



JOSE LUIS FERNANDEZ NORIEGA.
Consejero de Economía.
Comunidad Autónoma de Madrid.

FORMACION Y DESARROLLO

Todos estamos de acuerdo en que un factor determinante para un desarrollo económico armónico y con garantías de continuidad en el tiempo, viene determinado por el nivel de formación de los agentes económicos que intervienen en los procesos productivos.

Tal creencia se acrecienta ante el reto del Mercado Único y los procesos de internacionalización de la economía, acompañados con el multiplicador del desarrollo tecnológico.

En este sentido, una sociedad económica evolucionada dispone de un importante sector terciario donde el peso de la distribución, más concretamente del pequeño y mediano empresario de comercio, es decisivo en la vertebración de nuestro entramado económico y social.

En esta época, donde la transformación de las estructuras comerciales se está produciendo a una velocidad vertiginosa y los cambios de hábitos de consumo presionan constantemente hacia nuevas formas, un esfuerzo adicional en materia de formación y reciclaje no sólo es justificable, sino que se hace prácticamente imprescindible para adaptar a los agentes a los nuevos tiempos.

Este proceso de transformación estructural, no exento de tensiones sociales y económicas, está afectando por igual a toda la estructura de la distribución. Desde los fabricantes, pasando por la distribución mayorista, las redes logísticas de abastecimiento, al comercio grande y pequeño y por último al propio consumidor.

La incorporación de los avances tecnológicos a la distribución, en busca de un mayor conocimiento y rentabilidad de los negocios, -balanzas electrónicas, terminales de caja, lectura óptica, código de barras, tratamientos informatizados de almacenes y lineales, utilización de las tarjetas de compra o de crédito, los pedidos telefónicos, las ventas por catálogo, la venta por televisión- son elementos más que suficientes que vienen a demostrar la necesidad de formación y adecuación permanente del sector de la distribución a las nuevas tecnologías.

El conocimiento de las nuevas formas de venta y el manejo de los nuevos instrumentos tecnológicos que llevan aparejadas, plantean un reto permanente a los empresarios, a los trabajadores y a los responsables de los programas de formación.

La implantación de los autoservicios, los centros comerciales urbanos, los hipermercados, los centros comerciales integrados, los megacentros, los hiper de fábrica, etc..., junto a los avances tecnológicos anteriormente enumerados, propician el seguir sosteniendo los

programas tradicionales de formación en el seno de las empresas, pero a su vez nos plantean nuevos retos para introducir innovaciones en la formación.

Es el pequeño y mediano comerciante, como ocurrió en los países más avanzados de nuestro entorno, el que presentará mayores necesidades de formación para adecuarse a los cambios, teniendo en cuenta que es el segmento de la distribución más afectado en este proceso.

Desde la Consejería de Economía de la Comunidad de Madrid, más concretamente desde la Dirección General de Comercio, continuamos con un Plan de Ayuda a la Formación en el seno de las empresas, un programa ya tradicional y consolidado.

En 1992 iniciamos un programa novedoso de formación de comerciantes, que no exige el desplazamiento del empresario a las aulas o a los centros de formación, sino que, utilizando las técnicas audiovisuales, dispondrá en su casa de unos programas básicos de formación, con tutoría asistida, que se prestará a través de los gabinetes profesionales de la propia Dirección General.

Llevar la formación a domicilio, con el soporte material del vídeo, con unos manuales de seguimiento y con la prestación de ayuda telefónica por parte de profesionales cualificados, es una fórmula lo suficientemente innovadora por la que apostamos decididamente y cuyos resultados podremos comprobar a mediados de este año.

Las quejas provenientes de las empresas dedicadas a la formación, con respecto a lo dificultoso que resulta sacar al empresario de casa para que acuda a los cursillos o jornadas, pienso que quedarán resueltas con este nuevo sistema. Esperamos que una vez dispongamos de los materiales del curso básico, esta experiencia sea lo suficientemente atractiva y práctica para que tanto el resto de las Comunidades Autónomas, como en la propia CE, tengan en cuenta y valoren el esfuerzo que ha realizado la Consejería de Economía de Madrid en su lanzamiento, y sus beneficios se extiendan posteriormente al mayor número posible de empresarios y trabajadores del país.

Desarrollar después módulos formativos especializados, con participación técnica del más alto rigor universitario, que garanticen pedagógicamente el mensaje y contenido de los cursos así como la implicación de los Ayuntamientos, Asociaciones empresariales y Organizaciones sindicales en su configuración y distribución, forman parte del concepto de formación práctica y permanente que en la Comunidad Autónoma de Madrid hemos puesto en marcha en este ejercicio en materia de distribución.

En definitiva, destinar los escasos fondos públicos a elevar los conocimientos de todos los agentes de la distribución, con utilización de las nuevas técnicas audiovisuales, posibilitará sacar mayor rentabilidad a los recursos aplicados en este campo con efectos multiplicadores inmediatos.

El comerciante o el trabajador, dispondrá así de unos cursos que podrá visionar cuantas veces precise, en familia o individualmente, o incluso en el seno de la empresa, para contribuir con la formación a una optimización de los recursos humanos y del tiempo en pos de una mayor rentabilidad de los negocios.

□