

# CRÓNICA

PUBLICACIÓN SEMANAL  
DEDICADA A LA  
UNIVERSIDAD DE MÁLAGA

UNIVERSITARIA

## La UMA apuesta por la especialización

Diez nuevos títulos se suman a la oferta de másteres y doctorados, reunida en la II Feria de Posgrado de la Universidad [P2]



Cientos de alumnos se acercaron a la Facultad de Derecho para informarse sobre másteres y doctorados. :: FERNANDO TORRES

### DEPORTES

Salvando al ajedrez del jaque



La UMA quiere buscar nuevos aficionados al ajedrez a través de partidas organizadas en el campus [P5]

### ENTREVISTA

«Si no sabes comunicar lo que eres, fracasas»

José María de la Varga es experto en oratoria y profesor de Economía y Administración de Empresas [P4]



### REPORTAJE

El camino entre la tesis y el tribunal

Antes de que el trabajo sea evaluado y publicado hay que seguir una serie de pasos burocráticos [P8]

# «Cuando acabé la carrera tuve claro que no iba a dar clase como a mí me la dieron»

**José María de la Varga** Profesor de Economía y Administración de Empresas de la UMA

## ENTREVISTA

JAVIER RAMÍREZ



✉ cronica.su@diariosur.es

**MÁLAGA.** José María de la Varga es un hombre hecho a sí mismo. Lo demuestra uno de los barcos que expone en su despacho de la Facultad de Comercio y Gestión, donde da clases de Economía y Administración de Empresas. Como no le gustaban las maderas que venían para construirlo, decidió comprar unas nuevas y hacerlo con ellas. Es uno de los elementos estrella de su oficina, lugar que, confiesa, ha decorado de recuerdos porque la finalidad del mismo es, además de trabajar, estar «a gusto». Se define como un profesor «raro», algo que le ha comentado más de un alumno. Un cartel en su oficina, «Innovación siempre es igual a diferente y mejor», resume su filosofía.

–Es doctor en Dirección y Administración de Empresas ¿De dónde le viene la inspiración?

–Empecé en una asesoría, con lo que me entró el gusanillo de trabajar con empresas. A partir de ahí, me comentaron la opción de dar clases en escuelas privadas y, posteriormente, llegó la universidad.

–Se puede decir que fue un descubrimiento.

–Sí. No sabía que tenía esa vocación para dar clase, fueron las empresas las que me dijeron que empezase a enseñar.

–De las asignaturas que imparte, ¿guarda especial cariño por alguna?

–Creación de empresas. A mí me gusta enseñar innovación, de hecho mi tesis trata ese asunto. Todo eso lo aplico a esta asignatura, que la he revolucionado completamente.

–¿En qué sentido?

–Utilizo la cabeza de los alumnos. Reto a mis estudiantes a que demuestren todo lo que han ido aprendiendo durante la carrera frente a la gente que sabe: empresarios, inversores,



El despacho de José María de la Varga es una colección de recuerdos profesionales y personales. :: J. CAPILLA

etc. Quiero acercarlos lo máximo posible al mundo real. Hay que pincharles para que ellos entiendan que tienen la capacidad de hacerlo.

–Ha estado también en universidades extranjeras. ¿Qué diferencias observa respecto al sistema español?

–Hay mucha cercanía y práctica con los estudiantes. Esto les hace pensar. Precisamente, ahora estoy intentando llevar a cabo la realización conjunta de los TFG, que es algo que se hace en Estados Unidos y, por ahora, no se está haciendo aquí.

–¿Cómo se llevaría a cabo?

–Hay varias áreas de conocimiento, como Teleco, Informática o Industriales, a las que puedes unir gente de ADE o Marketing para desarrollar un solo TFG, con una idea común que cada uno presenta en su facultad. Y, a partir de ahí, desarrollar proyectos potentes.

**«Soy duro con los alumnos y les digo que a veces me van a odiar porque les acerco al mundo real»**

–¿Qué ventajas supone la elaboración conjunta de un TFG?

–Le encuentras sentido y, posiblemente, salidas profesionales. También el desarrollo de competencias y las capacidades de los alumnos, al trabajar con perfiles distintos.

¿Cómo le ayuda su labor de consultor en la enseñanza?

–Poder escuchar y trabajar con más de doscientas empresas al año me permite trasladarlo posteriormente al aula. Soy un altavoz de empresas, no solamente de libros. Por un lado tengo la teoría, que obviamente hay que estudiarla y trabajarla; y

**«Puedes tener un currículum bestial, pero si no sabes comunicarlo se quedará en un papel»**

también contacto con la calle. –¿Falla la Universidad, a veces, al estar más pegada a los libros que a la calle?

–Sí, aunque hay un peligro ahí. Es necesario estar muy cerca de la calle, pero teniendo en cuenta la teoría. La teoría es el producto de un análisis. Lo interesante es unir ambas, porque fundamentamos solo en temas prácticos convierte a todo el mundo en gurús.

–¿Valoran los alumnos su forma de dar clase?

–Sí. Y además lo notas, porque te lo dicen. Te respetan pero a la vez te tienen cerca. Yo soy

duro con ellos, y les digo que a veces me van a odiar. Les acerco al mundo real y a los problemas derivados de la creación de una empresa. Yo no les digo que todo está perfecto, les pongo los problemas encima de la cara. Así ellos descubren que tienen que buscar salidas, soluciones y alternativas.

–Lo que en el argot se denomina ‘pivotar’.

–A lo que ahora llaman pivotar yo lo llamo ‘aprender a base de leches’. Tal cual. Ha pasado siempre, tanto en la vida como en la empresa. Te pegan una leche, miras lo que ha pasado, te levantas y sigues. Esto es así.

–También es experto en oratoria y comunicación. ¿De dónde le viene ese interés?

–Me viene debido a que no entendía por qué me aburría en las clases, charlas y seminarios a los que asistía. Tenían título interesante, era un tema boni-

## ¿QUIÉN ES?

► **Currículum.** José María de la Varga es profesor en la Facultad de Comercio y Gestión de la UMA, dentro del Departamento de Economía y Administración de Empresas.

► **Especialidad.** Dirección de Empresas e Innovación.

► **Otros cargos.** Estancias de investigación en el extranjero, en países como Costa Rica, Guatemala y Bolivia, entre otros. Ofrece labores de consultoría externa a pequeñas empresas, a través del IMFE. También es profesor en diversas escuelas de negocio, tanto a nivel español como internacional.

to y sabía que el profesor era bueno, pero me aburría. Me di cuenta entonces de que pasaba algo. Cuando acabé la carrera tuve una máxima: que yo no iba a dar clase como a mí me la dieron. Era otro estilo, otra forma. Un día, un grupo de alumnos me pidió que diera una clase sobre cómo hacer presentaciones y funcionó muy bien.

–Y es o, ¿a qué se debe?

–Si a los alumnos, desde que empiezan el curso, le están pidiendo presentaciones, ¿por qué nadie se lo explica? Lo incluyo dentro de una de mis asignaturas, porque lo considero como una habilidad más que tiene que tener una persona. Comunicar una idea es casi más importante que la idea en sí misma.

–¿Por qué?

–Yo se lo pongo claro a mis alumnos. Podéis tener un currículum bestial, pero si no sabéis comunicarlo no sois nada. Se quedará en un papel, o su madre pondrá la orla encima de la tele; pero nadie lo sabe.

–¿Un producto mal comunicado está abocado al fracaso?

–Totalmente. Si no sabes comunicar lo que eres y decirlo bien, fracasas. Un profesor que no sabe comunicar fracasa con los alumnos. Dentro de la universidad se dicen cosas muy serias, pero serio no tiene que ser aburrido. Hay gente que hace las cosas aburridas porque no quiere que se le pregunte.