



**Entrevista a**

**Alejandro Molina  
y Pilar G<sup>a</sup> Jauregui  
CEOs en**

[www.mejoracontinua.es](http://www.mejoracontinua.es)

**"En los mercados Internacionales los productos no se venden solos"**

Contar con empleados profesionales que sean capaces de desarrollar varias funciones a la vez ( por ejemplo, un profesional que sea capaz de preparar una presentación en varios idiomas, dar información comercial, a la vez que manejar un programa de contabilidad, es un caudal de valor añadido imprescindible para hacer una empresa competitiva.



**Ayer: 1 ejecutiva,  
4 telefonos**

**Hoy: 1 Profesional,  
10 especialidades**



“La empresa actual ha de disponer de colaboradores capaces de desempeñar más de un cometido para asegurar la rentabilidad de los puestos de trabajo” afirma Alejandro Molina (Socio Director de Mejora Continua, S.L.). “Esta polivalencia es posible. Para ello, la dirección ha de dar un paso al frente de forma decidida para desarrollar una política de formación permanente entre sus empleados”.

“La formación en el mundo de la empresa ha evolucionado mucho en éstas últimas décadas”, recuerda Pilar G<sup>a</sup> Jauregui (Project Manager y responsable de Calidad de Mejora Continua). “Empezamos impartiendo cursos en aularios propios en los años 80 y, actualmente, impartimos clases presenciales “in company” en toda España, para grupos reducidos , con contenidos hechos a medida y 100% bonificados”.

¿Qué ventajas tiene la formación presencial “in company”?

P.J.: Hace ya unos 15 años optamos por la formación presencial “in company” y por video conferencia porque hoy día los trabajadores no tienen tiempo para acudir a un centro de formación al término de su jornada laboral. Con la formación presencial “in company” y las "conference call" ganas en tiempo y en comodidad.



Además, la presencia física del formador en la empresa estimula el proceso de comunicación entre el docente y el participante, algo que es más difícil de lograr con la enseñanza a distancia u online.

¿Qué formación interesa más a las empresas españolas?

P.J.: Más del 50 por 100 de la formación que nos solicitan las empresas corresponde a cursos de idiomas. En España, en términos generales, el nivel de inglés de los mayores de 35 años sigue siendo muy limitado y constituye un freno importante a la hora de abrir nuevos mercados y conseguir nuevos clientes. **En los mercados internacionales los productos no se venden solos.** Hay que despertar el interés por nuestros productos y generar confianza en nuestros servicios y esto se logra negociando en inglés.



Aplicación de la PRL a Sectores

A.M.: Otro tipo de formación que nos solicitan a menudo es la relacionada con la Prevención de Riesgos Laborales. Los más frecuentes son los cursos de operadores de carretillas, grúas y primeros auxilios. No olvidemos que la normativa en la materia obliga a las empresas a formar a los trabajadores en prevención de riesgos siempre que utilicen máquinas susceptibles de provocar accidentes laborales.

Lo más importante es que cada euro que se destine a formación continua genere un valor añadido. Esto se logra, por ejemplo, diseñando acciones formativas que respondan a necesidades reales. Si un grupo de administrativos sólo necesita 12 horas de formación para adaptarse al nuevo Plan General Contable ¿qué sentido tiene planificar 24 horas?

Uno de nuestros clientes tenía un equipo de mantenimiento industrial de 8 personas cuyo nivel de conocimientos era muy dispar. Unos sabían mucho de electricidad, pero poco de calderas y fluidos térmicos. Otros, en cambio, sabían mucho de mecánica, pero nada de robótica. Al final de los cursos, conseguimos que todos lograrán tener un nivel similar de conocimientos en diferentes especialidades y el resultado no se hizo esperar: en seis meses ésta empresa consiguió reducir a la mitad sus gastos externos en mantenimiento industrial. Esta es una prueba concreta de cómo la formación puede reducir los costes y se puede aplicar a cualquier actividad. Está en nuestra mano hacerla posible.

