno abierto y distribuido en red. Para ello, se han diseñado las herramientas, los mecanismos y los recursos necesarios para crear ecosistemas que multipliquen las posibilidades de creación de valor desde el punto de vista de la persona, la organización y el territorio. Este es uno de los proyectos que ha llevado a cabo MIK en los últimos meses y que ha permitido que este centro, con sede en la localidad guipuzcoana de Oñati, se haya convertido en referente en Europa, donde destaca la inexistencia de infraestructuras de innovación en gestión avanzada.

RSE

Fundación San Prudencio extiende las ayudas a sus 30.000 titulares

E.E.

La Fundación San Prudencio destinó el pasado año 2012 un total de 2,5 millones de euros a ayudas para más de 12.000 familias alavesas. Concretamente, las ayudas para la conciliación de la vida personal y laboral de familias con hijos menores, cifradas en 750.000 euros, y aquellas destinadas a afrontar gastos relacionados con la salud, por importe de 630.000 euros, fueron las partidas más importantes.

En el mismo ejercicio, la Fundación también contribuyó a sufragar otras necesidades, como la atención a personas dependientes (75.000 euros), ayuda a asociados en caso de viudedad (10.000 euros), contri-

bución a EPSV (35.000 euros), apoyo al empleo (70.000 euros), campañas de sensibilización y formación (45.000 euros), premios a las buenas prácticas en el ámbito familiar y laboral (34.000 euros) o contratación de diversos servicios socio-asistenciales (6.000 euros).

En 2013, el Plan Estratégico que la Fundación ha empezado a desplegar introducirá importantes cambios en el sistema de prestaciones sociales con el fin de extenderlo a la totalidad de los 30.000 titulares. Así, se crearán dos tipos de ayudas que se denominarán ‘nominativa’ y ‘complementaria’. La primera será una ayuda anual que corresponderá a todos los titulares que lo soliciten

con el simple requisito de pertenecer a La Fundación, mientras que la ‘complementaria’ se sufragará como hasta ahora, previa petición y para atender necesidades justificadas de los titulares o sus familias. Las necesidades cubiertas por esta última serán: situaciones especiales ligadas a salud y la educación, atención a dependientes, aportaciones a la EPSV, viudedad, etc.

Además, la Fundación se volcará en la atención a las necesidades en educación y salud, sobre todo en un momento de recortes como el actual, y apoyará a las familias en sus actividades de ocio, deporte y cultura, aspectos en los que el gasto está cayendo vertiginosamente.



Encuentro ‘Impulsando Pymes’ en Bilbao

El Palacio Euskalduna de Bilbao acogió una de las etapas del Road Show ‘Impulsando Pymes’, iniciativa apoyada por un conjunto de 24 empresas entre las que destacan Endesa, Philips, Sage, Correos o la Empresa Nacional de Innovación (ENISA), entre otras, y que durante los próximos seis meses recorrerá 12 capitales del Estado para promover el conocimiento de estrategias empresariales innovadoras entre las pymes. Las empresas participantes en la presentación de Bilbao plantearon estrategias en torno a cuatro pilares: Innovación, Internacionalización, Financiación y Eficiencia Energética.