

Las especializaciones que prefieren los ejecutivos

Finanzas y gerencias siguen siendo las favoritas. Pero, la tendencia apunta a cursos como lectura crítica, argumentación, liderazgo y expresión.

• • Los posgrados en el área de finanzas ayudan a resolver dudas a nivel legal entre otras áreas.

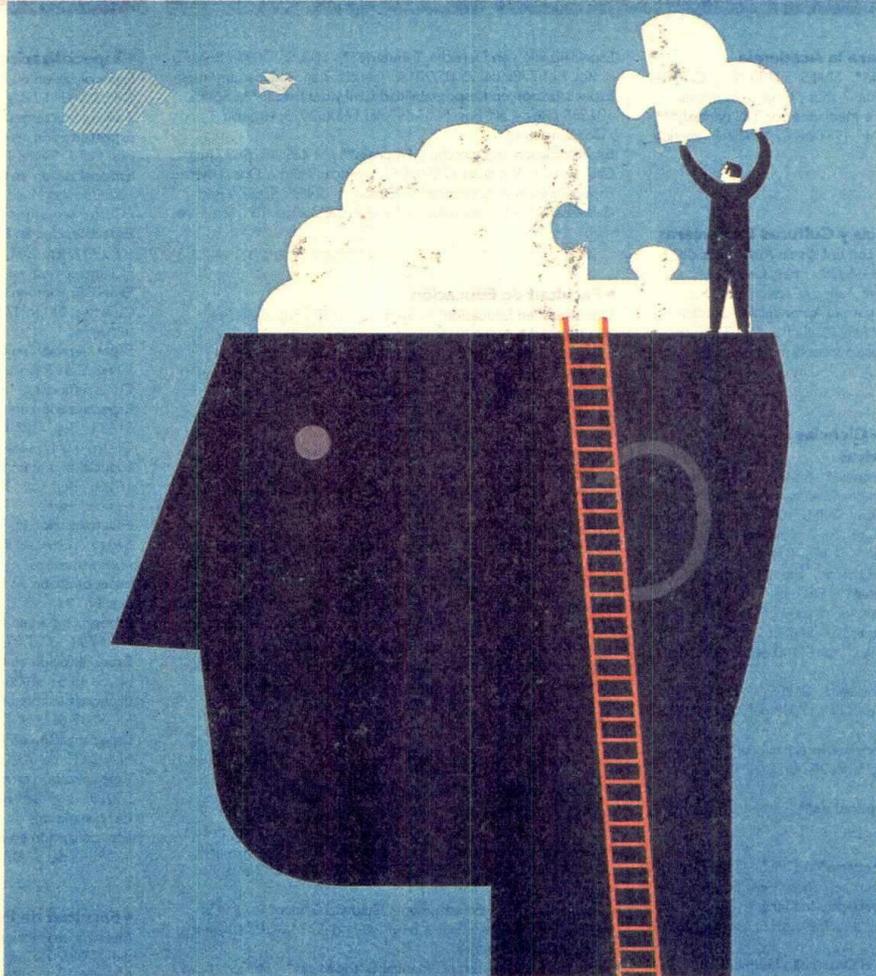
• • Cursos en 'coaching', psicología positiva, ciencia de la felicidad, entre otros, son algunos que dan un plus.

Alejandro Téllez es el director administrativo de una empresa encargada de importar artículos para construcción, tiene a su cargo la parte financiera, contable, las importaciones y el manejo de personal. Sus compromisos en la compañía los enfrenta con la experiencia y los conocimientos que está obteniendo en la especialización en finanzas, que está a punto de terminar. En las aulas ha podido llenar algunos vacíos que tenía en el área legal y estar a la par de personas que tienen más trayectoria.

Eligió esta especialización porque considera que todo debe ser medido y en las empresas no hay otra forma de hacerlo que no sea a través de estas.

“Las clases de Evaluación de Proyectos y Finanzas Corporativas me parecen sobresalientes, resumen, a grandes rasgos, la toma de decisiones con base en el área financiera”, señala.

Las especializaciones que tienen que ver con el tema financiero son precisamente las más elegidas por los ejecutivos, según explica el profesor Juan



Pablo Soto, director de Especializaciones de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes.

“Esto tiene que ver con el hecho de que uno de los indicadores grandes de gestión está relacionado con el tema financiero. En

tonces, a los ejecutivos les interesa aprender del tema para poder hablar en términos de la junta directiva y para saber los impactos que tienen las decisiones de la organización, entre otras cosas”, asegura Soto.

La especialización en Ne-

gociación que tiene la Universidad de los Andes tiene mucha demanda entre los ejecutivos. El 'coaching', las ventas, el liderazgo, la negociación, los planes estratégicos, las habilidades y capacidades personales y las directivas se trabajan, pero muchas

La innovación y la capacidad analítica son habilidades necesarias para liderar y ocupar cargos gerenciales.

“Hoy no se están buscando posgrados que manejen el 'marketing' tradicional, sino nuevas tendencias hacia cómo crear experiencias y hacia lo digital.

veces se hace con la formación ejecutiva (no formal), más que en las especializaciones. El emprendimiento y la capacidad analítica también es de interés para los gerentes y otros profesionales del área de dirección de las empresas.

Lolita Carrillo De Sica, directora de desarrollo gerencial de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad Externado de Colombia, dice que las especializaciones, de esta facultad, que más piden los ejecutivos son en gerencia. Entre estas gerencia de mercadeo, recursos humanos, en gestión del desarrollo y cambio organizacional, en pensamiento estratégico y prospectiva y de tecnologías de información, entre otras.

“Son programas que les permiten a las personas formarse, ampliar sus competencias y fortalecer sus habilidades en la toma de decisiones y eso buscan las personas, gerentes y ejecutivos que tienen personas a cargo y que toman decisiones, estar documentados para tomarlas de la mejor forma. La especialización en Gerencia, que es la más amplia e integral, busca formar gerentes y líderes estrategas que tomen decisiones importantes para sus compañías en estos mercados de economías abiertas y que cumplan con una función de responsabilidad social”, agrega Carrillo. ☐



La toma de decisiones con base en el área financiera es la clave en la evaluación de proyectos y finanzas corporativas. Foto: 123RF



El 'marketing' y negocios

Según Ignacio Gaitán, decano ejecutivo de Prime Business School de la Universidad Sergio Arboleda, se están viendo dos orientaciones en las especializaciones que más eligen los ejecutivos. Las que desarrollan habilidades ya no solo de 'marketing' sino también a las ventas y las que tienen un énfasis especial en social media, 'marketing' digital, etc.

“Hoy no se están buscando posgrados que manejen 'marketing' tradicional, sino evidentemente hay que tener la capacidad de traer profesores que desarrollen nuevas tendencias hacia cómo crear experiencias y hacia el 'marketing' digital”, explica el decano. Otra línea, según Gaitán, son todas aquellas que desarrollan habilidades blandas, una de estas es el liderazgo. Además, no un liderazgo tradicional (individual), sino un liderazgo de modelo colaborativo. “No solo miramos habilidades de liderazgo, sino todos los temas relacionados con el desarrollo humano de las personas, por eso han ganado tanta preponde-

rancia otros temas tales como el 'coaching', la psicología positiva, la ciencia de la felicidad, entre otros. Entendiendo que el enfoque hacia la gestión de personas desde lo humano es muy relevante para las organizaciones”, agrega. Para Diego Cardona, vicerrector académico de la Universidad EAN, los altos ejecutivos buscan programas de formación posgradual que provean competencias relativas a la capacidad de auto control, que incluye temas asociados con las diferentes formas de inteligencia, entre otras, la emocional y la social, además de la resiliencia ante el cambio y la incertidumbre.