

Gestión

Con el objetivo de formar en habilidades relacionales a sus futuros profesionales

El coaching entra con sus herramientas en la cocina del Basque Culinary Center

La Escuela Europea de Coaching se ha metido en harina y ha entrado literalmente en las cocinas del Basque Culinary Center de Donostia para preparar la primera hornada de cocineros profesionales con habilidades en la constitución y gestión de equipos de alto rendimiento. A través de dos sesiones magistrales, los participantes del Grado en Gastronomía y Artes Culinarias han recibido las primeras lecciones para lograr un buen clima en sus futuras relaciones laborales.

◆ Beatriz Itza

Además de saberlo todo sobre recetas, ingredientes y utensilios de cocina, un buen cocinero debe ser capaz de manejar las emociones, inquietudes y necesidades de su equipo de trabajo, y así, evitar que su cocina se convierta en una pesadilla. Conscientes de ello, la dirección del Basque Culinary Center se ponía en contacto con la Escuela Europea de Coaching (ECC), con el objetivo de que los futuros cocineros que salgan de sus aulas estén capacitados para gestionar sus propias empresas o equipos humanos también con una serie de habilidades relacionales, de comunicación, liderazgo, gestión de tareas, construcción de las relaciones, adaptabilidad, etc., basadas en la confianza.

“Si entre el equipo la confianza es plena, las disfunciones más habituales, como son la evitación del conflicto, la falta de compromiso, el pudor a la hora de pedir cuentas o

el perder de vista los resultados, se abordan de otra manera. Así, el conflicto se ve como una fuente de progreso, los compromisos personales y el bien común del equipo se satisfacen a la vez, rendir cuentas se convierte en una conducta habitual que abre la puerta a pedir y a ofrecer ayuda, y los resultados pasan a ser el faro de nuestras acciones”, resume Carmen Mellina, directora de la ECC Zona Norte.

Intrusismo

El coaching se empezó a introducir en el mundo empresarial hace aproximadamente una década con el objetivo de dotar a las personas de las habilidades necesarias para conocer, fijar y superar sus retos personales y profesionales de la mano de coaches (entrenadores), especializados en sacar de cada indivi-

“Al coaching se llega porque algo va mal y se quiere cambiar, o porque va muy bien y se quiere mejorar”

duo su máximo rendimiento, acompañándoles en el proceso. En los últimos años se ha ido extendiendo a otras áreas, con intervenciones en el ámbito de la educación, la sanidad y, en general, en cualquier ámbito en el que se pretende que las relaciones humanas sean mejores, más satisfactorias, trabajando esas relaciones a través de conocimientos y herramientas específicas.

Al coaching se llega como consecuencia de que algo va mal en la empresa, en la persona, en el entor-

no, o al contrario, porque todo va bien pero se quiere mejorar. “A veces, porque dentro de la empresa hay convencidos de que ésta es una herramienta de oro para conseguir que algo cambie, o porque tienen delante un plan de desarrollo de talentos y quieren invertir en quienes piensan van a ser los directivos de la compañía en el futuro”, afirma Carmen Mellina.

La directora de la ECC Zona Norte alerta, sin embargo, del alto grado de intrusismo existente en esta actividad, “con mucho consultor reconvertido en coach”. Mientras el primero, desde su conocimiento y experiencia, se limita a dar consejos, “el coach ayuda a su cliente a sacar lo mejor de sí mismo, entrenándole en sus habilidades para que encuentre por sí mismo respuesta a sus necesidades”.



Carmen Mellina, directora de la Escuela Europea de Coaching Zona Norte, fue la encargada de impartir las clases

Calidad

Bilbao, punto de partida para la revisión de la ISO 9001

E.E.

El Comité Técnico de la Organización Internacional de Normalización (ISO), que desarrolla las normas de calidad más importantes del mundo, celebrará en Euskadi su primer encuentro mundial para revisar la Norma ISO 9001. La reunión, que tendrá lugar entre los días 18 y 22 de junio en la sede de SPRI en Bilbao, tendrá como objetivo desarrollar y revisar la serie de normas ISO 9000 y sus documentos clave, así como su estrategia de difusión.

En el comité participan 60 profesionales seleccionados de los más de 100 países que conforman la red de organismos nacionales de normalización. Las decisiones consensuadas por este grupo tienen un gran impacto económico desde el momento en que pueden cambiar las capacidades comerciales de los países integrantes. Así, la decisión de incorporar requisitos de obligado cumplimiento puede dar lugar a que los productos y servicios de las empresas sean aceptables o no, y a que un país tenga que dejar de comprar a otro que tiene costes de producción más baratos pero incumple la norma. De ahí que la participación directa en el grupo de trabajo sea decisiva para algunos países y que algunos, incluso, contraten a profesionales que tomen parte en el grupo de revisión.

La reunión de Bilbao es el punto de partida de un proceso que se extenderá a lo largo de dos años y que se irá desarrollando a través de diversas reuniones en diferentes países del mundo, alternando con el uso de medios electrónicos.

Salir al exterior exige un producto diferenciado de alto valor añadido

E.E.

Apostar por un producto diferenciado y de alto valor añadido, atender a las tendencias y crear redes de colaboración son las claves del éxito de un proceso de internacionalización y algunas de las pautas a seguir por las empresas vascas para mejorar su competitividad en momentos de crisis. Así lo entiende Sabin Azua, socio director de la firma B+I Strategy, y así lo expresó en su conferencia sobre ‘Retos estratégicos de las empresas vascas en el nuevo contexto competitivo internacional’, en una jornada organizada por la Cátedra de Empresa Familiar de la facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UPV-EHU.

En su ponencia, Azua destacó que en este momento nos encon-

tramos ante un mercado más definido, en el que la dimensión de las empresas ha perdido importancia y en el que lo que realmente interesa es la adaptación al cliente. “El tamaño debe dejar de ser una obsesión que paralice a las empresas vascas. Lo importante es crear productos diferenciados y de alto valor añadido para satisfacer las necesidades de nuestros usuarios. Si queremos crecer, podremos hacerlo a través de redes de colaboración que nos hagan cada vez más competitivos”, explicaba el socio director de B+I Strategy.

Asimismo, Azua recomendaba ampliar la visión de las empresas. “Nuestro pasado industrial no se ha centrado en el usuario final. Se ha dejado a un lado la observación del cliente, la identificación de tendencias”. Una defi-

ciencia “común en Euskadi” ante la cual el experto abogaba por estudiar al consumidor para poder adelantarnos a las necesidades del futuro.

Visión de futuro

El trabajo basado en las personas es otra herramienta “fundamental” para potenciar y mejorar la competitividad. Es necesario, según Azua, incidir en una gestión dual en época de crisis: es importante que las empresas sean eficientes y reduzcan costes, pero se debe hacer con la vista puesta en el futuro. Una fórmula que recomienda seguir también para la internacionalización de las empresas. “A pesar de haber salido al exterior antes que en otras comunidades autónomas, las firmas vascas no han seguido una estrate-



Sabin Azua, socio director de B+I Strategy, ofreció una conferencia en el marco de la Cátedra de Empresa Familiar de la UPV-EHU

gia definida, ha faltado, en muchos casos, una reflexión previa”, puntualizó el experto, apostillando que para la implantación de una delegación en el exterior, el primer paso es definir bien el papel de la matriz.

“La central debe ser la que organice el resto de filiales, así como el

eje del I+D+i, sin olvidarse de la producción. Euskadi no puede convertirse en una economía de servicios. Es importante mantener la fabricación de aquellos productos en los que destaque el valor añadido. Si queremos generar riqueza debemos seguir produciendo”, subrayó Sabin Azua.