



REUTERS

Estados Unidos, Argelia y el Reino Unido son los más países que reciben un mayor número de expatriados españoles

FALTAN PROFESIONALES CON CAPACIDAD INTERNACIONAL PARA LIDERAR PROYECTOS EN EL EXTERIOR

La crisis no pone freno al flujo de expatriados españoles

Asignaciones

Grandes y medianas empresas intensifican su proceso de internacionalización, pero aumentan los controles en los gastos de personal

Examinan con cuidado cada movimiento y procuran acortar el tiempo de estancia fuera

Rosario Sepúlveda

«En África se aprende a valorar lo que tenemos y a no dar por sentado casi nada. Te sorprende la generosidad y la alegría de los africanos, cuya realidad diaria es tan dura que es muy difícil entenderla desde nuestra perspectiva. Australia es un paraíso, un ejemplo de organización y civismo; pero, a la vez, tanta perfección la hace predecible y, quizá, carente de la energía que rebosa África. Estados Unidos es una economía enormemente dinámica, aunque atrapada en su deseo por querer ser el centro del mundo en un momento en que eso empieza a no estar tan claro». Germán Morales, madrileño de 40 años, sería otra persona si hace siete años no hubiera aceptado

la dirección general de Maxam —hasta 2006 Unión Española de Explosivos— en Sudáfrica. Tras cuatro años y medio en África, saltó a Australia y de allí, en septiembre de este año, a Estados Unidos. Como CEO y presidente de la compañía en Norteamérica, reside en Salt Lake City, aunque pasa la mitad de su tiempo viajando para cubrir sus responsabilidades adicionales de director regional de Sudamérica.

También Ignacio Clopes, tarraconense de 43 años, casado y padre de dos hijos, ha construido una brillante carrera lejos de España. Hace diez años puso una 'pica en Toronto', porque la suya fue la primera experiencia de Ferrovial en el mercado canadiense. De allí pasó a Milán, después a Dublín y, por último,

a Londres. Hoy, afincado en la capital británica como director general de Ferrovial Agromán para el Reino Unido e Irlanda, tiene 350 personas a su cargo, 80 de ellas, españolas. «En este tiempo, habré trabajado con mil expatriados. De todos ellos, sólo he tenido que repatriar a uno, que volvió a su antigua posición porque no se adaptaba. Pero lo normal es que la gente se integre bien. Mi mujer y yo, por ejemplo, salimos con la intención de quedarnos dos años y, a los tres meses, ya no pensábamos en la vuelta. Estamos encantados», asegura.

A su manera, Ignacio Clopes y Germán Morales han actuado como pioneros. Con sus empresas, han abierto mercados por los que ahora transitan miles de nuevos expatriados cada año. Miguel Ángel Vidal, secretario general del Foro Español de Expatriación (FEEX), apunta que el proceso de internacionalización en España se inició muy tarde —«apenas tiene 10 o 15 años»—, porque al proteccionismo le sucedió una pujante demanda interna que relegó a un segundo plano la estrategia en el extranjero. Hoy, con la espita abierta, la

crisis no ha conseguido retrasar ni reducir los planes internacionales de las compañías españolas. «La internacionalización ya no es una iniciativa de empresas vocacionales o aventureras, sino una parte

de la estrategia de grandes y medianas compañías», dice el secretario del FEEX, que engloba a 24 multinacionales españolas cuyo número de expatriados ha pasado de los 2.201 que se registraron en 2007 a los 3.208 de este año. Pese a este aumento exponencial, en el FEEX advierten un déficit de profesionales con capacidad internacional, «porque los más veteranos no dominan el inglés y a los más jóvenes les falta experiencia».

Rafael Barrilero, socio de la

Opinión del experto



Ignacio Clopes
DIRECTOR DE FERROVIAL AGROMÁN PARA EL REINO UNIDO E IRLANDA

«Yo me ofrecí voluntario para viajar a Canadá. Era una oportunidad única, y más hace diez años. Me dejé llevar por la ilusión, no por las condiciones económicas; por eso preferiría que los miembros de mi equipo no se expatriaran por dinero»



Germán Morales
PRESIDENTE Y CEO DE MAXAM PARA NORTEAMÉRICA

«En ninguno de los saltos que he dado con mi compañía he viajado previamente al país donde me reubicaría. Me basta con llamar a la filial que me va a recibir y con buscar datos sobre la ciudad en Internet para sentirme cómodo con la decisión de ir»

consultora Mercer, afirma que el número de compañías españolas en el extranjero es cada día mayor, si bien éstas revisan con más cuidado los gastos de expatriación. «Procuran acortar las asignaciones de larga duración o, siempre que pueden, proponen a los repatriados que llevan mucho tiempo en un destino adaptar su estatus al de los empleados locales», explica Barrilero, que también admite cambios en el volumen de la retribución a expatriados, a los que en un principio se pagaba con la generosidad que corresponde a aquellos que hacen de avanzada. «El planteamiento más austero ha sido consecuencia del 'boom' del expatriado, y estaba pensado para que éste ahorrara, pero no para que se hiciera rico. Ahora este esquema se trata con más cuidado».

Menos riesgos

En Gamesa, por ejemplo, niegan que la política de retribución haya cambiado a raíz de la crisis, pero reconocen que el modelo de expatriación sí lo ha hecho. El fabricante de aerogeneradores analiza en profundidad los motivos de cada asignación internacional, evalúa con detenimiento las candidaturas para reducir riesgos y busca que el tiempo de asignación sea más breve.

El sistema más común de remuneración es el 'home country approach', que se basa en el sueldo del país de origen. A la retribución fija y variable se añaden la prima de movilidad e importantes beneficios sociales, como el seguro médico, la vivienda o la asesoría fiscal especializada, que resulta de gran ayuda con el espinoso tema de los impuestos.

La vuelta a casa o el 'síndrome del jarrón chino'

Repatriados

R. S.

Para Felipe González, un ex presidente del Gobierno viene a ser como un jarrón chino cuyo valor aprecian todos, pero, en realidad, estorba y nadie sabe qué hacer con él. Salvando las distancias, esta misma comparación podría aplicarse a los repatriados que, tras haber gozado de un alto poder adquisitivo y un mayor estatus social en el extranjero, vuelven a España sin chófer y, sobre todo, sin un puesto que iguale su posición anterior. Un estudio elaborado por Ernst & Young Abogados y la escuela de negocios IESE pone de manifiesto que la vuelta es aún el principal fleco pendiente en los planes de expatriación. Quizá por ello, el 20% de los profesionales cambia de empresa una vez concluida su experiencia en el extranjero. «Para la empresa es difícil. No es lo mismo acomodar a un profesional joven, que fácilmente encontrará un hueco en la organización, que hacer un hueco al que ha sido un director general. Además, el nivel que tienen en ciertos países, como en Latinoamérica, es muy difícil que lo alcancen aquí. Allí, forman parte de la élite a la que el presidente del Gobierno español, cuando va de visita, recibe e invita a cenar. En España, vuelves a formar parte de la clase media-alta», explica Marta Álvarez Novoa, socia responsable del área de Human Capital de Ernst & Young Abogados.

El estudio «El proceso de expatriación en empresas multinacionales», de E&Y, desvela que el aspecto que más se resiente tras la repatriación es el estatus social. El 58,8% de los hombres y el 37,7% de las mujeres consultados sostienen que han perdido nivel a su vuelta.

Rafael Barrilero, socio de Mercer, conviene en que «fuera, los expatriados tienen más visibilidad». Todo ello sin contar con que, según un estudio de su consultora, el 44% pierde todos los beneficios adicionales tras la repatriación y el 26% tiene la opción de mantenerse como empleado local en el destino que ha ocupado en el extranjero.

Para evitar los sinsabores y los desengaños de la vuelta, el

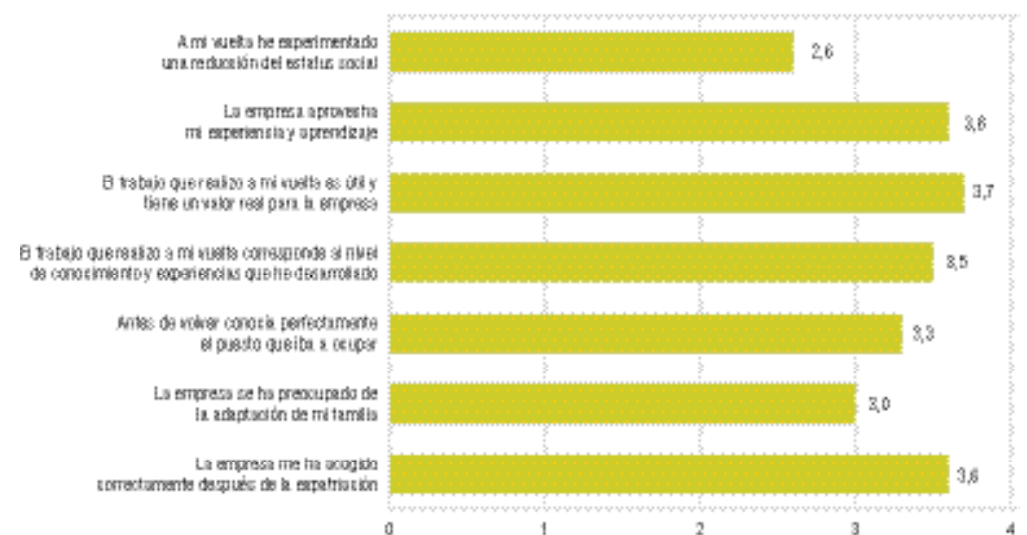
Foro Español de Expatriación (FEEX) aconseja fijar un plan de retorno antes de emprender la marcha. «Recomendamos, incluso, que lo incluyan en el contrato o en la carta de asignación», afirma Miguel Ángel Vidal, secretario general del FEEX.

Sin embargo, según la cuarta edición del «Estudio sobre prácticas y tendencias de compensación en las asignaciones internacionales» de Mercer, sólo el 50% de las empresas cuenta con una política de repatriación. Una de ellas es el fabricante de aerogeneradores Gamesa, que se compromete a ofrecer un puesto de nivel similar al ocupado en destino. En su caso, la gestión de la vuelta empieza antes de la expatriación, con la definición de un plan de carrera para el profesional que incluye

la posibilidad del retorno. Y mientras está fuera, su rendimiento es evaluado con vistas al futuro.

Germán Morales, expatriado desde hace siete años y hoy presidente y CEO de Maxam en Norteamérica, reconoce que la gestión de la vuelta es un «aspecto complejo». «Los contratos de expatriación indican un plazo de asignación a la filial extranjera y una garantía de retorno en condiciones adecuadas a la experiencia de cada persona. Sin embargo, lo habitual es que los contratos se renegocien en función de las necesidades de unos y otros». A esta práctica de negociación individual se acoge el 52% de los repatriados, según Mercer, que también apunta que el 30% regresa a un puesto de similares características y un 22%, a uno superior.

GRADO DE CONFORMIDAD TRAS LA REPATRIACIÓN



FUENTE: ERNST & YOUNG ABOGADOS / IESE

Miradas pensantes

LA BUENA CRISIS

ALEX ROVIRA

Economista, escritor y conferenciante de Thinking Heads

La palabra crisis procede del vocablo griego 'krisis' y éste, del verbo 'krinein', que significa 'separar' o 'decidir'. Crisis, en su etimología original, indica ruptura, una situación que no estaba prevista en el guión y que conviene analizar. De ahí el término crítica, que se traduce por estudio de algo para

emitir un juicio y, a partir de aquí, criterio, que nos lleva a razonar de manera específica. Una crisis ofrece la posibilidad de analizar situaciones que no cuestionaríamos; obliga a pensar, provoca estudio. Y, por supuesto, es una oportunidad para cambiar la conciencia.

Los tres vocablos comparten raíz: para reencontrarnos y sumar nuevos valores personales gracias a una crisis precisamos ser críticos: indagar, insistir, repetir, canalizar lo negativo, experimentar dolor, cuestionar nuestro papel en el mundo y

nuestros límites, y asumir responsabilidades.

Entonces, y mediante ese proceso de crítica, lograremos formarnos un criterio válido y de aceptación, un punto de vista flexible y útil para gestionar el problema desde la realidad, sin negarla. No asumir esto supone postergar la solución para no ver al monstruo, que quizás no es tan terrorífico si tenemos coraje. La sorpresa es que la mayoría prefiere esconderse, resignarse al dolor. Pero el dolor no migra: sigue dentro, agarrado a nuestras

entrañas. La crítica y el criterio pertenecen a un proyecto intrincado y laborioso al que se apuntan pocos. Con todo, qué gran placer conseguir desintegrar los dolores sin pensar en los que puedan venir, sin anticipar triunfos o derrotas. Qué gran éxito mirar lo que nos disgusta cara a cara y aplicar una opinión consciente en lugar de silbar como si nada sucediera.

Ya observó Winston Churchill: «La crítica no es agradable, pero es necesaria y cumple la misma función que el dolor en el cuerpo». Instalarnos en la queja y en la angustia no nos

deja espacio para la reflexión, ni, la comunicación o la acción. No obstante, la sola presencia de la dificultad no es garantía de mejora si no nos empleamos a fondo en una buena gestión de lo que nos inquieta. Conviene actuar en consecuencia. Vale más una pequeña acción bien pensada que grandes intenciones que se convierten en brindis al sol. La crisis será una oportunidad de cambio y transformación si aprendemos de los errores del pasado y nos reinventamos. Seamos críticos, valientes y trabajadores incansables. La solución está en nuestras manos.

Nombramientos



Iker Barricat
DIRECTOR GENERAL DE ADECCO
OUTSOURCING EN ESPAÑA

El nuevo director comenzó su andadura profesional en la compañía en 2000 y, desde entonces, ha ocupado distintas posiciones dentro del grupo. En 2005 fue nombrado director financiero de HumanGroup y después pasó a ocupar esta posición en Adecco.



Ana Danglede
DIRECTORA DE BELLEZA DE PROCTER
& GAMBLE PARA ESPAÑA Y PORTUGAL

Su carrera profesional ha estado vinculada a Procter & Gamble durante los últimos 18 años, nueve de ellos ha trabajado en el departamento financiero como analista y como directora asociada. En el año 2000 se incorporó al área de marketing.



Marco Laveda
COUNTRY MANAGER DE ROBERT
WALTERS ESPAÑA

Tras ocupar diferentes cargos directivos en Michael Page en México, Barcelona y Madrid, Laveda se incorpora a la multinacional inglesa Robert Walters para liderar su proyecto de expansión en España.



Javier Fontcuberta
SOCIO DE CUATRE CASAS, GONÇALVES
PEREIRA

Fontcuberta, era hasta la fecha, co-responsable de Derecho Mercantil de Landwell-PwC y responsable mundial de la "Legal M&A network" de la compañía. Asimismo es secretario del Consejo de Administración de La Seda.



Ana María Marí
VICEPRESIDENTA
DE CIONE GRUPO DE ÓPTICAS

Óptico, optometrista y audioprotesista nacida en Águilas, Marí fue elegida vicepresidenta de Cione Grupo de Ópticas tras la pasada asamblea general de esta cooperativa, líder de las agrupaciones ópticas independientes.



Raimundo Sala
DIRECTOR COMERCIAL Y DE GRANDES
CUENTAS DE START PEOPLE

A lo largo de su trayectoria, Sala ha ocupado puestos de responsabilidad en GBS Distribuciones, Banco Popular y Sesderma. Hasta la fecha era country manager de Atache USA.



Alfonso García Caro
SUSCRIPTOR SENIOR DE ENERGÍA
DE CHARTIS EUROPE

Chartis Europe ha promocionado a Alfonso García Caro, que es arquitecto por la Universidad Politécnica de Madrid y máster en Administración de Empresas Constructoras e Inmobiliarias por la UNED. Aporta al puesto 10 años de experiencia en la gestión y suscripción de riesgos.



STOCK PHOTOS

Durante las reuniones se ponen de manifiesto las principales diferencias de los empleados

'TEAM COACHING', NUEVA MODALIDAD EN ACOMPAÑAMIENTO PROFESIONAL

La química del equipo también se puede acabar

Gestión de personas

Los roces entre directivos y la tendencia a perpetuar ciertas dinámicas de grupo dificultan la comunicación y la toma de decisiones

Por eso, los asesores de los altos ejecutivos se ponen manos a la obra con sus colaboradores

Laura de Cubas

¿Qué fue antes, el líder o el equipo? En épocas de crisis los directivos recurren al 'coaching' para afrontar las decisiones más difíciles de sus vidas, pero no son los únicos, ni mucho menos los que más lo necesitan. Los encargados de llevarlas a la práctica también tienen que recurrir a estos entrenadores para que les ayuden a pulir sus diferencias. Son los denominados 'team coaches' y en momentos como el actual se hacen indispensables.

«No es fácil que un equipo de directivos cambie de rumbo o asimile una nueva visión», comenta Beatriz Díaz, socia de The Mirror Coaching, que, desde que comenzó la crisis, se enfrenta cada día a «consejos de administración en los que sus miembros llevan mucho trabajando juntos y que, como han visto que ciertas dinámicas les funcionan, las mantienen en cualquiera que sea el escenario». Pero no todo es lo

que parece y, a veces, incluso esa química dejó de funcionar hace tiempo. «Cuando te sientas y observas, siempre hay un miembro que lleva la voz cantante, otro que le da la razón y un tercero que se mantiene callado —explica—. Nuestra tarea es analizar el porqué de esa situación, entre otras, y ayudar a cambiarla».

Observación y análisis

Si acompañar al directivo en su quehacer diario es difícil, más complejo se vuelve la tarea si el seguido es todo un equipo. Esta es una de las razones de recurrir, no a uno, sino a dos especialistas para que realicen entrevistas individuales, observen al grupo en faena y proporcionen el 'feedback' [retroalimentación] necesario para que sean directamente los miembros los que cambien su comportamiento. «El diagnóstico es fundamental —explica Díaz—. No puedes ver si hay problemas de integración, de comunicación o de toma de

Qué es qué

'Team building', 'group coaching', 'team coaching'... Son muchas las disciplinas que estudian las dinámicas del equipo, sin embargo nada tienen que ver unas con otras. La gran diferencia de esta última es el proyecto global en el que se integra y su estructuración, que puede durar entre seis y doce meses, y en la que se articulan diferentes técnicas y programas

decisiones si no estás dentro del equipo». Después, y con los objetivos marcados —«qué es lo que se quiere cambiar, hacia dónde se quiere ir»—, se proporcionan herramientas y reglas para mejorar determinados aspectos. La socia de The Mirror Coaching habla de risoterapia, talleres musicales... mientras reconoce que su tarea no siempre es bien recibida: «Es fácil encontrar a un saboteador que no confíe en ti y tu misión también es actuar en este sentido».

MIGUEL DE LA QUADRA SALCEDO explorador y director de la Ruta Quetzal BBVA

«Soy un nómada con las botas al revés: no se sabe si voy o vuelvo»

Una carrera, una vida

Ésta es la historia de un hombre bueno al que el mundo se le quedó pequeño antes de nacer

Atleta, contrabandista, reportero, explorador, cazador de ballenas... El padre de la Ruta Quetzal necesita más vidas para completar su carrera

Inés Molina

«Voy a hacer un viaje en el túnel del tiempo y voy a contar algo que nunca he contado: cuando tenía nueve años, los Reyes Magos me trajeron una casulla y un cáliz para celebrar misa —en latín, claro— con un compañero del Sagrado Corazón. Me parece bonito contarlo, sobre todo ahora que hay tanto desmadre en esta piel de toro... Estuve interno con los jesuitas y muchos venían de fuera: de China, de México. Eso es lo que yo quería, recorrer el mundo». No podía ni imaginar Miguel de la Quadra Salcedo (Madrid, a su pesar, 1932), hasta qué punto se cumplirían sus sueños. «Mi padre me decía: “Primero estudia, haz una carrera y después...”. Después, el mundo se le quedaría pequeño.

Ruta Quetzal: de idea real a realidad ilustrada

En 1979, el Rey le dice a Miguel de la Quadra que estaría bien crear un programa para estrechar lazos entre España y América de cara al Quinto Centenario. El explorador le contó su idea: una ruta en barco para unir a jóvenes de ambos continentes. «Un programa iniciático, ilustrado y científico, en el que se mezclaran aventura y cultura». Miguel de la Quadra insiste en que la nueva convocatoria de Ruta Quetzal BBVA ya está abierta para celebrar el bicentenario México 2010. «Toda la información está en Internet, en www.rutaquetzalbbva.com». Dicho queda.

Con apenas cuatro años, sus padres se trasladan a Pamplona donde inicia una fructífera carrera como atleta, reconocida con nueve campeonatos de España en lanzamiento de jabalina, disco y martillo, y que le lleva a participar en los Juegos Olímpicos de Roma. «Tampoco he contado nunca que con unos seis años me regalaron mi primera cámara de 16 milímetros. Se la regaló a mi padre el hermano de Zubiri, el filósofo, por darle un litro de sangre tras un accidente».

Su primer gran viaje fue, precisamente, para competir en la Universidad de Puerto Rico, «porque allí no había lanzadores»; un viaje que las autoridades españolas de la época utilizaron para acercarse a algunos intelectuales en el exilio. «Mi abuelo, Miguel Gaxarre, era la mano derecha de Ramón y Cajal y quien le acompañó en sus soledades». Amigo de Juan Ramón Jiménez, éste le escribió un verso que podría servir para describir a su famoso nieto: «El hombre de roca con ojos color violeta». «Era de ese maravilloso Roncal que el día de mi cumpleaños me nombró Gran Almadiero». De la Quadra podría seguir horas hablando de su abuelo, de sus tías misioneras en la India, y de los vizcaínos y navarros que conquistaron América, «incluido ese roncalés que llegó a presidente de Estados Unidos, Lindon B. Johnson, con ‘be’ de Baines». Cuesta hacerle hablar de sí mismo, algo que le aburre sin disimulo. «Al llegar a Puerto Rico», continúa obediente, «descubro que en España, mis amigos no saben qué es América» y sin apenas intuirlo, se dispone a dedicar su vida a reparar esta afrenta.

Perito agrícola, comienza a colaborar como etnobotánico en la universidad, con expediciones que trabajan «aquí, en el Amazonas». A su regreso



PEPE CABALLERO

ofrece sus películas a Televisión Española, donde es rechazado con un «joder, para eso hay archivos. En ese momento, todo el mundo se lanzó a leer un teletipo: “Ocho monjas españolas asesinadas en el Congo”. Yo les dije: “Dadme un billete”. A los tres días estaba en el Congo enterrando a las monjas». Así comienza una relación que ha escrito algunas de las mejores páginas de nuestra televisión. Condenado a muerte en la guerra del Congo, cubre acontecimientos históricos como el golpe de Pinochet o Vietnam, y entrevista a personajes cruciales como el Dalai Lama, Indira Gandhi, Salvador Allende o Pablo Neruda.

Y hoy, echando la vista atrás, ¿dónde ha sido más feliz? «En esa soledad compartida que pocos viven. En los grandes desiertos de bloques de hielo o de arena: cruzando el Sáhara con el Polisario o con los esquimales en Kanak [Groenlandia]». Recordando esas expediciones, sus ojos azules brillan de una forma extraña y se vuelven violetas. «¿Qué me defina? Soy, siempre he sido, un nómada con las botas al revés: no se sabe si voy o vuelvo».

Hablando de trabajo

«El campo lo es todo. Quien no lo conozca, no conoce la vida»

«Con 16 años gané mi primer sueldo como contrabandista: llevábamos cobre de Pasajes, y a la vuelta traíamos penicilina y “Chanel Número 5”. Si eras contrabandista, eras un hombre. Nos guiaban nuestras amigas», explica señalando al techo. «Allí aprendí el camino de las estrellas».

Y si ya le gustaba lo desconocido, ¿por qué se hizo perito agrícola? «El campo lo es todo: donde siembras, crece la mies. Quien no conozca el campo, no conoce la vida». ¿Alguien le ayudó a diseñar su carrera? «Sí. Mi madre, que tenía el primer carné de conducir camiones en Navarra», recuerda con una gran sonrisa. A ella debe su pasión por lo desconocido, esas ganas de ir más allá que le han llevado de la ceca a la meca, sin más dirección que un viento especial que sólo sopla para él. ¿Sus mejores recuerdos? «Cuando fui ballenero cacé 44 ballenas. Bueno, no, cachalotes; la Isla de Pascua; en Chile luchando con una boa; el unicornio —mi obsesión— o «los esquimales, tan generosos que comparten hasta sus señoras...»

COMIENZA LA CUENTA ATRÁS PARA EL I SALÓN DE LA EDUCACIÓN DEL TERCER GRADO EN IFEMA

El I Foro de Postgrado desvela los secretos del nuevo universo máster



AULA

Formación

La entrada del Espacio Europeo y el aumento en número y variedad de programas han hecho que esta enseñanza superior se independice de AULA

Durante los próximos 24 y 25 de febrero de 2010 IFEMA dará a conocer los mejores cursos de tercer grado de mano de sus principales artífices

Laura de Cubas

Si antes eran másteres privados y públicos, magíster, expertos universitarios y decenas de miles de cursos superiores, hoy, son todos estos y más. Con la llegada del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) y la especialización avanzando al mismo —o más— galope que la sociedad del conocimiento, han desembarcado en el mercado español títulos oficiales, conjuntos e infinidad de programas que hacen de la tarea de elegir un máster adecuado algo más difícil que encontrar una aguja en un pajar. Por esta razón, y porque el curso de un postgrado es más que una necesidad tanto para profesionales como para personas que quieran encontrar su sitio en el mercado laboral, IFEMA ha aprovechado la mayoría de edad de AULA para independizar su sección de postgrado y convertirla en protagonista única del Salón de la Educación de Tercer Grado.

«Es una evolución natural», comenta Héctor Martínez, secretario general de la Asociación Española de Escuelas de Negocios (AEEN), para quien la organización de la oferta más que entrópica del postgrado en España necesitaba urgentemente de una cita como ésta: «Durante el último año ha habido más cambios que en los treinta anteriores. El número de programas se ha sobredimensionado y se ha llamado máster a muchos cursos que no cumplían con la calidad que se les presuponía». El universo que dibujan desde AEEN no podía ser más real y, aunque reconozcan que «ya se ha entrado en periodo de ajuste» —ejemplo de ello es la labor de esta asociación para garantizar el prestigio de los programas de sus asociados—,

aún queda mucho por hacer, «como la búsqueda de la diversidad y la internacionalización hacia mercados como, por ejemplo, el latinoamericano», insiste Martínez.

Y llegó Bolonia

Sin embargo y sin salir de Europa, son todavía muchas las lecciones que deben conocer los interesados en cursar un programa de postgrado. Del lado universitario, la declara-



STOCK PHOTOS - AULA

Profesionales y especialistas en recursos humanos se darán cita en el I Foro de Postgrado



Ficha técnica

Nombre: Salón de la Educación de Tercer Ciclo
Edición: Primera
Fechas: 24 y 25 de febrero
Horario: De 11.00 a 21.00 h.
Lugar: Pabellón 1 de la Feria de Madrid
Periodicidad: Anual
Perfil de expositores:
 - Escuelas de negocios
 - Centros formativos
 - Universidades
 - Organismos públicos
 - Entidades financieras
 - Prensa técnica
Visitantes:
 - Estudiantes universitarios
 - Licenciados y diplomados
 - Profesionales en activo
 - Profesionales en búsqueda de empleo
 - Responsables de Recursos Humanos de empresas
 - Profesores y orientadores
Organiza: IFEMA
Colabora: ABC y ABC Empresa
En coincidencia:
 - Expoelearning. Congreso internacional y Salón Profesional de E-Learning (Pabellón 1. Acceso restringido a profesionales)
 - AULA. Salón Internacional del Estudiante y la Oferta Educativa (Pabellón3.- Acceso independiente)

ción de Bolonia ha abierto el abanico de posibilidades que, como bien explica M^a Paz Matanzas desde el departamento de Orientación de la Universidad Rey Juan Carlos, saltan de la escuela de negocios al aula magna: «Es uno de los puntos más interesantes del EEES ya que sus nuevos programas de postgrado ofrecen al alumno la posibilidad de diseñar su propio plan de estudios y obtener así la preparación específica que desea». En total, y según el Ministerio de Educación 1.719 enseñanzas verificadas que abarcan todos los ámbitos del conocimiento y que persiguen, amén de los principios básicos establecidos por el Viejo Continente [homologación internacional y movilidad] «una especialización real y efectiva que haga posible la incorporación al mercado de trabajo y la iniciación a la actividad investigadora», tal y como explican desde la URJC.

La unión hace la fuerza

Con las escuelas de negocios y las universidades ofertando nuevos títulos se hace más que necesario hablar de programas oficiales —adaptados al EEES— y no oficiales, pero, sobre todo, de titularidades. Porque si bien ambos actores mantienen algunos de sus cursos intactos, por prestigio o como seña de identidad, otros los han adaptado y, en algunos casos, las primeras se han aliado con las segundas para ofertar cursos conjuntos.

Mercedes Chacón, directora general de Formación y Orientación Universitaria del Ministerio de Educación, valora esta nueva alianza como un fruto positivo de la nueva sociedad conocimiento: «La universidad no puede entenderse como una institución separada del entorno social. Éste es uno de los pilares de los Campus de Excelencia Internacional, que buscan fomentar sinergias entre instituciones». Así, y con la garantía de la Administración —que en el caso de los títulos no oficiales se deja en manos de instituciones internacionales, si es menester—, ambos actores se embarcan en el nuevo contexto europeo de enseñanza «al que se está acompañando de la introducción de innovaciones pedagógicas». Técnicas que, nunca viene de más recordar, ponen al alumno como piedra angular del aprendizaje y que, al auspicio de Europa, hablan el mismo lenguaje de grandes escuelas de negocios hoy sus socias.

LA OFERTA DE LOS EXPOSITORES *

EXPOSITOR	TIPO DE ENTIDAD	TÍTULOS IMPARTIDOS	MATERIAS IMPARTIDAS
A+Capec España	Promotora de cursos en Australia y Nueva Zelanda	Mñaster, Especialista, Doctorados, Títulos oficiales, Títulos propios	Económico-Financiera, Legal, Empresarial, Administración Pública, Sanitaria, Ciencias, etc.
AEDE Business School	Escuela	Tít. en feria (10), Máster, Especialista, Tít. propios	Económico-Financiera, Empresarial
CESMA Escuela de Negocios	Escuela	Máster y Títulos propios	
EAE Business School	Escuela	Máster, Títulos oficiales	Empresarial
Educaweb.com Educaweb-guía Master	Prensa Técnica Servicios de Orientación		
ESCP Europe	Escuela		
Escuela Superior de Artes y Espectáculos TAI	Escuela	Máster, Experto, Títulos oficiales, Títulos propios	Otros
ESERP	Escuela	Máster	Empresarial
ESIC Business & Marketing School	Escuela	Master	Económico-Financiera, Empresarial
ESADE	Escuela	Máster, Especialista, Títulos propios	Empresarial, Otros
I.E.S. Les Roches	Universidad	Máster, Experto	Económico-Financiera, Otros
Iniciativas Organizativas de Empresa	Consultora de Formación	Títulos en la feria (20), Máster, Especialista	Económico-Financiera, Legal, Empresarial, PRL, RR.HH., Idiomas, Márketing, Calidad y Medio Ambiente
Liceus Servicios de Gestión	Centro de Formación	Máster, Experto, Títulos propios	Humanidades
Universidad CEU San Pablo	Universidad	Master, Experto, Doctorados, Títulos oficiales, Títulos propios	Económico-Financiera, Legal, Empresarial, Administración Pública, Sanitaria, Ciencias, etc.
Universidad de Alcalá	Universidad	Títulos en la feria (220), Máster, Doctorados, Títulos oficiales, Títulos propios	Económico-Financiera, Legal, Empresarial, Admin. Púb., Sanitaria, Ciencias, Humanidades
Universidad Francisco de Vitoria	Universidad	Tít. en la feria (20), Máster, Experto, Especialista, Doctorados, Títulos oficiales, Títulos propios	Ecónomico-Financiera, Legal, Empresarial, Administración Pública, otros
Universidad Rey Juan Carlos	Universidad	Títulos en la feria (155), Máster, Experto, Especialista, Doctorados, Títulos oficiales, Títulos propios	Económico-Financiera, Legal, Empresarial, Administración Pública, Sanitaria, Ciencias, Turismo, Comunicación
Universitat Internacional de Catalunya	Universidad		
Cátedra Integra 3-CEU SEK		Títulos en la feria (1), Experto y Especialista	Legal, Empresarial, Educación Social
Universidad Camilo José Cela	Universidad	Tít. en la feria (100), Máster, Experto y Especialista, Doctorado, Tit. Oficiales, Tít. Propios	Económico-financiera, Legal, Empresarial, Sanitaria, Ciencias, Sicaol/Educación
Ministerio de Educación	Organismo		
Menos 25	Prensa Especializada		
Lectiva-Anuntis			
Escuela de Negocios Universidad Nebrija	Escuela		

* Avance de Expositores a 11 de diciembre de 2009

Ante esta situación y con la mirada puesta en el futuro del tercer grado, que habla idiomas, utiliza las nuevas tecnologías y se especializa a ritmo frenético, Mercedes Chacón reconoce que no sólo ve necesaria la celebración del Salón de la Educación de Tercer Grado sino que cree que

es «imprescindible en un momento como éste, no sólo de transformación de la universidad, sino de toda la sociedad y de las nuevas exigencias de empleabilidad, donde la formación de postgrado puede desempeñar un papel esencial de la incorporación laboral de calidad», concluye.

Línea IFEMA

InfoIFEMA: 902 22 15 15

Expositores: 902 22 16 16

Llamada internacionales: (34) 91 722 30 00

Fax: (34) 91 722 30 00

IFEMA: Feria de Madrid
28042 Madrid

forodepostgrado@ifema.es

Toda la información de cómo, dónde y... cuánto, en IFEMA

Ayudas

L. de C.

Si bien las cosas han cambiado, y mucho, en la oferta de postgrado más lo ha hecho la forma de acceder a él. Al precio del máster oficial universitario público —de coste ídem—, se le suma ahora un gran número de ayudas tanto del Estado como de carácter privado. Con presencia todas ellas en el Salón de la

Educación de Tercer Grado, las primeras se presentan en la forma habitual y con una novedad: el programa Línea ICO-Préstamos Renta Universidad para estudiantes de Máster y Doctorado. «Se trata de un préstamo ligado a la futura renta del beneficiario, a interés cero, gestionado mediante convenio con el Instituto de Crédito Oficial y a devolver en quince años», comenta Mercedes Chacón, secretaria general de Formación y

Orientación Universitaria del Ministerio de Educación, quien destaca que, con él, el principal objetivo es aumentar el número de estudiantes financiados, que, hoy por hoy, «sólo es del 9,8%». Del lado privado, los préstamos renta también se han convertido en los más solicitados. Según Alonso Gil, director de Banca y Particulares del Banco Santander, «existen diversas vías para financiar un máster, desde un

préstamo integral que cubre el 100% del coste más un salario para gastos, con carencias mientras duren los estudios, hasta un préstamo por el valor de la matrícula año a año». Pero el más demandado, y el que esta entidad lidera en comercialización, es el Préstamo-Renta: «Está diseñada por el Ministerio de Cultura con la colaboración del ICO y se trata de un préstamo al honor [que no necesita de garantía] sin avales, comisiones o intereses». ¿Los requisitos? Muy sencillos, basta con un clic en www.bancosantander.es o acudir al I Foro de Postgrado en IFEMA.

ANA BOTELLA teniente de alcalde del Ayto. de Madrid

«No sé si estaré en política dentro de cinco años»

Así empezó

Mientras estudiaba en la universidad, trabajó como azafata en una feria en la que coincidió con la cantante Paloma San Basilio

Rosario Sepúlveda

Licenciada en Derecho y técnico de la Administración del Estado, Ana Botella (Madrid, 1954) recuerda con gratitud su paso por La Moncloa y se refiere a los ocho años pasados allí como «un período de formación». Desde 2007 es concejal del Ayuntamiento de Madrid, pero ha sacado tiempo para recopilar y comentar una antología de relatos que, agrupados bajo el título «Cuentos de Navidad», ha publicado la editorial Planeta.

¿Cuál fue su primer empleo remunerado?

Dar clases de inglés a una prima mía que era más pequeña. Yo debía de tener como 16 años y, para mi época, tenía un nivel de inglés aceptable.

Desde entonces hasta que sacó la oposición, ¿desempeñó algún otro trabajo?

Sí, trabajé como azafata en una feria de informática que todavía existe, el SIMO, que se celebraba en Madrid en primavera. Recuerdo cómo íbamos vestidas y recuerdo que aborrecía ese empleo, porque era agotador, estabas de la mañana a la noche haciendo visitas guiadas para empresas. Y yo, cuando llegaba a casa, me tenía que poner a preparar los exámenes. Pese a todo, repetí varios años. Era un trabajo bastante bien pagado, en el que, curiosamente, coincidí con Paloma San Basilio, que por entonces empezaba a ser conocida. Cuando íbamos a comer, recuerdo que ella nos cantaba. Tenía una voz maravillosa, muy transparente...



IGNACIO GIL

¿De dónde surge su vocación por la función pública y cuándo decide opositar?

Cuando terminé la carrera en el año 1975, estábamos en un momento muy delicado: el paro era tremendo, estábamos en plena crisis del petróleo y empezaba la Transición. Aunque siempre había pensado en un despacho, hace 34 años no era fácil para una mujer pedir trabajo, no te encontrabas muy a gusto en ese papel. Y yo, tras intentarlo en un par de sitios, decidí que necesitaba algo más seguro que no me hiciera tan dependiente de las decisiones de los otros. Y no me arrepiento por dos razones. En primer

lugar, me ha venido muy bien conocer cómo funciona la Administración, y, por otro lado, me permitió compatibilizar el trabajo con la educación de mis hijos durante unos años, cosa que no resulta fácil para la mayoría de las mujeres. A cambio, yo renuncié a muchas cosas.

¿Diría que se han cumplido sus aspiraciones profesionales?

Más bien se han cumplido mis aspiraciones vitales. Todo se ha cumplido de una manera razonable, aunque eso no quiere decir que no tenga muchas aspiraciones para el futuro.

¿Cómo se ve en el futuro, dentro de cinco años?

No lo sé. Desde luego, me veo

trabajando en algo, aprendiendo. Porque la juventud no está en una arruga más o menos, la falta de juventud se demuestra cuando no tienes curiosidad por el futuro o por aprender. Y, luego, tengo sueños para mi familia, para mis hijos, para mis nietos y, por supuesto, tengo sueños para mi país.

Entonces sus aspiraciones políticas no han tocado techo.

El país está en una situación que más vale que todos tengamos aspiraciones políticas nuevas. Tengo aspiraciones conjuntas para nuestro país. Pero, para mí misma... Ni sé si estaré en política dentro de cinco años.

Asesoría sobre Formación Profesional para el empleo

Formación para desempleados

Tengo una carrera universitaria, conocimientos de idiomas y experiencia laboral, pero aún así no encuentro empleo. ¿Me pueden proporcionar indicaciones sobre dónde y cómo encontrar un trabajo adecuado a mis necesidades?

A.B.M. Asturias

El proceso de búsqueda o mejora de empleo es una actividad que requiere un gran esfuerzo por la constancia y dedicación que supone. Por ello, para ayudar en esta tarea, se han desarrollado servicios de orientación, dirigidos a diferentes colectivos.

Dichos servicios cuentan con profesionales cualificados que prestan su apoyo y colaboración al trabajador proporcionándole una orientación personalizada y adaptada tanto a sus necesidades como a su objetivo profesional. Por tanto, estos servicios te ayudarán en tu búsqueda para encontrar un empleo adecuado donde se adapten tus competencias a las demandas del mercado de trabajo.

En realidad, ¿qué me aporta un servicio de orientación profesional que no pueda hacer yo mismo?

V.E.R León

Su objetivo es apoyar a los trabajadores en su proceso de toma de decisiones y el establecimiento de estrategias para la mejora de su empleabilidad de manera independiente y autónoma. Por tanto, el orientador, al gestionar los recursos relacionados con formación y empleo, colabora con el trabajador para la búsqueda, mejora o mantenimiento del empleo sea rentable y efectiva. Así, siendo conocedores de los objetivos y necesidades del trabajador, plantean y le asesoran sobre las diferentes alternativas de un Servicio de Orientación, con el fin de que pueda optar y decidir sobre el proceso que mejor se ajuste a su objetivo profesional, a las ocupaciones que busca, a sus competencias profesionales, al mercado laboral... haciendo uso de los diferentes recursos a su disposición.

¿Dónde puedo inscribirme para recibir orientación profesional? ¿Es necesario cumplir algún requisito previo?

J.L.H. Zamora

Los diferentes ámbitos de la Administración (central, autonómica y local), tienen experiencias relacionadas con la prestación de Servicios de Orientación Profesional de carácter gratuito a través de los servicios públicos de empleo, las agencias de empleo de los municipios, etcétera. También se puede recurrir a iniciativas privadas mediante el pago de los correspondientes costes. En paralelo, se puede acceder a los Servicios de Orientación Profesional para trabajadores en activo (para desempleados y ocupados), de carácter voluntario y gratuito, que ponen a tu disposición los agentes sociales.

En concreto, la UGT dispone del Servicio de Orientación Profesional de Trabajadores (OPTA) (www.ugt.es/opta) al que se puede acceder de forma gratuita y el único requisito es ser trabajador en edad activa, ya te encuentres en periodo de ocupación o de desempleo.

En OPTA te ofrecemos ayuda en la definición de tu objetivo profesional; en la preparación de entrevistas de trabajo; en el tratamiento del curriculum y en la elaboración de una carta de presentación. También puede dotarte de recursos y herramientas para la búsqueda de empleo, así como, informarte sobre cursos, oposiciones, homologación de títulos, opciones de Autoempleo...

Unión General de Trabajadores
investigacion@ejb.ugt.org