

ESPECIALIZACIONES NICHOS

Los postgrado más buscados por los ejecutivos peruanos

Según un estudio de las consultoras Global Research Marketing (GRM) y Phutura Ejecutivo, los programas Planeamiento Estratégico, Finanzas y Gestión Humana son las especialidades en la que la mayoría de profesionales busca perfeccionarse.

En los últimos años los postgrados se han convertido en una necesidad para aquellos profesionales que buscan actualizar conocimientos, adquirir nuevas competencias y fortalecer su posicionamiento. Por eso es necesario tener referenciadas las especialidades nicho preferidas por los ejecutivos peruanos y determinar cuáles son los programas más buscados. En ese contexto, las consultoras Global Research Marketing (GRM) y Phutura Ejecutivo realizaron –en junio del 2017– un estudio sobre maestrías más demandadas, que contó con una muestra de 883 casos, de los cuales el 36.6% de los encuestados pertenecen a la alta gerencia, 29.8% a la gerencia media, 23.8% a una jefatura y 9.9% a la capa de analistas.

PLANES PREFERIDOS

En el estudio se pudo determinar que programas como Planeamiento Estratégico, Finanzas y Gestión Humana son las especialidades en los que la mayoría de profesionales les gustaría perfeccionarse. Según Giovannie Escribens, docente del MBA de la Universidad de Lima, estamos en un entorno altamente competitivo, en el que las empresas locales compiten con organizaciones con presencia regional y hasta de alcance mundial, por lo que se deben enfocar esfuerzos y canalizar recursos o presupuestos limitados para lograr los objetivos en aquellos mercados en los que se compete. Por ello, las compañías necesitan tener estrategias y planes comerciales para levantar fondos financieros del mercado

“EN UN ENTORNO ALTAMENTE COMPETITIVO LAS EMPRESAS DEBEN ENFOCAR ESFUERZOS Y CANALIZAR RECURSOS PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS EN AQUELLOS MERCADOS EN LOS QUE COMPITE”

de capitales, pero también necesitan mejorar continuamente la productividad y los costos, y para lograrlo necesitan administrar el talento de forma óptima.

Para Guillermo Quiroga, director de la Escuela de Postgrado de la UPC, desarrollar estrategias innovadoras es clave, pues se parte de un tipo de pensamiento que debe conjugar el análisis con la creatividad. En ese sentido, el planeamiento estratégico es una disciplina que brinda alternativas nuevas para enfrentar los desafíos de la competencia o del mercado. Así mismo, la gestión del capital humano es vital en una organización, pues el talento humano se ha convertido en la ventaja competitiva de las empresas. Finalmente, sostiene Quiroga, sean años buenos o complicados, tener finanzas sólidas resulta vital para operar cualquier organización. Además, con la disrupción de las nuevas tecnologías en las finanzas, es mejor estar actualizado, ya que cada día surgen herramientas tecnológicas para complementar esta labor.

Por su parte, Rodolfo Cremer, vicerrector académico y director de la Escuela de Postgrados de la Universidad Privada del Norte

(UPN), señala que dentro de los programas más buscados por ejecutivos peruanos existen dos mercados. El clásico, que busca un MBA, oferta ya madura y que cuenta con un portafolio interesante de maestrías en administración nacionales e internacionales. Y está el mercado que busca programas cortos pero muy especializados. Estos últimos, de mayor crecimiento, pueden ser cursos, certificaciones y diplomados especializados en temas muy específicos. Dentro de este segmento las especializaciones más buscadas en Recursos Humanos, para el diseño, la medición y la gestión del clima laboral, liderazgo y coaching y procesos de selección. En el área de Marketing están los programas de marketing digital, diseño y gestión de la experiencia del cliente, gestión de servicios y fidelización. En los temas que tienen que ver con operaciones destacan los programas de Supply Chain Management, diseño de cadenas de distribución, gestión y control de la calidad. En temas financieros, las especializaciones en base a costos, gestión y diseño de proyectos, riesgo financiero, optimización del flujo de caja y, por supuesto, hay temas transversales, como Innovación y DesignThinking, ética y sistemas anticorrupción, transformación digital y los temas clásicos de planificación estratégica.

PROGRAMAS AL DETALLE

El representante de la Universidad de Lima señala que el programa de Planeamiento Estratégico, que según el estudio de GRM y Phutura Ejecutivo cuenta con el 34.9% de preferencia,



El estudio de GRM y Phutura Ejecutivo señala que Liderazgo (19.4%), Marketing (18.6%) e Innovación Tecnológica (15.5%) son otras de las especialidades en la que los ejecutivos peruanos desean perfeccionarse.

consiste en integrar dentro de una organización una serie de acciones de múltiples áreas en un tiempo determinado, que permitan cumplir con los objetivos trazados. En ese sentido, Quiroga afirma que esta especialidad responde a dos preguntas fundamentales que todo directivo debe hacerse: ¿dónde quiero competir? y ¿cómo quiero hacerlo? La primera nos ayuda a detectar las oportunidades y elegir bien los sectores o industrias donde operar. Respecto a la decisión de cómo competir, el ejecutivo deberá mirar hacia el interior de la empresa y cuestionar sobre cómo se hacen las cosas y si hay posibilidades de hacerlas diferentes. La planificación estratégica, afirma Cremer, es una actividad para determinar un horizonte y una dirección, y poder recorrer un camino organizado.

En el caso de la especialización en Finanzas, que alcanza un preferencia del 28.8%, Escribens señala que estos programas ofrecen la capacidad de analizar un problema u oportunidad para convertirlo en una propuesta de negocio o solución bajo un enfoque integral. Es decir, considera las diferentes áreas y variables que una empresa requiere para ser exitosa. Un mal manejo, un errado sistema de costeo o una mala planificación, pueden llevar una empresa a la quiebra, a pesar de que opere altos niveles de ventas y aceptación del público. Por eso, asegura el vocero de la UPN, comprender y gestionar adecuadamente los recursos financieros (el flujo de caja, los riesgos, la capacidad y niveles de endeudamiento de las compañías), así como escoger las fuentes correctas para financiarse, son factores fundamentales para asegurar la salud de las empresas y su supervivencia.

La Gestión Humana, especialidad que obtiene un 20% de preferencia por parte de los ejecutivos peruanos, permite que las empresas puedan contar con profesionales que, además de manejar el negocio, sepan gestionar a las personas. Para eso, varios programas han incorporado novedosos conceptos como la comunicación eficaz, el coaching y el mentoring, la inteligencia emocional y la selección, gestión y retención de los high potential. Finalmente, se está profundizando en el manejo de los procesos de selección y reclutamiento en redes sociales y la retención de colaboradores, a través de las líneas de crecimiento, formación y entrenamiento de carrera para el personal en la organización, así como los sistemas de compensación y remuneración. ■