



Los autónomos económicamente dependientes son muy comunes entre los transportistas, repartidores y camioneros

LA TENDENCIA A EXTERNALIZAR O SUBCONTRATAR SERVICIOS PROVOCA QUE LA EMPRESA RECURRA A ESTOS PROFESIONALES

## La figura más desconocida entre los trabajadores autónomos

### Autoempleo

Más de 250.000 trabajadores por cuenta propia dependen de su relación, mercantil y no laboral, con un solo cliente

Su situación les convierte en un híbrido entre el asalariado y el autónomo clásico

Cristina Martín Frutos

Puede que el chico que, algún que otro día, le lleva la compra del hipermercado a casa sea uno de ellos. Repartidores, transportistas, agentes de seguros y comerciales y también periodistas son las profesiones

más frecuentes entre los más de 250.000 autónomos económicamente dependientes —conocidos también por sus siglas 'trade'— que trabajan en nuestro país. Es decir, de los más de tres millones de trabajadores por cuenta propia, casi un 8% pertenece a este colec-

tivo que recibe, como mínimo, un 75% de su retribución de un solo cliente, aunque para la mayoría se suele tratar de su única fuente de ingresos.

Esta dependencia, que les convierte en un híbrido entre el asalariado y el autónomo general —trabajan para una única compañía pero mantienen con ella una relación mercantil, no laboral— ha otorgado a los trade una marcada vulnerabilidad que el Estatuto del Trabajador Autónomo ha intentado paliar desde que se aprobó en julio de 2007. Gustavo Lejarriaga Pérez de las Vacas, que dirige la Cátedra de Empresa Individual y Trabajo Autónomo en la Universidad Complutense de Madrid, aclara

que «la dependencia en ningún caso es deseable; cuanto más diversa sea la clientela, mejor, pero las condiciones del mercado determinan que, en muchas ocasiones, haya un cliente principal frente a un autónomo que suele encontrarse en gran indefensión». Las condiciones a las que se refiere Lejarriaga tienen bastante que ver con la tendencia de las empresas a externalizar o subcontratar aquellas labores no estratégicas de su ciclo productivo, lo que ha llevado a que en los últimos años esta figura haya crecido un 89%, según estima Alberto Ara, director del área que la Federación Nacional de Autónomos ATA dedica a estos profesionales,

quien también ha detectado que «muchas compañías recurren a ellos para huir del corsé de las relaciones laborales».

### El eslabón más débil

Ante este panorama, a Alberto Ara le parece de vital importancia la regulación que el Estatuto ha hecho progresivamente de este colectivo, que para él «es el eslabón más débil de la cadena productiva y hasta esa legislación tenía todo su riesgo concentrado en un cliente». Ahora, los autónomos económicamente dependientes han adquirido tanto derechos como obligaciones. La posibilidad de formalizar su relación con la empresa cliente a través de un contrato mercantil, apro-



trabajo y también, evidentemente, en la insuficiente información que tienen empresarios y profesionales». De esta misma opinión es Ara que apostilla, «muchos 'trades' no han notificado a sus clientes su condición un poco por desconocimiento y un mucho por miedo, habida cuenta de cómo está la situación económica». Este temor es, pese a todo, infundando ya que no implica un desembolso para la empresa cliente, «sólo delimita las reglas de juego para ambas partes».

#### Marcar diferencias

Otro de los puntos que vino a clarificar el Estatuto y que los integrantes del colectivo no dejan de recordar es la diferencia entre el trade y el falso autónomo. Con este apelativo se denomina a las personas que cotizan al RETA (Régimen Especial de Trabajadores Autónomos) porque la empresa que le ofrece el empleo así lo exige. Tiene horarios, un sueldo fijo, incluso, un puesto en la sede, «pero si mañana deciden rescindir la relación, en principio, no tiene ningún derecho», se queja el representante de ATA. Para Lejarriaga esto no es ni más ni menos que «un fraude de ley». «Desde mi punto de vista, un autónomo lo es por decisión propia y, en la medida que viene impuesto por terceros se pierde tal condición». De la misma opinión es la abogada laboralista M<sup>a</sup> Ángeles Moreno que reitera que «este autónomo en realidad no existe en la ley, pero es una situación de hecho». Y deja claro que si ese trabajador se asesora, puede conseguir que un juez determine su situación como profesional por cuenta ajena.

Para evitar confusiones entre esta figura y la del trade —«hasta ahora, la línea de separación era muy difusa», explica Ara—, el artículo 11 del Estatuto establece una serie de requisitos que debe cumplir el profesional para ser considerado como trade. En concreto: no tener a su cargo trabajadores por cuenta ajena ni subcontratados; ejecutar su actividad de manera diferente a los asalariados de su cliente; disponer de material; tener criterios organizativos propios y percibir una contraprestación económica en función del resultado.

bado por Real Decreto el año pasado, ha sido uno de los aspectos más destacados ya que suponía el reconocimiento de algunos caballos de batalla de esta figura como las vacaciones —un mínimo de 18 días—, la posibilidad de indemnización por cese de actividad o la adscripción a los acuerdos de interés profesional, «una especie de convenios colectivos de eficacia limitada», aclara el experto de ATA.

Sin embargo, los representantes del colectivo lamentan que desde ese año tan sólo se hayan inscrito en el Ministerio de Trabajo 10.000 contratos de este tipo. «Los motivos se encuentran —expone el profesor Lejarriaga— en los efectos de la crisis en las empresas, en la inestabilidad del mercado de

**De los más de tres millones de autónomos, un 8% se considera económicamente dependiente**

**Con el último Estatuto se quiso diferenciar claramente esta figura de la del falso autónomo**

LOS 'TRADE' NO SE ATREVEN A COMUNICAR SU CONDICIÓN

# Sin derechos por culpa de la falta de información

## Legislación

**Desde el año pasado el colectivo de autónomos dependientes con contrato cuenta con 18 días de vacaciones, puede pactar previamente una indemnización con su cliente...**

### C.M.F.

Ha pasado poco más de un año desde que el Consejo de Ministros terminara de dar forma y contenido a lo que el Estatuto del Trabajador Autónomo había perfilado acerca de la figura del trabajador económicamente dependiente (trade) en 2007. Desde ese momento, todo aquel autónomo que obtuviera, como mínimo, el 75% de sus ingresos de un solo cliente tenía tres meses —transportistas y agentes de seguros tienen hasta octubre— para solicitar a esa empresa que formalizara su relación mediante la conversión del contrato y su inscripción en un registro del Servicio Público de Empleo. De este modo, el trade obtenía una serie de derechos y de reconocimientos y, además, adquiría obligaciones con su cliente. Sin embargo, tan sólo se han registrado 10.000 contratos, un insignificante 4% de los más de 250.000 autónomos dependientes que trabajan en España.

Las ventajas de formalizar la relación con este contrato, que siempre es mercantil y no laboral, son evidentes para ambas partes. El trade no sólo regula su situación sino que obtiene derecho a interrumpir su actividad durante 18 días al año, es decir, el equivalente a las vacaciones del asalariado; a cogerse una baja por maternidad; a tener una jornada diaria máxima; a recibir una indemnización previamente pactada por cese del contrato... El empresario, por su lado, evita sorpresas desagradables como denuncias o juicios por parte de esos trabajadores. Entonces, ¿por qué son pocos los que se animan a formalizar la situación?

La abogada del área laboral de Cuatrecasas, M<sup>a</sup> Ángeles Moreno tiene claro que el origen de este problema reside en la falta de información. «Para empezar hay muchos trade que no saben que lo son», explica Moreno, y añade, «mientras que el trabajador no comuni-

que su condición al cliente, la empresa no tiene ninguna obligación de registrar el contrato». Pero, en muchas ocasiones, el desconocimiento es más bien temor a perder el trabajo. La letrada reconoce que muchas empresas demuestran ciertas reticencias: «Prefieren seguir como hasta ahora y no forzar un cambio en sus políticas de contratación». El autónomo es consciente de estas suspicacias y, de ahí, que no se atreva a solicitar el cambio.

Frente a esto, Alberto Ara, de ATA, recomienda «quitarse el miedo». Y pone un ejemplo ilustrativo: «Un trade entra a trabajar en una empresa que le hace comprarse una hormigonera, que vale 200.000 euros, y, de repente, decide rescindir la relación. Si tuviera un contrato formalizado habría podido fijar previamente la indemnización, pero si no es así el juez, por defecto, suele dictar que la cantidad sea equivalente al desembolso que tuvo que realizar el autónomo. En este caso serían 200.000 euros». Es por este motivo que Moreno insiste

## Las cláusulas obligatorias

- 1. Objeto y causa:** Definición de la actividad a realizar y del importe de la contraprestación.
- 2. Régimen de interrupción:** Duración máxima de la jornada; descanso semanal y la interrupción anual de actividad. Se establecen como mínimo 18 días de vacaciones, que se pagarán o no en función de las partes.
- 3. Acuerdo de interés profesional:** Se determina el acuerdo (equivalente a los convenios colectivos) aplicable en el caso de existir. Por ahora, apenas se han formalizado.
- 4. Precisar la condición:** En el acuerdo debe constar la situación de 'trade' respecto del cliente que lo contrata.
- 5. Otras cláusulas no obligatorias:** Preaviso; indemnización; duración de la relación...

siempre a sus clientes en que incluyan la indemnización en el contrato, pese a que no sea una cláusula obligatoria.

A quienes aún no han comunicado su condición de trade y no han formalizado su situación, los expertos aconsejan hacerlo. «En la práctica se ha terminado el plazo de conversión, pero lo que se hace es finalizar el contrato anterior y firmar uno nuevo conforme a la ley actual», aclara Moreno.

EN 2008 SE PUBLICARON DOS LIBROS DE 'MANAGEMENT' AL DÍA, MUCHO MÁS DE LO QUE PUEDE ABSORBER EL MERCADO

# El queso se lo llevó Homer Simpson

## Autoayuda

¿Cómo es posible que sencillos relatos escritos con sentido común causen furor entre los ejecutivos?

El éxito de la narrativa empresarial ha propiciado un aluvión de nuevos títulos

Rosario Sepúlveda

Decía Hans Christian Andersen que los cuentos se escriben para que los niños se vayan a dormir y los adultos se despierten. Y Álex Rovira, coautor junto a Fernando Trias de Bes de 'La buena suerte', el mayor éxito de ventas de narrativa empresarial escrito en español, secunda al cien por cien la teoría del autor danés. Seis años después de su publicación, ese sencillo relato que adopta la forma de un cuento clásico para desvelar las claves del éxito en el trabajo y en la vida es todavía el segundo título más vendido por Empresa Activa, un sello editorial especializado en las fábulas para ejecutivos que puso de moda hace diez años Spencer Johnson con 'Quién se ha llevado mi queso', aún hoy el libro más vendido por la editorial.

A rebufo de este tirón, se han disparado los títulos y se han creado nuevas colecciones y sellos editoriales para alimentar el negocio. Roger Domingo, director editorial de Deusto, Gestión 2000 y Alienta, los sellos especializados en 'management' de Planeta, asegura que en 2008 se publicaron dos libros de 'management' al día.

Con el tiempo, sin embargo, también han surgido las críticas en torno a estos libros escritos desde el sentido común que, ya sea adoptando la forma de la ficción o de un ensayo de autoayuda, se dirigen, paradójicamente, a un público que, por formación y puesto, estaría capacitado para digerir lecturas más enjundiosas. Joan Plans, psicólogo y formador de ejecutivos, ha querido hacer una crítica desde dentro con un libro de título interminable: 'Las 27 virtudes del código secreto de la leyenda zen de los templarios budistas en su búsqueda de la herramienta



LUIS ÁNGEL CÓMEZ

Las estaciones y los aeropuertos son lugares propicios para la compra y la lectura de este tipo de libros

definitiva...' (Empresa Activa). «Creo que hacía falta una visión desmitificadora de este tipo de libros, que son útiles cuando estás preparado para que te brinden ayuda en un momento determinado, pero cuando se quieren convertir en una fórmula mágica van mal», explica Plans, que compara su trabajo con la saga 'Scream' de películas de terror, «que parodian el género sin dejar de pertenecer a él». «Muchos libros de autoayuda están basados en el sentido común y yo hago eso más evidente. De todas formas, el mensaje que dan y el consejo que transmiten sigue funcionando».

Álex Rovira niega que los títulos de narrativa empresarial sean simples y fáciles de escribir, aunque admite que, entre tantas novedades, sólo el tiempo es capaz de separar el grano de la paja. «Para que un libro tenga tanta difusión y llegue a tantos públicos durante tantos años, es necesario tocar varios resortes: que sea amable en su planteamiento y lectura, pero que no esté exento de provocación, para que el lector llegue a una reflexión profunda que le haga cuestionarse aspectos de su negocio y de su vida. La lectura tampoco debe ser apabullante, ha de

**Álex Rovira:**  
«Mi último libro me ha llevado seis años y lo he escrito cinco veces»

**Pilar Jericó:**  
«El primer encuentro con el tema es siempre emocional»

**Joan Plans:**  
«Muchos libros de autoayuda están basados en el sentido común»

seguir la fórmula de todos los cuentos de la tradición. Y, para conseguirlo, hay que leer mucho. El éxito no es casual».

Aunque el año pasado el número de ejemplares publicados bajó un 13,7% respecto a 2008, se contabilizaron 74.521 novedades, la segunda cifra más alta de la década. «Se publica mucho de todo, pero la tirada media va cayendo, lo que quiere decir que el mercado no necesita absorber

tantas novedades», afirma Carlos Martínez, editor y consejero literario 'freelance' que hasta el año pasado llevaba la dirección editorial de Deusto, Gestión 2000 y Alienta.

Y para destacar entre tanta novedad, los autores no dudan en acudir a títulos tan llamativos como desconcertantes. Quién iba a pensar en el cercano siglo XX que el libro de 'management' más vendido en 2008 por Planeta sería 'La empresa según Homer Simpson'. El año pasado, la moda de la provocación siguió, porque el segundo título más vendido por la misma editorial fue 'Kamasutra en la empresa'. «Este tipo de libros se adapta a las circunstancias, y si hace dos años se hablaba mucho de motivación, ahora se centran en cómo atajar la crisis», apunta Martínez. Para este experto, sin embargo, «los libros que mejor funcionan ni están pegados a las circunstancias ni son fruto de la moda. El autor, además, tiene una relación profunda y directa con el contenido».

Así es como se relaciona con los temas de sus ensayos Pilar Jericó, autora de celebrados manuales de autoayuda como 'No miedo' (Alienta). «El primer encuentro es siempre muy emocional. Luego, me docu-

mento y hago un 'power-point' que me ayuda a marcar el hilo conductor del libro», cuenta la autora, que se considera muy perfeccionista. «Si publico 200 páginas, es que he escrito 400».

Rovira, por su parte, asegura que echa el resto en el proceso de escritura para evitar sudores al lector. «La escritura de 'El beneficio' [su último libro] me ha llevado seis años y lo he escrito cinco veces. Y hacer eso requiere mucho esfuerzo. No hay una fórmula para hacerlo bien, como en la producción de yogures o 'snacks'. Aquí habla el alma del escritor, que ha de sintonizar con la del lector».

Para Martínez, los destinatarios de la narrativa empresarial se caracterizan por la falta de tiempo y una escasa afición a la lectura, pero se sienten presionados por estar al día.

Pero, dado que su finalidad es provocar un cambio, mejorar la vida del lector, la pregunta es si, de verdad, estos libros son efectivos. «Nunca hubiera apostado por que un libro mío provocara los sentimientos que yo he leído en las más de veinte mil cartas y correos electrónicos que me han llegado. Pero es que las palabras curan», sentencia Álex Rovira.



Melanie Griffith y Harrison Ford en un momento de la película 'Armas de Mujer' (Mike Nichols, 1988)

### Pioneras en red

«Estábamos montando una de las primeras redes profesionales en Internet y ni lo sabíamos», comenta Yolanda Álvarez, fundadora de Secretariaplus.com en el décimo aniversario de este portal. No habían pasado ni tres meses y ya tenían 50.000 de sus hoy 106.000 usuarias. Su secreto: «Escuchar y dar servicios que hasta entonces no existían». Foros, guías, asesoría... lo que fuera necesario, ya no sólo para su formación, sino también para su reconocimiento: «Son fundamentales en el momento de gestionar una crisis»

EL LARGO CAMINO DE LA SECRETARIA HACIA SU RECONOCIMIENTO PROFESIONAL

# La mano derecha, y también la izquierda, del directivo

## Perfiles

**Auxiliares, asistentes... no importa el nombre, pero sí su valía. De ellas depende gran parte del funcionamiento de la empresa**

### Laura de Cubas

Sumisa, bloc de notas en ristre y sin despegarse de un alto ejecutivo. La imagen que aparece en esta página, un fotograma de la película 'Armas de Mujer' (1988), sintetiza a la perfección el estereotipo que la figura de la secretaria ha tenido hasta hace bien poco. Sin embargo, Melanie Griffith (Tess en la ficción) demostraba en la cinta aludida todo lo contrario; gracias a su esfuerzo y pericia conseguía no sólo desenmascarar los fraudes cometidos por su superior (Sigourney Weaver/Katharine Parker), sino que, además, guiaba a otro directivo (Harrison Ford/Jack Trainer) en una fusión que le daría el reconocimiento que le correspondía.

Ésta es, metafóricamente hablando, la trayectoria que la asistente, secretaria o auxiliar ha recorrido durante las últimas décadas hasta ser considerada una de las piezas más importantes, no de un departamento, sino de toda la em-

presa. Yolanda Álvarez, socia fundadora de Secretariaplus.com y actual directora general de Profesionalia, recuerda que cuando creó esta red la secretaria «parecía que sólo se dedicaba a gestionar la agenda del jefe y redactar documentos». «Nos costaba horrores que una empresa viera la necesidad de formar a una auxiliar», prosigue Álvarez, quien fundó su empresa en un momento en el que, al menos, había un módulo de FP—regulado por el Real Decreto 1658/1994 del 24 de julio del Ministerio de Educación y Ciencia— que establecía la capacitación de estas expertas en la multitarea.

Isabel Blas, licenciada en Ciencias de la Información, recuerda en su libro 'Al servicio de Su Majestad... el jefe' (Ediciones Bubok) que, cuando ella empezó, hace más de cincuenta años, la formación era la recibida en el Servicio Social obligatorio de la Sección Femenina de la Falange, de cuyos seis meses, «tres los pasabas en una oficina». En-

tonces, la preparación se adquiría con la práctica y, en el caso de Blas, que fue ganadora del concurso 'Mejor Secretaria SIMO' en 1971, ésta se desarrolló en diferentes empresas españolas y estadounidenses del sector privado y en el Banco de España. Su batalla diaria era con el télex y la Lexicon 80, dos herramientas que han quedado ya en el olvido: «La evolución derivada de las nuevas tecnologías es maravillosa. En aquella época hasta poner una nota a pie de página era una tarea compleja y terminabas por decirle al jefe: 'Por favor, no añada usted más'».

### Expertas y polivalentes

Pero no todo ha cambiado. Si hay algo invariable, independientemente de los medios —«Podías encontrar hasta dos secretarías en un mismo ordenador», reconoce Blas en su libro—, ésa es la polivalencia de la secretaria: «Tienes que desempeñar muchas tareas a la vez, manejar informes, elaborar 'briefings' y presentaciones de productos, organizar viajes, eventos...»

Estas «directoras en la sombra», como las califica Yolanda Álvarez, se cuentan hoy por cientos de miles en España, en concreto, millón y medio. Muchos y muy diferentes per-

files que, aunque poco a poco han visto su tarea reconocida —«mejor formación y retribución a cargo de la empresa y reconocimiento de compañeros y jefes...», comenta Álvarez—, se encuentran con un escollo difícil de salvar, la imposibilidad de promoción: «He vivido algún caso de 'sucesión' de directivos por sus secretarías, pero no es lo común».

Sí lo es, en cambio, invitarlas a participar en la génesis de proyectos mientras avanzan de departamentos de base a dirección en pro, no de su reconocimiento como tal, sino de su fidelización, ya que «en sus manos está gran parte de la compañía».

Esos son, precisamente, los sueños de Analore Lucas, recepcionista en Profesionalia, que a sus 27 años reconoce su vocación por «llegar a un departamento en el que me pueda desarrollar». Tanto a ella como a esta figura, en general, todavía le queda camino, pero ya está en la buena senda. Como decía Carly Simon en la canción de cabecera de 'Armas de Mujer', «let the river run», [deja al río correr].



Secretariado, hostelería, fisioterapia y periodismo son las categorías de esta iniciativa de Adecco que une deporte y empleo

HOY SE ABRE LA CONVOCATORIA DEL 'ADECCO EXPERIENCE DAY'

## Una experiencia laboral que dará juego

### Concurso

Gracias a esta iniciativa cuatro jóvenes profesionales tendrán la oportunidad de vivir toda una jornada con expertos en su sector

La cita será durante la celebración del Mutua Madrileña Madrid Open 2010 del que Adecco es proveedor oficial de recursos humanos

#### Laura de Cubas

Pueden cambiar los contenidos, las herramientas para acceder a ellos, incluso el sistema de estudio... Sin embargo, y si hay un elemento que ha permanecido invariable con el paso de los años en el aprendizaje de una disciplina o profesión, ése es el vínculo inque-

brantable entre el profesor y el estudiante, entre el maestro y su discípulo. Más de 2.400 años nos separan de aquella primera lección magistral que Platón impartiera a un joven Aristóteles. Desde entonces y hasta hoy, ningún experto que haya demostrado serlo ha hecho repaso a su carrera sin nombrar a sus mentores,

aquellos que en algún momento de su trayectoria profesional le abrieron la puerta a la práctica de lo que antes sólo había visto en libros de texto. Y éste es precisamente el principal objetivo del 'Adecco Experience Day', una iniciativa que toma como base la celebración del Mutua Madrileña Madrid Open el próximo mes de mayo para desarrollar un proyecto único hasta la fecha: reunir a cuatro jóvenes profesionales de diferentes sectores con sendos especialistas, que les mostrarán los secretos de cada oficio mientras viven juntos un día en este campeonato de tenis.

#### Un día con los mejores

Tomás Pérez Fernández, coordinador del Servicio Médico del Madrid Open; Benito Pé-

rez Barbadillo, jefe de Prensa de Novak Djokovic; Marina Pisaca, asistente personal del Presidente del Mutua Madrileña Madrid Open y Juan Carlos Moreno, Sodexo Food Service Manager, serán los encargados de compartir con estudiantes y recién titulados en Fisioterapia, Periodismo, Secretariado y Hostelería, respectivamente, su quehacer durante la celebración del Mutua Madrileña Madrid Open. Serán sus profesores y jefes durante ocho horas. Un turno completo en el que no sólo aprenderán las mejores técnicas de cada oficio, sino que, además, lo harán en un entorno de trabajo especial. Parte del servicio médico, la comunicación, la administración o la restauración de uno de los eventos deportivos más

importantes del año en España dependerá de ello.

La iniciativa, promovida por Adecco —proveedor de recursos humanos del evento— en la que colabora Infoempleo.com, tiene como objetivo acercar la realidad laboral a los más jóvenes desde el principio de su participación en el proyecto. Para ello, ha organizado un proceso de selección en el que los aspirantes pasarán por diferentes etapas, muy similares a las de cualquier proceso de selección real: elaboración de currículum, texto motivacional, y conocimiento y formación en el sector correspondiente.

Los candidatos que participen en este proyecto podrán seguir la evolución de este proceso de selección en la página web creada específicamente para 'Adecco Experience Day'

## El proceso de selección desde dentro

### Perfiles

Durante las próximas semanas, los 'maestros' encargados del 'Adecco Experience Day' (Tomás Pérez Fernández, coordinador Servicio Médico Madrid Open; Benito Pérez Barbadillo, jefe de Prensa de Novak Djokovic, Marina Pisaca, asistente personal del Presidente

del Mutua Madrileña Madrid Open, y Juan Carlos Moreno, Sodexo Food Service Manager) desvelarán el perfil del alumno que buscan y los responsables sectoriales de Adecco de las diferentes categorías harán una pequeña radiografía de la actual situación del sector en estas páginas y la 'web' del organizador: [www.adecco.es](http://www.adecco.es)

### BASES DEL PROYECTO

**Plazo de inscripción:** Del 11 de abril al 5 de mayo de 2010

**Destinatarios:** Mayores de 18 años. Estudiantes de los dos últimos cursos o titulados de los dos últimos años en:  
- Categoría de Fisioterapia: Grado o Diplomatura de Fisioterapia  
- Categoría de Periodismo: Grado o Licenciatura en Periodismo  
- Categoría de Secretariado: Grado o Diplomatura de Alta Dirección o FP "Administración": Secretariado  
- Categoría de Hostelería: Grado o Diplomatura en Turismo o FP Hostelería y Turismo  
**Presentación de candidaturas:** 'Registra tu CV' en [www.adecco.es](http://www.adecco.es)  
**Jurado:** Consultores especializados

de Selección y directores sectoriales de Adecco de cada uno de los perfiles, y los respectivos mentores.

#### Seleccionados:

- Se realizará un proceso de selección del que saldrán cinco finalistas en cada categoría, cuyas candidaturas serán evaluadas por el jurado, quien decidirá un ganador.
- En él se tendrá en cuenta:
  - \* CV en [www.adecco.es](http://www.adecco.es)
  - \* 'Webs' personales en Infoempleo
  - \* Respuesta a dos preguntas, (una común a todas y otra según modalidad de participación)
  - \* Dos cuestionarios relativos a conocimientos básicos y relacionados con la actualidad de cada sector.

- Estos dos últimos cuestionarios serán contestados a través de un formulario que se les enviará después de la inscripción en un plazo máximo de 48 horas.  
- El ganador de cada categoría tendrá la oportunidad de pasar un día completo formándose con un profesional de referencia de su sector durante la celebración del Mutua Madrileña Madrid Open 2010. Además, podrá disfrutar del espectáculo del tenis durante la jornada posterior (Adecco se hará cargo de los gastos de transporte y de dos noches de alojamiento de aquellos ganadores cuya residencia se encuentre fuera de Madrid).

## Adecco y el deporte

Adecco mantiene desde hace 15 años su compromiso con el deporte a través de sus innumerables participaciones como patrocinador y proveedor de RR.HH. en los grandes eventos deportivos locales y mundiales. Fiel a éste, será patrocinador oficial de los XXX Juegos Olímpicos de Londres 2012, donde aportará su experiencia como patrocinador y proveedor oficial en las Olimpiadas de Sidney, los Juegos de Invierno de Turín 2006, los del Mediterráneo 2005, la 32 América's Cup la Copa Davis, el Eurobasket 2007 o la Eurocopa de Fútbol 2008. En 2010 Adecco seguirá siendo patrocinador oficial y proveedor de RR.HH. del Madrid Open (cubriendo todos los perfiles necesarios para su funcionamiento, cerca de 800 personas), apoyará de nuevo a la selección Española de baloncesto en el mundial de Turquía y continuará dando nombre a la Liga Española de Baloncesto, la Liga Adecco, entre otros. También destaca el programa de mecenazgo 'Adecco Futuro', apadrinado por Rafael Nadal y destinado a jóvenes promesas del deporte.

(en [www.adecco.es](http://www.adecco.es)) y conocer el perfil de los que podrían ser sus 'maestros' para comprobar su currículum y respuestas a lo que éstos esperan de ellos.

Superada esta primera fase, de la que saldrán cinco finalistas por cada apartado, el jurado compuesto por especialistas en selección y directores sectoriales de Adecco, así como los respectivos mentores, elegirá a un ganador por modalidad. Éste, además de participar —y vivir— en el 'Adecco Experience Day' podrá conocer la organización del Mutua Madrileña Madrid Open 2010 desde dentro y asistir junto a los ganadores del resto de categorías a diferentes partidos de la jornada posterior a su lección magistral.

**Más información:**  
[www.adecco.es](http://www.adecco.es)  
[www.infoempleo.com](http://www.infoempleo.com)

TOMÁS PÉREZ FERNÁNDEZ Coordinador del Servicio Médico Madrid Open

## «En esta profesión no hay que ser egoísta con el conocimiento»



### Entrevista

**El ganador de fisioterapia de 'Adecco Experience Day' «disfrutará» junto a él de un intenso día de trabajo en el Servicio Médico del encuentro**

**De un profesional valora el respeto al cliente, las ganas de aprender y el trabajo en equipo**

L. de C.

Diplomado en Fisioterapia por la Universidad Europea de Madrid en 1998 —y actualmente cursando el doctorado de su especialidad—, el también

jefe de Sección de Estancias Clínicas de Fisioterapia de la Facultad de Medicina de la Universidad San Pablo CEU, comenzó su carrera profesional en el Atlético de Madrid S.A.D., donde descubrió que

«este trabajo es un juego profesional, con días difíciles en los que hay que arriesgar, y días fáciles, donde saberse ganador». En su opinión, los 'partidos' más importantes del sector son los que se viven desde dentro —«mi mayor hito ha sido comprender que puedo y debo hacer las cosas como creo, consciente de que siempre se puede hacer mejor»— y, con esa filosofía se presenta como el maestro de la categoría de fisioterapia del 'Adecco Experience Day'.

### ¿Por qué eligió la profesión de fisioterapeuta?

Me cuesta siempre contestar a esta pregunta. No creo que la elección de una profesión, como ésta, a la que accedes con dieciocho años, se obtenga a través de un proceso de clarividencia o inspiración metafísica. En mi caso se trató de un proceso razonado y calculado, aunque con un importante componente vocacional, por supuesto, ya que las profesiones de marcado carácter asistencial siempre se han de sentir humanamente. Entre las posibilidades sanitarias, me decanté por la fisioterapia por su elevada participación activa tanto en la prevención como en la recuperación de las lesiones. El contacto directo con el paciente-cliente y la intervención directa en sus logros es un tipo de retribución no crematística que otros no pueden disfrutar.

### ¿Quiénes diría que han sido sus maestros y que más le han marcado en su trayectoria profesional?

Por supuesto mis profesores universitarios, que acentua-

ron mi vocación, pero también mis compañeros y, sobre todo, muchos, muchos pacientes que han depositado su confianza en mis manos. La fisioterapia como cualquier profesión científica es un proceso de ensayo y error, y gracias a las experiencias adquiridas con cada paciente uno puede mejorar cada día.

### ¿Qué consejos daría a los que empiezan?

Otra pregunta difícil. No me gusta aconsejar pero sí que me atrevo a decir lo que no me gusta y recomiendo no hacer: mirar el reloj, hacer las cosas sin querer hacerlas o, en un momento inadecuado, no respetar a tus superiores y, por supuesto, no respetar a un paciente. Por otro lado, me gustaría recomendar algo que, a mi modo de ver, falta mucho hoy en día; un poco de idealismo. Es decir, el hecho de trabajar a sabiendas de que te llevarás algo más que un sueldo, el perseverar en la opinión bien formada y no ser egoísta con el conocimiento.

### ¿Cuál va a ser su labor en el 'Adecco Experience Day'?

Seré el cicerone de un colega, aunque no pretendo ni mucho menos convertirme en eso. Simplemente espero poder mostrarle lo que es un día de trabajo en equipo; yo solo soy un representante de un equipo de trabajo muy grande y muy profesional. Entre todos le mostraremos cómo se disfruta una jornada en uno de los torneos de tenis más importantes de España y Europa.

**«Me gustaría recomendar algo que a mi modo de ver, falta hoy en día, el idealismo de trabajar por más que un sueldo»**

## Fisioterapia

### Se busca profesionales con idiomas y experiencia especializada

La formación continua para la mejora de la capacidad asistencial, la especialización a través de la experiencia, y el espíritu científico, son los tres pilares en los que se asienta el éxito del fisioterapeuta actual, uno de los mejores exponentes de la fuerte evolución que ha vivido la rama sanitaria durante los últimos diez años en nuestro país y en la que Adecco ha realizado una gran apuesta en la organización de los recursos humanos del Mutua Madrileña Madrid Open. Del profesional polivalente, cuyo valor diferencial era su trayectoria práctica, se ha pasado

al especialista en un campo determinado (principalmente la geriatría, la traumatología y la asistencia a personas con déficit neurológicos), con conocimiento de idiomas (el francés, seguido del inglés) y, en algún caso, con formación de posgrado. «No es un aspecto determinante», comenta Jorge Díaz Ferrer, director comercial de Adecco Medical & Science, quien sigue destacando el acúmulo de experiencia, «a ser posible en un terreno concreto de su actividad como la fisioterapia deportiva o las terapias manuales destinadas a rehabilitación traumatólogica», como el mejor apoyo para el desarrollo de este especialista que cada vez es más demandado para puestos orientados a la asistencia en procesos de recuperación y rehabilitación.

## Nombramientos



**Peter Marsden**  
DIRECTOR GENERAL DE GHD PARA  
EUROPA, ORIENTE MEDIO Y ÁFRICA

Marsden, que hasta el momento era director general de GHD en España, posee una larga carrera en el mercado de pequeño electrodoméstico donde ha ejercido como director de Exportación durante más de 22 años.



**Stephen Phillips**  
CONSEJERO DELEGADO DE REPARALIA

Desde 2007, Phillips ocupa el cargo de consejero de Reparalia y es director general de Reparalia Direct. Anteriormente, ocupó el cargo de vicepresidente de Desarrollo de Negocio de HomeServe USA Corporation.



**Claudio Jardón**  
DIRECTOR DE I+D+i DE EMNOS IBERIA

Licenciado en Físicas y MBA, Jardón ha trabajado como consultor independiente y analista de procesos y especialista en IT para diferentes empresas. Entre sus funciones, se responsabilizará de la estrategia de nuevas tecnologías y de la infraestructura técnica de la firma.



**Jorge Coromina**  
DIRECTOR DE DESARROLLO DE  
NEGOCIO EN RAONA

Coromina ha sido director de Proyectos en la compañía de 'e-learning' GEC, en Steria y en CCS. También ha ocupado diferentes cargos en compañías del sector tecnológico como Computer Associates, Capgemini y Dell.



**Aurelio Adán Cros**  
DIRECTOR COMERCIAL  
DE ALGECO ESPAÑA

Con una experiencia de más de 20 años en 'product management', dirección comercial y de unidades de negocio, ha desempeñado siempre estas funciones en compañías del ámbito industrial.



**Fernando Henar**  
PRESIDENTE DE LA CONFEDERACIÓN  
EMPRESARIAL DEL JUEGO DEL BINGO

Con más de veinte años de experiencia en el sector, Henar se compromete a luchar por la reducción de impuestos y por una regulación normativa moderna y acorde con las nuevas tecnologías.



**Claudia Cornet**  
ACCOUNT MANAGER HABBO  
ESPAÑA Y LATINOAMÉRICA

Cornet se incorpora a Habbo tras más de tres años de experiencia en el mundo 'online' en el Reino Unido. Ha trabajado como 'campaign manager' en Autotrader. Previamente ocupó el mismo puesto en el portal Tangozebra.

LOLA HERRERA actriz

# «El monólogo de Delibes lo rechazaron cuatro actrices»

## Así empezó

**A los 14 años dejó una prometedora carrera como cantante y se puso a trabajar en Radio Valladolid**

Rosario Sepúlveda

Lola Herrera (Valladolid, 1935), una de las grandes damas de la escena española, no exhibe maneras de diva, sino de curranta. Después de dos años y medio con una obra en cartel que le exige una buena forma física, la actriz está cansada, pero dispuesta a seguir disfrutando de esa carrera de fondo que libra en el escenario. Esta semana, 'Seis clases de baile en seis semanas' ha vuelto a Madrid, donde acabará la gira.

### ¿Cuál fue su primer empleo remunerado?

Yo empecé cantando a los 12 años en Radio Valladolid. Me presentaba a concursos radiofónicos cuyas eliminatorias se hacían semanalmente en el Teatro Carrión. De los 12 a los 14 años estuve cantando, y gané premios en metálico en Valladolid, León, Burgos, Madrid... La radio se fijó en mí y querían costearme la carrera de Música. Pero a mí no me gustó nada el solfeo y me quedé trabajando con ellos. Luego, cuando salía de la radio, me iba a una academia de cultura general.

### ¿Y qué podía hacer una niña de 14 años en la radio?

Era una especie de comodín. Por ejemplo, sustituía a las locutoras en sus días libres. Y cuando tenía un rato, hacía tareas de oficina y me ponía en la ventanilla de discos dedicados. También trabajaba en los programas que se hacían de cara al público y en los seriales infantiles, donde tenía un personaje fijo: el Pajarito Azulín. Y por todo, cuando tenía 18 años —porque antes me pagaban muchísimo menos—, cobraba 700 pesetas. A los 19 hice una prueba para el cuadro de actores de Radio Madrid y me aceptaron. Entonces, me despedí de Radio Valladolid y me vine a Madrid.

### ¿Qué le hizo pensar que su sitio estaba entre los actores?



MORELL

Entonces no lo tenía claro. Yo me he criado en una familia a la que le apasionaba el teatro. En el gallinero del Teatro Lope de Vega de Valladolid siempre estaba mi abuela con mis tías y mi madre. He nacido y crecido en una familia que sentía veneración por los artistas, pero de ahí a saber que quería dedicarme a este oficio...

### Entonces, cuando vino a Madrid a hacer radioteatros, ni siquiera intuía cómo terminaría ganándose la vida.

No. Además, yo creo que la vida me la hubiera ganado en cualquier terreno, porque siempre tuve muchas ganas de trabajar y de salir adelante. Aquello de 'La habitación propia' [ensayo de Virginia Woolf que reivindica la independencia económica de las mujeres] para mí era sagrado. Yo descubrí de verdad el teatro en el año 1957, cuando, a través de Radio Madrid, hice una obra en el Teatro de la Comedia. Fue entonces cuando empecé a sentir cosas en el escenario que nunca antes había sentido. Y dejé todos los proyectos que tenía para mí Antonio Calderón, el director del cuadro de actores de Radio Madrid. Mientras esté física y

mentalmente bien, no me voy a marchar del teatro, no quiero marcharme.

### ¿Ha sido muy selectiva en la elección de sus papeles?

No, no podía serlo. Yo he hecho todo lo que caía en mis manos. Creo que mi carrera está hecha de muchísimos trabajos que no me gustaban al principio y que, si hubiera tenido otros mejores, no los hubiera hecho; pero he puesto el alma y la vida en ellos y, al final, han terminado gustándome.

### Así que cuando llegó a sus manos el monólogo 'Cinco horas con Mario'...

Estaba curtidísima. En este país había unas cuantas actrices que eran las privilegiadas. Pero yo nunca he estado en la primera línea, y eso está bien, porque te hace ser más corredora de fondo y te permite saborear bien todas las etapas. El monólogo de Delibes lo hice porque cuatro o cinco actrices lo rechazaron antes. Todo me ha llegado un poco de rebote. Pero a lo que me ha llegado, lo bueno, lo malo, lo torcido, lo derecho... le he puesto todas las ganas, todo el entusiasmo. Me he matado a estudiar y, luego, eso da unos resultados.