

[Nota de prensa:](#)

**Abril de 2007**

## **INFOVA ha impartido Formación a 75.000 directivos y equipos comerciales de empresas**

La eficacia de sus novedosos métodos formativos, clave del rotundo éxito alcanzado en sus diez años de historia.

*Telefónica, Banesto, Vodafone, Iberdrola, Deutsche Bank, Mitsubishi Motor España, Carrefour...* Éstos son sólo algunos de los nombres de grandes compañías cuyos directivos, mandos y comerciales se han beneficiado ya de la eficacia de los métodos formativos del Instituto de Formación Avanzada (INFOVA), organización especializada en la formación y desarrollo de directivos y equipos comerciales de empresas. En total, en diez años de actividad, INFOVA ha contribuido con sus novedosas metodologías a formar a más de 75.000 miembros de compañías nacionales y multinacionales, una cifra que supone todo un éxito para la consultora.

Desde su fundación en 1997, el Instituto de Formación Avanzada se mantiene fiel a su filosofía empresarial y al compromiso adquirido de ayudar a las empresas a potenciar su capital humano. Por ello, la organización ha experimentado en estos años un desarrollo sostenido de su actividad, sabiéndose adaptar a los últimos avances tecnológicos y aplicando nuevas metodologías a sus procesos formativos.

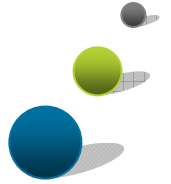
En el aspecto económico, esta línea de actuación ha supuesto que la compañía haya facturado 3 millones de euros en el ejercicio 2006, lo que ha supuesto un incremento de un 30 por ciento de su volumen de negocio respecto al año anterior; además, de un crecimiento exponencial en los últimos ejercicios.

Un hecho decisivo para lograr este éxito ha sido, en palabras de su director general, Gonzalo Martínez de Miguel, *«el poder contar en nuestra plantilla con un grupo de profesionales con una media de más de diez años de experiencia en el mundo de la Formación y la consultoría, dirección y gestión de empresas, estrategia, marketing, ventas, tecnologías de la información, desarrollo personal y Gestión del Cambio»*.

### **Novedosas técnicas de Formación**

Por otro lado, como explica De Miguel, en la demanda de los servicios del Instituto por parte de las empresas está jugando un papel fundamental la triple metodología que éste oferta, siempre adaptándose a las necesidades concretas de cada cliente: la *Formación en Sala, Formación Outdoor y Formación Online*.

- La «Formación en Sala» tiene como finalidad ahondar en las causas que subyacen al comportamiento y así poder realizar cambios reales. Partiendo de la realidad de cada participante, se ofrece información, se provoca la reflexión y se generan experiencias personales, para que el cambio ocurra. El proceso termina con la evaluación de lo que se ha llevado a la práctica. La formación se adapta en cada caso a la cultura de la empresa y a los participantes involucrados en los procesos formativos.



- La «Formación basada en la Experiencia» (*Outdoor Training*) es un sistema que constituye una eficaz herramienta que produce cambios a partir de vivencias. El *Outdoor Training* se caracteriza por la utilización de la aventura, los juegos y actividades como experiencias que catalizan y crean procesos de reflexión y aprendizaje para el desarrollo profesional y personal.
- *E-Learning*, método de formación *on-line* a través del cual se ofrece: consultoría *E-learning*; formación en habilidades directivas; desarrollo de contenidos a medida y *campus* corporativos. Se entiende la formación *on-line*, no como un sustituto de la formación presencial, sino como un complemento que la mejora. En el contexto de estas metodologías de Formación, cabe destacar que, desde sus inicios, INFOVA ha apostado por la metodología de formación mixta. «*Solemos impartir cursos en sala, outdoor y on-line –explica De Miguel- pues el formato combinado de los cursos hace que el participante se beneficie de las ventajas que ofrecen cada uno, aproximándonos desde diferentes perspectivas, y potenciando así la calidad y eficacia de la formación*».

### Otras razones del éxito

Otros aspectos que han contribuido al destacado papel que viene desempeñando INFOVA en el terreno de la formación en España, han sido –según su director generillos siguientes:

- La rotura de la *externalidad* del mercado de la formación de profesionales.
- Sobre este aspecto, De Miguel explica: «*Durante largos periodos –como desde mediados de julio hasta mitad de septiembre o desde mitad de diciembre hasta mitad de enero- antes no había formación de directivos. Ahora septiembre es un mes más intenso en términos de formación que Abril o Mayo*».
- La implicación de la compañía en proyectos a más largo plazo.
- El incremento registrado de los días dedicados a la formación por parte de las empresas –que se han visto multiplicados por tres en los últimos años-, lo que ha obligado a reforzar la compañía en todos los departamentos.
- La relevancia que comienzan a tener los productos internacionales en la actividad de la compañía.

En resumen, Gonzalo Martínez de Miguel afirma: «*Nuestra compañía crece año tras año afrontando nuevos procesos de formación, lo que demuestra su capacidad de continuar acogiendo con solvencia nuevos proyectos de carácter tanto nacional como internacional*».