

Autoridades, colegas, invitados, alumnos, amigos de la UCC:

Hace 22 años me encontraba en esta misma circunstancia, iniciando un ciclo de 6 años en la dirección del ICDA, y ya hacía en ese momento 15 que trabajaba en la UCC, en la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, donde fui Decano, en la Facultad de Ciencia Política y en el propio ICDA.

Hoy, 37 años después de dar mis primeras clases en sus aulas, la UCC me brinda esta nueva oportunidad para servirle desde la función directiva, por lo cual agradezco a sus autoridades, en particular al Padre Alfonso Gómez, nuestro actual Rector, con quién nos conocimos durante mi anterior gestión como director del ICDA.

Muchas cosas han cambiado en estos años, mientras que otras se mantienen intactas.

Cambió la sociedad, el sector de la educación ejecutiva, la Universidad, el ICDA. Todo esto es muy real, independientemente de nuestras preferencias personales, y le dará marco a esta nueva gestión.

Un error muy frecuente en la conducción de organizaciones es el de repetir aquello que permitió alcanzar buenos resultados en el pasado: conducir el coche por una autopista mirando sólo por el espejo retrovisor no es aconsejable. Una mirada de vez en cuando, sí lo es.

Por lo tanto, la estrategia para esta etapa en la evolución del ICDA necesariamente deberá ser diferente a la de mi gestión anterior, y habrá que compatibilizarla con las restricciones de este tiempo para contribuir al logro de la Misión de la UCC, haciendo lo específico del ICDA, es decir:

- 1) Identificar necesidades de las personas, de las organizaciones y de la sociedad, en el campo del management.**
- 2) Diseñar productos y servicios, en management satisfactorios, adecuados y ajustados a las expectativas de los destinatarios, para crear el máximo valor posible.**
- 3) Comunicar los atributos diferenciales de sus satisfactores, incrementando el valor percibido de los mismos y acercándolo a su valor económico real.**
- 4) Entregar esos satisfactores a cambio de precios establecidos de manera armoniosa con su valor percibido y que hagan sostenibles y sustentables todas las actividades.**

Hacerlo de la mejor manera posible es *un imperativo de responsabilidad personal, institucional y social.*

En la formación de ejecutivos vendemos promesas. No se trata de productos tangibles, ni inventariables, y sus destinatarios son personas adultas, con experiencia en gestión y con expectativas acordes a su rol en la vida profesional. Todo esto aumenta nuestra responsabilidad frente a quienes confían en nosotros. Afrontar este desafío requiere gestionar de la mejor manera posible el imprescindible talento de la organización, porque -en definitiva- *gracias a las personas es que las cosas suceden.* Un equipo de alto rendimiento -adecuado al público objetivo y a los satisfactores- capacitado, motivado, integrado, solidario y alineado con la estrategia es indispensable para garantizar el mejor cumplimiento de las promesas formuladas.

Satisfacer las necesidades de nuestro público objetivo mediante modelos de gestión que, al mismo tiempo, hagan económicamente sustentables las propuestas, es el mejor testimonio que podemos ofrecer como escuela de negocios: esto significa gestionar el ICDA tal como enseñamos en sus aulas, sosteniendo la prédica con el ejemplo.

Pero otras cosas no han cambiado. Dentro de ellas, más allá de los años y de las experiencias acumuladas -éstas seguramente útiles para la etapa que nos espera- se mantienen intactas la firmeza de mi compromiso para con el trabajo bien hecho y la motivación para concretarlo. A grandes rasgos, las principales líneas del plan de acción abarcan los siguientes 10 puntos:

- 1) Incrementar la inserción internacional del ICDA y su validación por parte de instituciones que evalúan tanto la solidez institucional como la calidad de las propuestas de las escuelas de negocios. Diversas asociaciones que integran la UCC y el ICDA serán algunos canales adecuados para lograrlo.**
- 2) Mejorar la cartera de satisfactores, en cantidad y en calidad, para brindar más y mejores servicios, customizados hasta donde sea sostenible y en todo lo que valoren los demandantes. Es decir, como lo expresa el ABC de la estrategia, compatibilizar la ecuación de valor, es decir lo que aportamos al demandante, con la ecuación económico financiera.**
- 3) Profundizar una enérgica estrategia de diferenciación, que sostenga sus propuestas con atributos funcionales acordes a la comunicación de los simbólicos y sensoriales que debemos realizar desde la solidez de la marca UCC.**
- 4) Avanzar en el campo de la investigación, ya que las buenas escuelas de negocios no sólo deben difundir adecuadamente el conocimiento existente: también deben crearlo.**

- 5) Apoyar la formación de sus profesores, tanto en lo específico profesional como en lo metodológico. Sólo así podremos ajustarnos a las nuevas expectativas de la demanda, incluyendo las propuestas virtuales, y retener el liderazgo del ICDA en la formación del segmento superior de la educación ejecutiva.
- 6) Mejorar los procesos internos y externos, así como sus soportes tecnológicos y físicos, para estimular la participación activa y para optimizar la conformidad de los destinatarios de nuestras propuestas.
- 7) Hacer lo necesario para ser merecedores de la fidelidad de todos quienes comparten el quehacer del ICDA, no sólo de sus actuales alumnos.
- 8) Incidir positivamente en la construcción de un mundo mejor, sobre todo a través de líderes comprometidos con la eficiencia y con la equidad, intra e intergeneracional, a cuya formación el ICDA contribuye.
- 9) Fortalecer el vínculo con los antiguos alumnos, para consolidar un activo clave que todas las escuelas de negocios exitosas del mundo cuidan con esmero.
- 10) Contribuir al logro de una mayor interrelación y de una cooperación más eficiente entre todas las unidades académicas de la UCC.

Afronto este desafío con la tranquilidad emocional y la paz espiritual que me da la convicción de haber construido mi propio camino, tal como lo imaginé desde muy pequeño, a pesar de hacerlo teniendo como punto de partida unas condiciones iniciales que ofrecían muy pocas probabilidades de éxito. Estoy orgulloso de la trayectoria personal y profesional que pude recorrer y de la familia que hemos formado con mi esposa, familia que me ha contenido en forma permanente a lo largo de los años. Soy muy consciente de que buena parte de lo que he podido ser y hacer, humana y profesionalmente, ha sido construido dentro de la UCC, motivo por el cual me siento muy agradecido y motivado para trabajar en retribución de lo recibido.

El ICDA tiene a la vista un cumpleaños muy significativo en este 2017: 50 años de fructífera y pionera labor en el campo del management. El festejo más adecuado, y el mejor homenaje que podemos ofrecer a su principal impulsor, el Padre Jean Sonnet, a quien tuve el privilegio de conocer, es trabajar por un ICDA pujante y prestigioso que -sin olvidar sus raíces- tenga en claro los desafíos de este tiempo y sepa ofrecer las respuestas que los mismos requieren.

Haber sido protagonista de una parte muy significativa de este medio siglo de vida del ICDA me compromete especialmente con su futuro. Este compromiso tiene un contenido muy concreto: *innovar para hacer las cosas correctas, para hacerlas correctamente y para hacerlas cada vez más correctamente*. Como decía Miguel Ángel Moreno, ex Rector de esta Universidad, cuando abordamos el diseño y la ejecución de una estrategia,

se trata de *“hacer posible lo necesario”, en el marco de una “construcción colaborativa”.*

Haré mi máximo esfuerzo para estar a la altura de las circunstancias.

Muchas gracias.