

■ **ENRIQUE EGGA** Director general de FNAF Business School

## “La respuesta a la crisis pasa por cursos cortos y más formación a compañías”

POR MARÍA CARRONA

**E**ste año es el de la mayoría de edad para la escuela privada de negocios ENAE, constituida por la Fundación Universidad Empresa en 1991 y que tomó el relevo a la actividad desarrollada hasta entonces por el Instituto de Dirección y Administración de Empresas. Desde entonces se consolidó la actividad de Enrique Egga al frente de la escuela, cuya dirección ha desempeñado desde su creación. ENAE se ha consolidado en este tiempo entre las escuelas de líderes empresariales con mayor renombre en el panorama nacional, diversificando desde Murcia un mercado en fuerte concentración en plazas como Madrid y Barcelona. Las cifras reflejan su protagonismo en la formación empresarial con un crecimiento del 50 por ciento en los últimos cinco años con alrededor de 1.500 alumnos anuales.



son claves a la fuerte competitividad del mundo actual. ¿Qué marca la diferencia entre ENAE y sus competidores?

■ La competitividad es la que permite la innovación y el progreso entre otras cuestiones, y en el mercado de las escuelas de negocios es permanente. Una parte muy importante de la formación se dirige a directivos, ejecutivos y técnicos de empresas, y ENAE, a través de la Fundación Universidad Empresa la que pertenece, cuenta con 880 empresas socias y relaciones directas con otras 891. Eso hace que nuestros cursos de formación, por una parte estén cercanos a las nuevas tecnologías y prácticas, y por otra, se ajusten a las necesidades y demandas de los participantes. Por ejemplo, junto a los habituales cursos de las escuelas de negocios, tenemos también otros no habituales como el Máster en Energía Renovable, en Logística y en Gestión de Riesgos y Seguros.

■ ¿En qué medida condiciona la personalidad de una escuela el hecho de tener sede fuera de Madrid o Barcelona?

■ Es evidente que estar fuera de estas dos capitales le condiciona, sobre todo para la proyección internacional y la captación de alumnos extranjeros. Ahora bien, esto está en el top de Madrid y Barce-

### Su trayectoria

La de Enrique Egga Ibáñez es una trayectoria con paradas en mundos tan diversos como la docencia, la gestión pública y privada, además de la política. El director general de ENAE, cargo que comparte con la dirección de la Fundación Universidad Empresa de Murcia, es licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas por la Complutense de Madrid, además de catedrático de Economía Política y Hacienda Pública en la Universidad de Murcia. Fue diputado por UCD en el Congreso entre 1979 y 1982, para más tarde asumir la presidencia del CDS en Murcia y hacer política en el Parlamento regional entre 1987 y 1991. Egga estuvo al frente de la Consejería de Economía entre 1970 y 1980, y fue asesor económico del Gobierno entre 1980 y 1982.

lona, lo importante es estar en el top de Murcia, donde competimos con otras cinco escuelas de negocios.

■ A lo largo de estas dos décadas de historia, ¿qué huella ha dejado ENAE en el mercado empresarial murciano?

■ Muy notable. A lo largo de los años han venido a recibir formación muchos empresarios con esas conocimientos teóricos sobre la dirección y gestión de la empresa. Sólo su sobreesfuerzo en el trabajo, su inteligencia natural y su olfato han mantenido sus empresas en funcionamiento y a ellas, al frente de las mismas. Años después se nota de forma muy clara el despegue y desarrollo que ha experimentado la empresa.

■ ¿En qué ha cambiado el perfil del alumno?

■ Ha sido evolutivo. El porcentaje de participantes de postgrado ha bajado desde el 25 por ciento del año 2000 al 12 por ciento del año pasado. Ahora, nos encontramos fundamentalmente en personal directivo de empresa y en formación in company. Esto es un sector con demanda creciente. El recién postgraduado, en su mayor parte, saldrá con un máster oficial de la universidad, y vendrá a partici-

participar en nuestros cursos cuando pisen unos años.

■ ¿Cómo afecta la crisis a una escuela de negocios? ¿Qué herramientas tienen a su alcance para superarla?

■ Una crisis como la actual afecta también a la escuela de negocios. La demanda de formación no disminuye en algunos cursos, pero en otros sí. La respuesta a esa situación pasa por aumentar la oferta de cursos cortos, semestres y formación in company. Además, esta oferta se debe adaptar a las demandas de las empresas en tiempos de crisis como nuestro más que interesante seminario La salud económica-financiera: una clave para gestionar la crisis.

■ ¿Qué vinculación con la empresa tiene la escuela?

■ Es una vinculación e integración a través de más 350 empresas socias. Además, en las decisiones de la escuela intervienen la Cámara de Comercio de Murcia y la Confederación Regional de Empresarios. Por otra parte, a través de la Fundación, se ofrecen servicios de transferencia de tecnología a las empresas cuyos participantes hacen cursos en la escuela. La inserción en las empresas de nuestros alumnos es il-

lustrada por la escuela, a través de la Asociación de Antiguos Alumnos y de su Boletín de Empleo, facilitó a los directivos y empresarios que han pasado por nuestros cursos herramientas personal para sus empresas, además de los acuerdos que mantenemos con empresas para facilitarles la incorporación de alumnos.

■ ¿Qué significa la innovación para ENAE?

■ Significa la adaptación a los nuevos conocimientos y aplicaciones en las materias que enseñamos; la actualización de las empresas a las investigaciones aplicadas que realizan los grupos de investigación; la formación in company que se practica, y el trabajo complementario a la formación presencial que se desarrolla de forma virtual.

■ ¿Qué aliados tiene la escuela en el exterior?

■ Nuestros aliados se encuentran en Reino Unido y en USA, y el mercado prioritario es América Latina, donde desarrollamos cursos en países como México, Ecuador, Costa Rica, República Dominicana y Guatemala, aunque experimentamos éxito en cursos de un año en otros. En particular en 2004 y más de 300 alumnos han cursado ya nuestros programas.