

**Gemma Panadés** Responsable de expansión de Esneca Business School

## “La clave está en escuchar al alumno y analizar todas sus opiniones”

Esneca Business School es la escuela de negocios online líder en territorio nacional. Con más de 12.000 alumnos de todo el mundo, es referente por sus programas de formación online y a distancia y está en plena expansión en toda Latinoamérica.

**Esneca ha recibido numerosos reconocimientos este año...**

Así es, recientemente hemos logrado estar en el TOP25 mundial del ranking FSO de escuelas de habla hispana, el ranking más prestigioso en el ámbito de los centros formativos de educación superior online. Estamos orgullosos de que nuestro esfuerzo diario no solo se refleje en la satisfacción de nuestros alumnos. Los reconocimientos que nos han otorgado ponen en valor nuestro trabajo, siempre enfocado a ofrecer una formación que cumpla los objetivos de los estudiantes, les permita seguir creciendo personal y profesionalmente y se adapte a las últimas tendencias en el sector empresarial.

Esneca prepara su expansión a todos los países latinoamericanos

**¿Qué aspectos cree que les han hecho merecedores de ellos?**

Estamos muy implicados en escuchar las necesidades de nuestros dos principales públicos: el alumnado que conforma Esneca y, paralelamente, el mercado laboral y empresarial. Nuestra hoja de ruta está vinculada directamente a las preocupaciones e intereses de ambos actores, lo que convierte nuestra formación en una herramienta que de-

riba las fronteras internacionales en cuanto a empleo y movilidad profesional.

**¿Cuáles son las claves del éxito de Esneca?**

Nuestros planes formativos completamente personalizados y nuestro compromiso con la democratización de la educación superior son dos de nuestras características definitorias. Estamos convencidos de que escuchar al alumno y analizar sus peticiones y opiniones nos da información muy valiosa para seguir creciendo y ofreciendo la formación profesional que buscan. Nuestras cifras de empleabilidad refuerzan nuestro cometido de realizar un asesoramiento inte-

gral al alumno, desde que se matricula hasta que se incorpora al mundo laboral.

**¿Qué es lo que más valoran de Esneca sus alumnos?**

La atención de nuestro profesorado, asesores y tutores es uno de nuestros mejores avales. Nuestro alumnado también destaca la flexibilidad y las facilidades de la educación a distancia u online. También, el hecho de poder acceder a los programas de prácticas en empresas es otro factor clave a la hora de escoger nuestro centro formativo. La empleabilidad siempre ha sido una de nuestras metas, con el servicio de prácticas garantizadas facilitamos la incorporación del alumno al mercado laboral.

**Sobre esta base, ¿Cuáles son los planes de expansión de cara al futuro?**

Seguiremos trabajando en el



mismo sentido, sin dejar de innovar en nuestro catálogo formativo, adaptándolo y ampliándolo según la evolución de las necesidades del estudiante. Por otro lado, estamos trabajando simultáneamente en varios proyectos. Uno de los más importantes es nuestra inminente expansión a todos los países latinoamericanos.

**GRUPO esneca formación**

www.esneca.com

**Elena Guanter** Candriam Luxembourg, sucursal en España

## “El cliente es la piedra angular de la estrategia de negocio de Candriam”

Candriam, es una gestora europea multiespecialista perteneciente al grupo New York Life, con unos activos bajo gestión de 120 000 millones EUR. El nombre de Candriam responde al acrónimo de Convicción y Responsabilidad en Gestión de Activos. Con más de dos décadas de experiencia gestionando fondos socialmente responsables, la sostenibilidad es una parte esencial de su filosofía de inversión.

**¿Qué amenazas principales tiene ahora la economía mundial? ¿Diría que estamos ante un momento global de riesgo emergente?**

Preveamos que la falta de claridad en los diversos acontecimientos que afrontamos cause una mayor volatilidad en los mercados en 2019. Creemos que tal vez el riesgo más importante no sean las disputas arancelarias, sino el afán de EE. UU. por retener su liderazgo mundial. Los entornos volátiles crean

oportunidades para la gestión activa y requieren convicción para el éxito de la inversión.

**¿Cómo creen que va a comportarse la eurozona al respecto de los mercados financieros?**

Preveamos una rentabilidad moderada en bolsa europea para 2019. Si bien hay riesgos relevantes, creemos que las valoraciones ya reflejan estas incertidumbres. El crecimiento del PIB seguramente se modere, pero vemos poco riesgo de recesión.



La inflación seguramente siga creciendo gradualmente y no preveamos ninguna sobre-reacción en el mercado de renta fija.

**En este contexto ¿qué soluciones de inversión proponen?**

En mercados volátiles, la reducción del riesgo es esencial.

En mercados con un margen alcista moderado, mantener a raya las caídas es todavía más importante. El fondo **Candriam Equities L Europe Optimum Quality** ofrece exposición a renta variable europea de alta calidad, a la vez que reduce la volatilidad y el riesgo de caídas gracias al uso de derivados.

Nuestro proceso integra criterios ISR a la hora de seleccionar las compañías, eliminando las empresas que están involucradas en sectores controvertidos, como armamento, tabaco y carbón, así como las que incumplen los principios de Naciones Unidas. Aplicamos un vanguardista proceso cuantitativo de mínima varianza para limitar la volatilidad de la cartera. Además, reducimos el riesgo de la cartera través del uso dinámico de derivados, lo que nos permite tener mejor comportamiento que el mercado en ciclos bajistas.

**Candriam es pionera en inversión responsable...**

Candriam lanzó su primer fondo sostenible en 1996. Somos firmantes de los Principios para la Inversión Responsable de las Naciones Unidas desde 2006, su año de fundación. Todos nuestros procesos de inversión incorporan unas de las pautas más estrictas de exclusión del sector. Ofrecemos toda una gama de fondos de inversión ISR cubriendo cada clase de activo. La sostenibilidad forma parte de nuestra filosofía y nuestra identidad.

**El cliente es su piedra angular...**

Totalmente. El cliente es la piedra angular de la estrategia de negocio de Candriam. Solo acercándonos a nuestros clientes podemos ofrecer al inversor el servicio, el tipo de productos y la innovación que desea.

**CANDRIAM**  
A NEW YORK LIFE INVESTMENTS COMPANY

www.candriam.com