

Buscando una salida (primera parte)

Las empresas pasan momentos de ajustes. La capacitación también vive la incertidumbre y ambos sectores han puesto sus fichas buscando el trabajo conjunto. Solo el tiempo decidirá si las apuestas fueron acertadas.

Ignacio Almonacid

La Crisis económica ha calado hondo en gran parte de los mercados mundiales. En Chile se está haciendo sentir en forma leve, pero con mayor prontitud a la esperada. La amenaza del desempleo se hace presente en las empresas; existe una menor tasa de contratación, se reduce la inversión, contrayéndose así el consumo y los trabajadores pasan momentos de angustia e incluso algunos diarios ya hablan de recortes en los salarios.



Por eso, las empresas de capacitación y las empresas colocan todas sus apuestas en el desempeño de los trabajadores que aún se mantienen dentro de las organizaciones como así también en los emprendedores a fin de hacer frente a este temporal y salir airosos y con una mayor competitividad en los mercados.

Para las empresas consultadas resulta relevante tomar medidas y cambiar estrategias de planificación, orientadas todas a mejorar sus procesos productivos. El punto en común: capacitarse será vital, pero considerando una menor disponibilidad de los trabajadores y a velar por las necesidades reales de las organizaciones con el propósito de optimizar al máximo los dividendos de estos planes.

Este mismo reportaje, a raíz de la volatilidad de los mercados, ha permanecido en constante cambio y dilatado su publicación, pues aún resulta aventurado lanzar expectativas cuando en Chile recién comenzamos a saber de qué se trata esta recesión mundial y si realmente estamos "blindados" para ella. Lo cierto, es que mientras Chile está en el proceso de entablar medidas para evitar el desempleo y hacer frente a esta crisis global, el mundo ha entrado en procesos de recesión.

Meta 4: Los gerentes serán vitales en definir las necesidades de capacitación

Pedro Cortés, Gerente Comercial Meta4, realiza un análisis de la actual situación laboral: "Estamos hablando de una baja en la actividad. Por lo tanto las empresas van a ver efectivamente disminuidos los alcances de sus mercados. En esa línea es importante alinear los equipos de trabajo, y muchas veces las empresas van a reducir sus dotaciones de personal y por lo mismo se debe ser muy meticuloso para saber con quiénes se quedarán a enfrentar esta coyuntura"

Cortés, afirma que "aún queda lo más importante que es hacerse fuerte en la crisis, y resguardarse para asegurar la supervivencia de la compañía al momento. Y aquí entra la

capacitación, pues te sirve para alinear objetivos, definir las formas en que las personas se deben relacionar, profundizar el conocimiento y las labores que ellos desempeñan, su especialización en las mismas tareas en el área de producción y servicios, atención al clientes, etc.”

El Gerente de Meta4, empresa dedicada a la elaboración de consultorías en RRHH, comenta la importancia de los planes de capacitación en las instituciones, indicando que esto servirá para mejorar la productividad, pero para eso será fundamental el rol los gerentes en establecer las metas y objetivos, profundizando en “la necesidad de una cohesión y comprensión total de los objetivos por parte del equipos de trabajo”. De lo contrario, la tarea será infructuosa.

Acerca de los mitos sobre la capacitación en nuestro país, Cortés concluye que “hace tiempo que la capacitación se valoró como un medio que te permite cambiar la realidad del cómo se desenvuelve una compañía. Si tengo un a empresa que exporta a Chile, seguramente necesitare de personas que hablen inglés y probablemente en chino”.

Talento21: Desarrollar nuevos productos.

Talento21 lleva un crecimiento sostenido de sus actividades en el plano de la capacitación, y gracias al desarrollo de sus plataformas digitales ha logrado entrar en un nicho de mercado cada vez más exigente, dinámico y competitivo, adaptándose a las necesidades de la empresas (de sus clientes) mediante servicios de capacitación y consultoría, en la tradición de crear cursos abiertos y también cerrados para cada cliente en particular y dirigidos a todos aquellos profesionales y trabajadores que deseen un mayor conocimiento, actualización y profundización de sus competencias.

Enrique Gallardo, Gerente General, es enfático en señalar y considerar que la demanda por talleres y cursos de capacitación aumentará y que los requerimientos en estas materias será cada vez mayor, por lo tanto es necesario convertirse en socios estratégicos de nuestros clientes visualizando sus oportunidades y acompañándolos en sus nuevos desafíos.

En el caso de esta organización, la apuesta irá por el lado de las consultorías y el desarrollo de nuevos productos: “estamos conscientes que la crisis económica será un desafío y una tarea que nosotros debemos enfrentar en forma dinámica, pues quienes la superen tendrán la oportunidad de ser actores importantes en el mercado de la capacitación”. Al respecto, Gallardo anunció el mejoramiento de sus plataformas de servicio y el desarrollo de un sistema de E-Learning que será utilizado en primera instancia como apoyo a los sistemas presenciales, lo que permitirá un control, complemento y seguimiento óptimo de las tareas de capacitación.

Finalmente, destaca que “no porque en Chile tengamos un sistema de subsidio a la capacitación nosotros debemos estar tranquilos. Cada vez las empresas demandan un mejor servicio a las empresas consultoras y esto radica en la personalización de las necesidades de desarrollo y un ajuste a las nuevas realidades que enfrentamos”.

IO Group: La crisis no es excusa para no capacitarse.

IO Group lleva diez años en el mercado. La empresa es de origen canadiense y en Latinoamérica ha enfocado su mercado tanto en Chile como Perú. Ali Najarali, director ejecutivo de IO Group, enfatiza que las empresas de capacitación y el perfeccionamiento como concepto resultan inmunes a la crisis, argumentando que un déficit financiero no es excusa para no capacitar, debido principalmente a la subvención estatal por parte de Sence y la conciencia que nuestro país esta comenzando a adquirir respecto a la importancia de la educación continua.

Sus líneas de negocio son 3: E-learning, comunicación corporativa y desarrollo de RRHH. Poseen 60 clientes en Chile donde destaca el sector bancario y el retail, las que ellos consideran están dentro de las 100 organizaciones más importantes. Su interés en este tipo de compañías radica en la capacidad que poseen en hacer frente a una alta demanda de funcionarios dispersos en distintas zonas geográficas.

Para este año, sus principales objetivos están en mejorar los procesos internos de las empresas, destacando que para ellos, el servicio integral que prestan, sumado esto a un sistema de e-learning personalizado y lúdico serán un factor de relevancia a la hora de mantener sus clientes y potenciar a nuevos actores.

¿Y en qué posición se encuentran las empresas? Este será el desafío de la segunda entrega de este reportaje, donde se verá la realidad de las corporaciones y cómo éstas se enfrentan a este adverso panorama.
