

*“Per donar millor
resposta a la demanda
de les nostres empreses
cal definir els projectes
d'escoles de negocis
que la societat demana
i això, potser, s'hauria
de coordinar amb
el sistema de titulacions
públiques, per tal
d'evitar emmirallaments
que no són desitjables
en cap sistema
formatiu que es pretén
eficient i eficaç”*

És indubtable que després del procés de creixement experimentat entre els anys vuitanta i noranta, a hores d'ara, les escoles de negocis (expressió d'origen anglosaxó, a partir del terme Business School) s'han consolidat com a factor diferenciador quant als gestors i directius de les nostres empreses. Més enllà de la formació universitària (segons un informe de la Confederació Espanyola d'Organitzacions Empresariales, CEOE, el 75% dels directius tenen formació universitària i d'ells el 43% en l'àrea econòmica i empresarial), les dades revelen que més d'un 35% dels directius té, addicionalment, algun estudi d'especialització posterior dels quals els MBA, màsters en gestió i administració d'empresa representen un 40%.

La realitat de l'oferta de negocis, però, es fragmenta en dues grans alternatives. D'una banda, una oferta homologable als referents internacionals capdavanters en gestió d'empresa i competències directives, amb dos referents clars a Barcelona, com són IESE i ESADE, i altres a Madrid, com l'Instituto de Empresa, que brinden una oferta contrastada i reconeguda pel mercat mateix, fruit d'una llarga tradició. I d'altra banda, molt més dispers, hi ha tot un ventall d'escoles i centres de formació d'empresa que tenen com a repte obrir-se lloc en un mercat on, per l'elevat preu del producte ofertat, hi ha un criteri selectiu elitista.

Definir nous models

Davant aquesta realitat dual i fragmentada en l'oferta, al nostre país ja es detecten alguns moviments orientats a la creació de sinergies entre diversos centres de formació d'empresa. Tant l'especialització com la definició del projecte d'escola de negocis que es vol resultaran fonamentals en el futur més immediat. I és que, ací també la moda i la novetat hi representen un paper important. Perquè, a més a més dels programes generalistes, que es mantenen en el temps, a hores d'ara han tingut un èxit significatiu cursos més especialitzats, com els de gestió de la qualitat, tot i que ja no són l'àrea formativa que recull el major interès per als anys vinents. Des de l'òptica empresarial, la possibilitat que l'oferta d'escoles de negocis es defineixca mitjançant l'especialització sembla que es valora positivament, i no és estrany si tenim en compte que territoris tan dinàmics com ara el País Valencià i les Illes Balears o bé tenen només una oferta dispersa en formació per a directius d'empresa o bé les iniciatives per consolidar una eina formativa de primer nivell encara no han reeixit.

Potser entre iniciatives com l'Institut Balear de Direcció Empresarial, de la dècada dels setanta, i la recentment creada Escola de Formació Empresarial del Mediterrani, al País Valencià, hi ha tota una evolució del món de l'empresa —cada vegada més complex i global— que exigeix una oferta formativa complementària de les tradicionals i bàsiques titulacions universitàries. Però per a donar la millor resposta a aquesta demanda de les nostres empreses, cal definir els models formatius, els projectes d'escoles de negocis que la societat demana... i això, potser, s'hauria de coordinar amb el sistema de titulacions públiques, per tal d'evitar emmirallaments que de vegades l'elitisme provoca i que no són desitjables en cap sistema formatiu que es pretén eficient i eficaç.

Coordinació: Bàrbara Amorós

Assessors editorials: Pere Anrubia, Jordi Cuenca

Col·laboradors: Tina Bagué, Anna Burjalés, Alexandre Carbó, Joan Celià, Martí Crespo, Joan Esculies, Rafa Gil, Rosanna Melià, Pep Minuesa, Jordi Play i Pere Puig.