

CASOS DE SAN TELMO EN AULAS INTERNACIONALES

El Instituto **exporta a China** su investigación

La relaciones entre proveedor y canal de distribución en el sector agroalimentario a través del concepto de interproveedor, son los elementos que pone de manifiesto el Caso Mercadona-Conservas Ubago, elaborado por el Instituto y traducido a diferentes idiomas para su estudio en otras Escuelas de Negocio internacionales.

Raquel Martín López-Soldado

Rmartin@santelmo.org

El caso Mercadona- Conservas Ubago escrito por el Instituto Internacional San Telmo, se ha traducido recientemente al chino, con el objeto de ser impartido en la Escuela de Negocios de Shanghai, CEIBS (China Europe International Business School).

Este caso, que analiza las relaciones entre la industria proveedora de alimentos y el canal de distribución comercial, se ha traducido además al inglés y al portugués, para su uso en diversas Escuelas como IPADE de México, AESE de Lisboa o el propio IESE, que lo imparte en todos sus Programas Internacionales.

El interés suscitado por este caso es una muestra de la creciente importancia que está adquiriendo los últimos años la formación de altos directivos de la Cadena Agroalimentaria, por la que el Instituto Internacional San Telmo lleva apostando desde hace más de veinte años. Además, revela el interés suscitado por la trayectoria empresarial de empresas españolas que sirven de estudio en las Escuelas de Negocio de todo el mundo.

El caso Mercadona

El caso plantea la decisión que debe tomar el Presidente de Conservas Ubago ante la oferta de convertirse en Interproveedor de Mercadona. La empresa lleva más de 10 años siendo proveedor de esta gran superficie y trata de analizar los pros y los

contras que conlleva el concepto de Interproveedor.

Los objetivos que persigue este caso es debatir si es necesario este tipo de relación para hacer negocios en el sector agroalimentario del futuro, analizar el concepto de Interproveedor (elementos de la propuesta, proceso, criterios de selección, dudas que plantea,...) y debatir qué puede aportar cada parte implicada en una alianza de este tipo.

El método del caso como fórmula de aprendizaje basada en la experiencia, permite contextualizar los problemas y analizarlos en relación a una situación concreta.

Investigación en el Instituto

La traducción de este caso al chino, pone de manifiesto la labor de San Telmo y el esfuerzo de su Claustro de profesores respecto a la investigación y escritura de casos y notas técnicas de actualidad e interés para las empresas en el entorno actual.

Fruto de esta apuesta por la investigación, el Instituto ha investigado y elaborado en los últimos años diversos casos que se estudian principalmente en escuelas de negocios del sur de América como IPADE (México), IAE (Argentina), Inalde (Colombia) e Incae (Costa Rica), además de en el propio Instituto. Algunos de estos casos son: La Ybense, Vensy España, Zena, Oscar Mayer, Mayoral Confecciones, Inmobiliaria del

La traducción del caso Mercadona-Conservas Ubago al Chino, pone de manifiesto la labor de San Telmo y el esfuerzo de su Claustro respecto a la investigación sobre temas de actualidad e interés para las empresas en el entorno actual.

Sur, Pariante, Aceite de oliva español en USA, Carrefour España, Hermanos Pascual, etc.

Podríamos mencionar también otros muchos casos escritos recientemente por distintas áreas académicas del Instituto como por ejemplo: Covirán, Grupo Modelo en los inicios del Siglo XXI (Coronita en USA), Inés Rosales: Proceso de innovación, Grupo Ybarra, Grupo Hojiblanca, AECOC y la introducción de la tecnología RFID, Puleva Biotech, etc.

En ellos se analizan aspectos de diversas áreas de la empresa como la introducción de las nuevas tecnologías como valor para competir, la gestión de redes comerciales, integración y flexibilidad en un sector tradicional, liderazgo internacional, selección de posicionamiento de los productos, modelos de liderazgo, fusiones y alianzas estratégicas, productividad e innovación frente a mercados consolidados, Marca propia vs Marca de distribuidor, etc.

En la actualidad, se está trabajando en la elaboración de nuevos casos de actualidad como: Coop. Valle de los Pedroches, Dia-geo, Continente y los Recursos Humanos, Lándaluz, Premium Ingredientes, etc.

Inversión en investigación:

Para llevar a cabo este trabajo el Instituto invierte anualmente alrededor de un millón de euros en la formación e investigación de su Claustro de Profesores. De este modo, hace ya tres años puso en marcha un programa pionero en España, diseñado para contribuir de manera decisiva al perfeccionamiento de los Profesores de Dirección de Empresas que utilizan el método del caso como herramienta de enseñanza. Se trata del Programa de Desarrollo Académico (PDA).

En San Telmo somos conscientes de que la calidad de los programas dirigidos a empresarios y directivos de empresas e ins-

tituciones sociales depende en gran medida del nivel académico de los profesores que los imparten. El Instituto cuenta con un claustro de primer nivel, y es objetivo prioritario la mejora permanente para abordar los desafíos que el mundo empresarial presenta para la próxima década.

El interés suscitado es una muestra de la creciente importancia que está adquiriendo los últimos años la formación de altos directivos de la Cadena Agroalimentaria.

