



## CONVOCATORIA DE AYUDAS A PROYECTOS DE INNOVACIÓN Y MEJORA DOCENTE 2017-2018

### MEMORIA FINAL

**PROYECTO ID2017/095:** “Plan Estratégico de Promoción y Visibilidad de los Títulos y Servicios Empresariales ofertados por IME Business School para la mejora del Entorno Económico y Social”

**COORDINADOR:** Jesús Galende del Canto.

**MIEMBRO EQUIPO DE TRABAJO:** Julio Pindado García, Fernando Vicente Amores, Ignacio Requejo Puerto, Lucía Muñoz Pascual, Ricardo Dávila Hidalgo.

### PRESENTACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Se trata de una propuesta de proyecto de innovación enmarcada en la sexta acción de la convocatoria, destinada concretamente a contribuir a la mejora de la organización docente de un instituto de investigación, el Instituto Multidisciplinar de Empresa (IME), creado para la transferencia de conocimiento, investigación y la prestación de servicios al mundo empresarial. Dentro de él se encuentra IME Business School, la Escuela de Negocios de la Universidad de Salamanca.

IME Business School cuenta con un amplio abanico de actividades formativas adaptadas al perfil y las necesidades de nuestra sociedad. La Escuela de Negocios cuenta con numerosos programas formativos para cubrir las necesidades de las empresas. IME Business School articula su amplia oferta formativa en diferentes niveles según el perfil del candidato, diseñándose así programas específicos para alumnos recién graduados adaptados a una función empresarial o sector de actividad (Máster en Dirección de Empresas MBA, MBA en Dirección de Empresas Familiares, MBA en Dirección de Empresas Agroalimentarias, Global MBA, Máster en Marketing Digital), programas formativos para profesionales que ya tiene varios años de experiencia en su sector y quieren renovar sus conocimientos y adquirir nuevas competencias y capacidades (Executive MBA, Executive Máster en Gestión de Empresas Agroalimentarias), programas desarrollados para altos directivos (Programa de Desarrollo Directivo), formación “In Company” (como Havas, Leclerc o Vitartis) o incluso programas cien por cien adaptados a empresas y empresarios que tienen altos



conocimientos del mundo de la empresa porque llevan años dirigiendo la suya propia pero que, en ocasiones, nunca tuvieron la oportunidad de acceder al mundo universitario (Programa Integral de Gestión Empresarial, Programa Integral de Gestión de Empresas Agroalimentarias).

El mercado laboral actual demanda cada vez unos perfiles profesionales más adaptados a las necesidades específicas de cada empresa pero que, de manera simultánea, tengan una serie de destrezas y competencias genéricas y multidisciplinares que les capacite para afrontar nuestros actuales entornos dinámicos y cambiantes. Para ello, las titulaciones de grado hacen una muy necesaria labor inicial, pero quizás hacen falta otras titulaciones complementarias que ofrezcan competencias y habilidades progresivamente más aplicadas a nuestro mercado laboral y a la solución de los problemas sociales, pudiendo con ello atender las necesidades que el entorno económico y social demanda.

Para dar solución a estas y otras cuestiones existentes en la sociedad de hoy en día, y de la mano del Instituto Multidisciplinar de Empresa (IME), nació IME Business School. Esta Escuela ha permitido formalizar e impulsar la formación en postgrado en empresa a todos los niveles directivos: nivel junior, mandos intermedios y altos directivos. Su base de actuación se centra en las personas como principales motores empresariales y, en consecuencia, de la economía y, más allá aún, de la sociedad. Para ello mantiene un continuo contacto con la realidad empresarial, apoyando y dando solución a los diferentes problemas del día a día en la empresa.

Con el presente proyecto se pretende proporcionar una mayor repercusión y visibilidad a las diferentes acciones de IME Business School, lanzando también nuevas líneas de actuación en función de las diferentes oportunidades y amenazas detectadas en el entorno y potenciando, al mismo tiempo, los vínculos entre el mundo académico y empresarial, tan distantes a veces pero a su vez tan necesitados el uno del otro.

## **EQUIPO Y METODOLOGÍA DE TRABAJO**

El proyecto ha sido desarrollado por el Dr. Jesús Galende del Canto (Catedrático de Universidad y actual Decano de la Facultad de Economía y Empresa), como coordinador del proyecto, con el apoyo de un excelente equipo de trabajo: Dr. Julio Pindado García (Catedrático de Universidad y actual Director del Instituto Multidisciplinar de Empresa, IME), Dr. Fernando Vicente Amores (Profesor Titular de Universidad y actual Subdirector de IME Business School), Dr. Ignacio Requejo Puerto (Profesor Ayudante Doctor y Miembro del IME), Dra. Lucía Muñoz Pascual (Profesora Asociada y Miembro del IME) y D. Ricardo Dávila Hidalgo (Profesor Asociado y Responsable de Operaciones del IME).



Se trata de un equipo con una dilatada experiencia docente en diferentes grados, postgrados y programas formativos de la Facultad de Economía y Empresa, de IME Business School y de otros centros nacionales e internacionales, habiendo sido calificados varios de sus componentes en las últimas convocatorias del programa Docentia-Usal como excelentes en su desempeño docente.

Asimismo, poseen amplia experiencia previa en materia de promoción e innovación docente, habiendo participado activamente como coordinadores o componentes del equipo en numerosos proyectos de innovación docente durante sucesivas convocatorias desde el año 2011 hasta la actualidad, alguno de los cuales fue también a nivel institucional para la promoción y mejora de títulos en diferentes centros universitarios y no universitarios. Como resultado, han realizado diversas contribuciones docentes en forma de publicaciones y congresos docentes nacionales e internacionales y han sido formadores en diferentes cursos de formación docente. Asimismo, entre los miembros del equipo se encuentran dos miembros del equipo evaluador de los proyectos de mejora e innovación docente de la Universidad de Salamanca.

Los componentes del equipo de trabajo, junto con otros profesores y colaboradores del Instituto Multidisciplinar de Empresa (IME), han trabajado unidos durante estos últimos meses para promocionar dentro del entorno académico y empresarial los títulos y actividades ofertadas, con el fin último de mejorar nuestro entorno económico y social.

Para ello se han realizado múltiples jornadas, seminarios y actos académicos y empresariales y se han manejado índices de matriculación en las diferentes titulaciones, cuestionarios de satisfacción por parte de alumnos y profesorado, seguimiento de la empleabilidad de los antiguos alumnos, análisis de la evolución de las empresas colaboradoras con el IME y, en general, la pulsación directa y cualitativa de la opinión de los diversos agentes implicados en IME Business School sobre nuestras diferentes actividades.

Gracias al proyecto ha sido posible efectuar una primera reordenación y, con ello, ampliación de las actividades desarrolladas en IME Business School, dando un sentido común a todas ellas y agrupándolas, tal y como se detalla a continuación, en cinco grandes ejes de actuación: alumnos, antiguos alumnos, profesorado, empresas y sociedad. Se trata de algo no realizado hasta la fecha, por lo que el documento que se presenta hay que entenderlo como una propuesta preliminar, que deberá ser depurada en sucesivas fechas, dada su indudable utilidad.

## NÚCLEO DEL PLAN ESTRATÉGICO

Se trata de definir el propósito de IME Business School y de lo que quiere ser en el futuro. Para ello resulta muy útil determinar su misión, su visión y unos valores en los que apoyarse.

La misión debe expresar el propósito de IME Business School que, de manera resumida, se articula en torno a la mejora de su entorno económico y social. Se trata del fin último de la Escuela de Negocios: La mejora de su entorno. Sin embargo, el entorno está compuesto por empresas, grandes generadoras de riqueza, que permiten realmente llegar a ese desarrollo económico que, bajo las condiciones adecuadas, será también un desarrollo social. Por ello, IME Business School actúa sobre las empresas, modernizándolas y mejorando su competitividad. Pero las empresas se encuentran constituidas por personas, por lo que IME Business School actúa directamente sobre las personas efectuando, más que un proceso de formación, un proceso de transformación sobre ellas, en sus conocimientos, sus habilidades, sus valores y la gestión de sus emociones, capacitándolas intelectual y emocionalmente para afrontar los retos en la empresa y la sociedad.

La visión es el proyecto de futuro de IME Business School, es decir, a dónde pretende llegar. Se encuentra formada por sus aspiraciones y rasgos distintivos respecto a otras escuelas de negocio, marcando la diferencia entre la situación actual y la deseada. En este sentido, IME Business School pretende ser la escuela de referencia reconocida por su excelencia docente y por su integración social. Es por ello por lo que IME Business School orienta todas sus actuaciones a seguir siendo, de manera simultánea, una escuela pública y de calidad. De carácter público, porque pretende la integración de todo el alumnado no en función de sus disponibilidades económicas sino de su talento. De calidad, porque ofrece una formación de vanguardia, aplicada y totalmente comprometida con su entorno.

Los valores marcan las creencias en las que se basa el comportamiento de IME Business School y las relaciones entre los diversos agentes implicados, ya sean alumnos, antiguos alumnos, profesorado, empresas y otros agentes sociales. Se traducen en la confianza, como base de todas las relaciones, la cooperación entre todos ellos, la igualdad de oportunidades entre todos los participantes, el desarrollo y compromiso con el entorno y la responsabilidad y sostenibilidad en todas las actuaciones desarrolladas.

Para materializar la misión y la visión (y por supuesto los valores), resulta necesario definir unas áreas estratégicas de actuación que deben incluir también sus correspondientes objetivos. Con el fin de compatibilizar áreas y objetivos a la vez, se ha decidido acotarlas en función de los principales agentes implicados, definiéndose las siguientes áreas estratégicas:

- Área Estratégica 1: Los alumnos. Son el cuerpo y el alma de las empresas y con ello las piezas más importantes para cualquier desarrollo económico sostenible. Son la fuerza laboral futura (o presente, según el programa) con la que el sector económico y empresarial puede mejorar continuamente. De esta forma, para que las empresas puedan contar con equipos humanos de alto rendimiento, IME Business School se compromete a formar, guiar, orientar y acompañar a cada alumno que ingresa en la escuela para que su proceso de transformación sea el más óptimo posible.
- Área Estratégica 2: Los antiguos alumnos. Se trata de la lógica prolongación de la anterior área estratégica. Si importantes son los alumnos actuales, igual lo son los antiguos alumnos, que forman la fuerza laboral presente de las empresas y que precisan de mecanismos de integración, adaptación y actualización permanente en su trabajo. Para que se produzca una transformación real de su entorno, IME Business School se compromete a mantener el contacto y guiar, si es necesario, a sus alumnos durante todo su desarrollo profesional y personal.
- Área Estratégica 3: El profesorado. Se trata de las personas responsables de esta transformación. Deben transmitir conocimientos, habilidades, valores y gestión de las emociones, de manera combinada. A veces es necesario un punto de vista más académico y otras más empresarial. Y a veces ambos a la vez. Para cumplir con los principios de rigor y relevancia necesarios en todo proceso formativo, IME Business School se compromete a combinar de manera ágil profesores universitarios y profesionales de la empresa, con un adecuado reparto de las labores de coordinación y de formación propiamente dicha.
- Área Estratégica 4: Las empresas. Son el motor de la economía, los principales agentes implicados en el desarrollo económico de un sector, de una región y de un país. Por ello, IME Business School se compromete a capacitar, dotar y solucionar todo tipo de carencias y problemas que puedan tener para su correcto funcionamiento no sólo en formación, sino también proporcionando los servicios complementarios que sean necesarios (como labores de consultoría y asesoría).
- Área Estratégica 5: La sociedad. Nada de lo anterior tiene sentido sin una mejora real de la sociedad en que nos situamos. Se trata de contribuir a su desarrollo económico a través de la creación de valor por las empresas. Se trata de la base fundamental para el desarrollo social, como lo demuestra el hecho de que las sociedades más avanzadas económicamente hablando lo son también en materia social. IME Business School se compromete a que ambos desarrollos vayan de la mano, comenzando con su propia actividad sin ánimo de lucro como entidad pública que es.

Los objetivos marcados por las cinco áreas estratégicas se van a desarrollar en torno a una serie de líneas estratégicas, que a su vez comprenden una serie de actividades y acciones concretas llevadas a cabo para conseguir los objetivos.

## DESARROLLO DEL ÁREA ESTRATÉGICA 1: LOS ALUMNOS

Las líneas estratégicas definidas para los alumnos se centran en la captación del mejor alumnado para IME Business School ya que, como es sabido, con buena materia prima es más fácil elaborar un buen producto. Para ello resulta necesario no sólo formar, sino también informar sobre las posibilidades que abre la escuela, como paso previo imprescindible para la captación del talento. Por ello, todas las acciones de visibilidad son realmente importantes. Asimismo, resulta necesario potenciar su empleabilidad, proporcionando una formación totalmente próxima y cercana al mundo empresarial en el que se va a integrar o está ya integrado, caso de los programas de nivel executive y directivo. Se tratan de acciones que van encaminadas a su desarrollo profesional y también personal, ya que en la sociedad actual ambos aspectos se encuentran íntimamente entrelazados.

Las principales actividades y acciones a llevar a cabo en esta línea estratégica son las siguientes:

- 1.1. Organización del Día del Alumno IME. Con motivo de la graduación de las diferentes titulaciones se organiza un acto conjunto a finales de Junio que sirve como pretexto para celebrar un foro de reunión no sólo entre los propios alumnos, sino también con los antiguos alumnos, el profesorado, las empresas y los agentes sociales.
- 1.2. Organización de la Feria Emplea Talento IME. Se trata de una feria organizada anualmente en el mes de Junio en la que se presentan directamente a los alumnos recién graduados, o próximos a estarlo, las actividades realizadas por la escuela, las principales becas ofrecidas por las empresas (y presentadas por ellas) y las experiencias de los antiguos alumnos, hoy directivos en importantes entidades. La asistencia es cada vez más numerosa por parte de los estudiantes, siendo también una primera toma de contacto con la realidad empresarial más cercana. Les abre un sinfín de posibilidades en entidades de Salamanca, Valladolid, Madrid, Zamora, Ávila, Segovia, Burgos o Cáceres, entre muchas otras, aunque los lugares de trabajo se localizan en todo el mundo, incluidos lugares tan lejanos como China, Japón o Australia.
- 1.3. Realización de actividades presenciales en los diferentes centros universitarios con grados más afines al mundo de la empresa. Se participa en distintas ferias universitarias de postgrado y también se realizan visitas directas a los diversos

centros, ya sea en sus actos de graduación u ofreciendo seminarios o jornadas específicas y adaptadas a sus necesidades. La presencia es ya constante no es sólo en las facultades más cercanas a las Ciencias Sociales, como Economía y Empresa, la propia Ciencias Sociales o Derecho, que efectivamente son fundamentales, sino también en otras como Psicología, Traducción y Documentación, Ciencias, Biología o Ciencias Agrarias y Ambientales, estas dos últimas con importantes posibilidades en el mundo agroalimentario.

Adicionalmente, también tienen impacto sobre esta área estratégica las siguientes actividades y acciones, asociadas principalmente a otras áreas:

- Día de la Empresa IME.
- Congreso IME.
- Jornadas y Seminarios IME.
- Jornadas y Seminarios Sociales.
- Campañas Web, Redes Sociales y Otros Medios.

## DESARROLLO DEL ÁREA ESTRATÉGICA 2: LOS ANTIGUOS ALUMNOS

Las líneas estratégicas a aplicar sobre los antiguos alumnos se centran en seguir potenciando su desarrollo profesional y personal. Para ello resulta necesario mantener los vínculos con la escuela mediante una continua proximidad, promoviendo una gran red de contactos entre todos ellos y con el profesorado y las empresas. También son necesarias actividades puntuales de apoyo, para potenciar de manera periódica esa proximidad. En el entorno tan dinámico y cambiante en que nos encontramos, los antiguos alumnos serán, indudablemente, nuevos alumnos sucesivamente en los diversos programas executive y directivo, así como en programas de formación puntuales que pueden ser creados. Por lo tanto, son un activo muy importante que hay que cuidar.

Las actividades y acciones a llevar a cabo en esta línea estratégica son las siguientes:

- 2.1. Organización del Congreso IME. A celebrar a finales del mes de Junio, se trata de una cita anual que sirve de encuentro entre los antiguos alumnos y los alumnos actuales, comprendiendo la presentación de proyectos por parte de los alumnos actuales, la transmisión de experiencias profesionales por parte del profesorado o la visita a distintas empresas, aparte de otras actividades de tipo más lúdico y recreativo. Una buena ocasión para estrechar lazos entra la Comunidad IME.
- 2.2. Organización de Jornadas y Seminarios IME dirigidos a los antiguos alumnos. Periódicamente se abren una serie de Seminarios de Contacto Empresarial a la participación gratuita de antiguos alumnos o se organizan actividades

específicamente diseñadas para ellos, como la recientemente celebrada Jornada de “Transformación Digital”, con gran éxito de participación.

- 2.3. Participación en las actividades organizadas por Alumni. Salamanca es puntera en el dinamismo de su asociación de antiguos alumnos, que también engloba a importantes profesionales muy bien posicionados en el mundo empresarial. Es una buena vía para desarrollar diversas áreas estratégicas, aunque lógicamente la más importante es su utilidad para mantener el contacto con los antiguos alumnos del IME. Se celebran importantes jornadas y seminarios en todo el mundo, siendo especialmente activo el capítulo de Salamanca y el de Madrid. Es de destacar el Encuentro del VIII Centenario celebrado el pasado 25 y 26 de Mayo.

Adicionalmente, también tienen impacto sobre esta área estratégica las siguientes actividades y acciones, asociadas principalmente a otras áreas:

- Día de la Empresa IME.
- Día del Alumno IME.
- Club Networking Empresarial IME.
- Feria Emplea Talento IME.
- Jornadas y Seminarios Sociales.
- Jornada Método del Caso.
- Jornada Mentoring IME.
- Campañas Web, Redes Sociales y Otros Medios.
- Foros Empresariales.

## DESARROLLO DEL ÁREA ESTRATÉGICA 3: EL PROFESORADO

Las líneas estratégicas cuyo eje de actuación es el profesorado se centran, en primer lugar, en el desarrollo de la capacitación necesaria para participar en programas formativos de calidad como caracterizan a IME Business School. Si se trata de profesores académicos, resulta necesario potenciar la relevancia de sus contenidos para que sea posible su aplicación práctica e inmediata en el mundo empresarial. Si se trata de profesionales provenientes de la empresa, lo que resulta necesario potenciar es la rigurosidad en la transmisión de esos contenidos hacia los participantes en los programas formativos. En segundo lugar, no sólo se trata de aptitud sino también de actitud, por lo que otra línea estratégica se centra en que el profesorado desarrolle un sentimiento de pertenencia a lo que es el proyecto de IME Business School, sintiéndolo como un proyecto propio. Para ello lo primero es dar visibilidad entre la comunidad universitaria y empresarial de todas las actividades de la escuela, con el fin de posteriormente enganchar y conseguir adhesiones al



proyecto. En este sentido, todas las acciones de contacto entre el mundo académico y empresarial son fundamentales, al conseguir que los primeros perciban un mayor sentido práctico su actividad y que los segundos vean reconocidas sus aportaciones dentro del siempre atractivo entorno universitario.

Las actividades y acciones a llevar a cabo en esta línea estratégica son las siguientes:

- 3.1. Organización de la Jornada Método del Caso. Con el fin de promover una adecuada utilización de metodología en los programas de formación de IME Business School, se organizan periódicamente estas jornadas, dirigidas a profesorado tanto académico como proveniente del mundo empresarial, con el fin de reflexionar cómo se debe enseñar con casos, aprender con casos y escribir casos.
- 3.2. Organización de la Jornada Mentoring IME. Uno de los puntos fuertes de los programas de formación es la figura del mentor que ayuda y guía a los alumnos durante su proceso de aprendizaje. Esta jornada pretende proporcionar las pautas básicas para poder actuar como mentor en los programas de IME Business School.

Adicionalmente, también tienen impacto sobre esta área estratégica las siguientes actividades y acciones, asociadas principalmente a otras áreas:

- Día de la Empresa IME.
- Día del Alumno IME.
- Congreso IME.
- Actividades Contacto Universidad-Empresa.
- Campañas Web, Redes Sociales y Otros Medios.
- Alumni.
- Foros Empresariales.

## **DESARROLLO DEL ÁREA ESTRATÉGICA 4: LAS EMPRESAS**

Las líneas estratégicas definidas sobre las empresas deben facilitar la integración y los vínculos entre la comunidad universitaria y la comunidad empresarial, así como también con los actuales y antiguos alumnos de IME Business School. El establecimiento de una gran red de contactos es un instrumento fundamental para conseguir establecer cuáles son las verdaderas necesidades empresariales, y con ello conseguir una mayor adaptación de los programas formativos y también poder resolver un gran número de situaciones empresariales que también se atienden desde la escuela, como procesos de selección, fusiones, sucesiones, mejoras de la calidad o desarrollo de nuevas líneas de negocio.

Las actividades y acciones a llevar a cabo en esta línea estratégica son las siguientes:

- 4.1. Organización del Día de la Empresa IME. Se trata del acto central de la actividad de IME Business School en el que se dan cita en el Edificio Histórico de la Universidad de Salamanca, y con la presencia de su Rector, empresarios, directivos, profesores, alumnos, antiguos alumnos y otros miembros de la sociedad civil, expresando un reconocimiento explícito a las principales empresas que colaboran con IME Business School. Este evento se celebra anualmente a finales de Mayo, reuniendo en su última edición celebrada el 15 de Mayo de 2018 a cerca de 300 personas en nuestro Paraninfo Universitario.
- 4.2. Organización del Club Networking Empresarial IME. Se trata de un calendario anual para la realización de reuniones mensuales entre directivos y empresarios donde se dan a conocer entre sí las distintas empresas que conforman la Comunidad IME. No sólo se realizan en Salamanca, sino también en otras ciudades como Zamora, Ávila, Béjar o Ciudad Rodrigo. Permiten la movilización de importantes cifras de negocio entre las empresas habitualmente participantes que son en torno a 70 entidades.
- 4.3. Organización de la Jornada Empresa Familiar IME. Uno de los mayores problemas que tienen las empresas familiares es la sucesión. Se trata de un momento crítico en el que, por falta de una adecuada planificación, muchas empresas totalmente viables desaparecen. Por ello, anualmente IME Business School organiza esta jornada de manera totalmente gratuita para concienciar a las empresas sobre este problema y fomentar que pueda ser planificado con la suficiente antelación. Se admite a un máximo de cuarenta participantes en la jornada, siendo todas las plazas cubiertas.
- 4.4. Realización de visitas directas a empresarios y directivos. Se trata de escucharles y, en relación a sus necesidades, transmitirles cómo IME Business School puede contribuir a su cobertura, ya sea a través de los programas formativos o de los servicios de apoyo IME. Actualmente se realizan más de 300 visitas anuales a empresas no sólo de Castilla y León, sino también de otras zonas limítrofes como Madrid o Extremadura.
- 4.5. Participación en foros empresariales. El contacto con el mundo empresarial también se mantiene con la participación continua y constante en diversos foros que de manera periódica se organizan en nuestro entorno, destacando los de Castilla y León Económica, el Foro Gaceta o el Foro Económico el Norte de Castilla.

Adicionalmente, también tienen impacto sobre esta área estratégica las siguientes actividades y acciones, asociadas principalmente a otras áreas:

- Día del Alumno IME.
- Feria Emplea Talento IME.

- Jornadas y Seminarios IME.
- Jornadas y Seminarios Sociales.
- Actividades Contacto Universidad-Empresa.
- Campañas Web, Redes Sociales y Otros Medios.
- Alumni.

## DESARROLLO DEL ÁREA ESTRATÉGICA 5: LA SOCIEDAD

Las líneas estratégicas de aplicación sobre la sociedad en su conjunto no dejan de ser sino el reflejo, resumen y confluencia de todas las anteriores líneas definidas para el resto de áreas. Se trata, en primer lugar, de sensibilizar a todos los sectores y grupos de opinión del servicio a la sociedad desarrollado por la escuela, especialmente del entorno más próximo a Salamanca, pero sin olvidar el carácter global con el que nace la escuela, que cada vez está incrementando más ampliamente su radio de acción. Pero también se trata de desarrollar actividades de carácter gratuito directamente orientadas a esa generación de valor.

Las actividades y acciones a llevar a cabo en esta línea estratégica son las siguientes:

- 5.1. Organización de Jornadas y Seminarios Sociales gratuitos directamente orientados a resolver necesidades puntuales de nuestra sociedad. Sirva de ejemplo la Jornada “Impacto del Reglamento General de Protección de Datos” o la Jornada “Tendencias en la Alimentación: Implicaciones para los Productores Agroalimentarios”, con más de 40 participantes en cada una de ellas.
- 5.2. Organización de actividades para el contacto entre la universidad y la empresa, como la Jornada “Relación Universidad-Empresa: Necesidades y Oportunidades”, recientemente celebrada con todas las asociaciones empresariales de Salamanca y que registró un gran éxito de participación por ambas partes y tuvo una gran repercusión en los medios.
- 5.3. Realización de campañas vía web, redes sociales y medios de comunicación sobre la repercusión que las actividades de IME Business School tienen sobre la sociedad. Para ello se dispone de una moderna web con un buen posicionamiento y una actuación continua y constante en LinkedIn, Twitter y Facebook. También la repercusión es importante en prensa escrita: La Gaceta Regional, el Norte de Castilla y Tribuna Universitaria.

Adicionalmente, también tienen impacto sobre esta área estratégica las siguientes actividades y acciones, asociadas principalmente a otras áreas:

- Día de la Empresa IME.
- Día del Alumno IME.

- Club Networking Empresarial IME.
- Feria Emplea Talento IME.
- Jornada Empresa Familiar IME.
- Jornadas y Seminarios IME.
- Visitas Directas a Empresarios y Directivos.
- Actividades Centros Universitarios.
- Alumni.
- Foros Empresariales.

La Tabla 1 refleja, por orden de importancia, el conjunto de acciones consideradas y su asociación directa o indirecta con cada una de las áreas estratégicas.

**TABLA 1. ASOCIACIÓN ENTRE ACCIONES Y ÁREAS ESTRATÉGICAS**

ACCIONES	AE1	AE2	AE3	AE4	AE5
<b>4.1. Día de la Empresa IME</b>	+	+	+	X	+
<b>1.1. Día del Alumno IME</b>	X	+	+	+	+
<b>2.1. Congreso IME</b>	+	X	+		
<b>4.2. Club Networking Empresarial IME</b>		+		X	+
<b>1.2. Feria Emplea Talento IME</b>	X	+		+	+
<b>4.3. Jornada Empresa Familiar IME</b>				X	+
<b>2.2. Jornadas y Seminarios IME</b>	+	X		+	+
<b>5.1. Jornadas y Seminarios Sociales</b>	+	+		+	X
<b>5.2. Actividades Contacto Universidad-Empresa</b>			+	+	X
<b>3.1. Jornada Método del Caso</b>		+	X		
<b>3.2. Jornada Mentoring IME</b>		+	X		
<b>4.4. Visitas Directas a Empresarios y Directivos</b>				X	+
<b>1.3. Actividades Centros Universitarios</b>	X				+
<b>5.3. Campañas Web, Redes Sociales y Otros Medios</b>	+	+	+	+	X
<b>2.3. Alumni</b>		X	+	+	+
<b>4.5. Foros Empresariales</b>		+	+	X	+

## RESULTADOS ALCANZADOS

La labor desarrollada por IME Business School durante sus primeros tres años de andadura y la potenciación que se pretende realizar en el futuro, tal y como se señala en este plan, se traduce en una serie de resultados tangibles y evaluables que se exponen a continuación, dentro de cada una de las diferentes áreas estratégicas.

- Área Estratégica 1: Los Alumnos. Se trata de la principal apuesta de IME Business School. El objetivo, como Universidad pública, es combinar cantidad con calidad. En cuanto a lo primero, durante este último curso IME Business School ha formado a un total de 155 alumnos, 18 de ellos altos empresarios y directores de Empresa y otros 36 mandos intermedios. Gracias a los más de 100 acuerdos con empresas firmados en el último curso, la mayor parte del resto de alumnos tiene una entidad detrás que apuesta por ellos y asegura su plena incorporación al mercado laboral.
- Área Estratégica 2: Los Antiguos Alumnos. Sólo por haber pasado por las aulas de IME Business School los antiguos alumnos tienen asegurado el apoyo por parte del IME a lo largo de su vida laboral, lo que les asegura una formación permanente a través de los diferentes niveles de programas y un seguimiento individualizado de su trayectoria profesional. Son ya más de 500 antiguos alumnos, una parte muy importante de la Comunidad IME.
- Área Estratégica 3: El Profesorado. El conjunto de actividades llevadas a cabo por IME Business School se está viendo traducido en una mejora de la labor docente del profesorado académico no sólo en los programas formativos del IME, sino en todos los títulos de grado, ya que el profesorado está ahora más cerca de la empresa y conoce de primera mano el esfuerzo, problemática y ejemplos de éxito de las empresas. Por otra parte, los más de 250 profesores externos de IME Business School, ya sean directivos o empresarios, ven completada su formación al poder trasladar su experiencia a los alumnos de una manera mucho más rigurosa gracias, entre otras razones, a la labor de coordinación efectuada por el profesorado académico.
- Área Estratégica 4: Las Empresas. Se trata de otra de las piezas fundamentales de IME Business School. La Comunidad IME ha ido creciendo y son ya más de 300 las empresas que se localizan alrededor de ella. De este modo, la empresa encuentra un canal para transmitir sus inquietudes, demandas y problemas, como primer paso para encontrar soluciones reales mediante formación y servicios. Se crean importantes y potentes vínculos de mejora entre la Universidad y la Empresa.

- Área Estratégica 5: La Sociedad. Es el fin último de la actividad de IME Business School, tal y como aparece reflejado en la misión: La mejora del entorno económico y social. Por esta razón, realmente gran parte de las actividades y acciones convergen en esta área estratégica. Este reconocimiento se ha visto traducido recientemente en la concesión del Premio Sociedad Civil 2016 del Consejo Social de la Universidad de Salamanca, que distingue a un departamento universitario que acumula méritos especialmente relevantes, en este caso por el dinamismo y el contacto con la empresa por parte del IME.

Como se desprende de la Tabla 1, el resultado fundamental es, finalmente, la unión creada, a través de las diferentes acciones, entre alumnos, antiguos alumnos, profesorado, empresas y sociedad alrededor del proyecto IME Business School, lo que favorece no sólo el intercambio de información, sino también la aparición de importantes oportunidades para el crecimiento y la creación de valor por parte y hacia todos los grupos implicados.

## CONCLUSIONES

El Proyecto (ya realidad) IME Business School resulta de especial interés para el mundo académico y empresarial. Mediante su actuación, la transferencia de conocimiento práctico, útil y vivencial en un contexto de entorno económico y social en continuo estado de cambio se encuentra garantizado. Y no sólo de conocimiento sino que, lo que es más importante, de habilidades, de valores y de gestión de las emociones.

Resulta muy interesante que la labor que realiza IME Business School en la sociedad sea conocida por todos los agentes implicados y, gracias a ello, todos puedan colaborar, participar y sacar también, por qué no, su propio rendimiento.

En la solicitud nos planteábamos una serie de preguntas:

- ¿Se encuentra la Universidad al servicio de la sociedad?
- ¿Cómo podemos mejorar nuestro entorno económico y social?
- ¿Cómo se puede mejorar la empleabilidad de nuestros egresados?
- ¿Cómo podemos resolver problemas empresariales existentes?
- ¿Hacemos investigación aplicada que realmente resuelva problemas empresariales?

Podemos afirmar que, gracias al proyecto IME Business School, es posible una Universidad más cercana a la sociedad que sepa, pueda y quiera articular acciones reales de mejora de su entorno. Se trata de gestionar el talento y de resolver problemas reales de las empresas, efectuando una notable potenciación de la labor de transferencia, tan descuidada por los planes de acreditación del profesorado.



Como limitación hay que señalar que se trata sólo de un plan estratégico inicial. Resulta necesario desglosarlo más, estableciendo unos objetivos más concretos dentro de cada área estratégica y distinguiendo de manera más clara líneas estratégicas y acciones. A pesar de ello, se trata de una buena base para organizar todo lo que ya se viene haciendo en IME Business School e impulsar otras posibles actividades y acciones, tal y como también se menciona en este mismo documento.