

INTERVENCIONES
ACTO “OPORTUNIDADES PARA LOS JÓVENES: LOS
EMPLEOS DEL MAÑANA” SÁBADO 26 MARZO DE 2011
AUDITORIO - PALACIO DE CONGRESOS PRÍNCIPE
FELIPE DE OVIEDO

Panel 1. Asturianos en el Extranjero

Explicarán dónde hay oportunidades de empleo fuera de España, haciendo hincapié en por qué es tan importante poder trabajar en otros idiomas y por qué la movilidad geográfica no tiene que ser necesariamente un problema. La propuesta de asociados para este panel es muy variada, contando con socios residentes en Europa, USA, China y México:

Diego Canga Fano

Presidente de Compromiso Asturias XXI (Bruselas)

Jefe de Gabinete Adjunto del Comisario Europeo de Empresa e Industria

-
- La importancia de la formación académica de calidad (experiencias Erasmus/Leonardo).
 - Aprende a aprender:** si no encuentras trabajo para lo que te has formado, piensa en abrirte a otro tipo de empleos. Contar el ejemplo de licenciados en Historia, Filosofía o Bellas Artes que trabajan para el Foreign Office británico.
 - **La importancia de los idiomas:** cuantos más idiomas hables más puertas se te abren! Hay que hablar bien inglés (negociar, redactar, intervenir en reuniones). Si además hablas otro idioma extranjero, dos opciones: a) idiomas europeos (alemán, francés, italiano, portugués) b) idiomas de países terceros (chino mandarín, ruso, árabe etc). Explotar el hecho de que el español es un idioma muy importante a nivel mundial. No olvidar el portugués (Brasil, Angola etc).
 - Piensa seriamente en crear tu propia empresa.** El 77% de los jóvenes chinos y el 55% de los norteamericanos sueñan con ser su propio jefe. En la UE solo el 45% y en España solo un 40%. Referirse al panel 2.
 - En Europa hacen falta titulados en ciencias tecnológicas, ingenierías y matemáticas.** También se necesitan trabajadores de cualificación media en sectores medioambiental y energético. En los últimos cinco años la industria europea de las energías renovables ha pasado de 230.000 a 550.000 empleos. Se prevé que el plan 20/20/20 contra el cambio climático genere 1,5 millones de puestos de trabajo de aquí a 2020. Ver también las oportunidades de trabajo en la eficiencia energética de los edificios. Especialistas en comercio exterior (el crecimiento de la economía mundial en los países emergentes).
 - Elegid lo que os guste pero si lo que os gusta es un sector con futuro, todavía mucho mejor. Ver documento de Compromiso Asturias XXI Sectores con Futuro en www.compromisoasturiasxxi.es.
 - Pensad en los grandes eventos y los empleos asociados a ellos** (Juegos Olímpicos de Londres 2012, Mundial de Fútbol en Brasil 2014, Expo Milán 2015 etc).
 - Para trabajar en la UE,** ver concursos de funcionarios en la página web de la Oficina Europea de Selección de Personal EPSO en <http://europa.eu/epso/>

-EURES es el portal europeo de la movilidad profesional. La red EURES ofrece vacantes de empleo en 31 países europeos, currículos de candidatos interesados, lo que necesita saber para vivir y trabajar en el exterior, y mucho más. A fecha 20 de marzo de 2011 contiene 1.081.279 vacantes de empleo, 604.080 cv y 23.357 empresarios registrados. Ver <http://ec.europa.eu/eures/home>.

-Dos mensajes finales: 1) **sed pro-activos e informaros** y 2) **tened confianza en vosotros mismos**.

Eduardo García Jul

Socio de Compromiso Asturias XXI en China

Responsable de Duro Felguera en China y para países de Asia-Pacífico

Para comenzar quisiera indicaros que soy Ingeniero de Minas, carrera con muchas salidas profesionales y que siempre me ha gustado mucho el contacto con las personas y la gestión comercial.

Estamos hoy en día ante una dificultad clara de hacer compatibles los perfiles personales con las necesidades de las empresas, ya que éstas son cada vez más exigentes y sujetas a cambios.

¿Por qué decidí irme fuera a trabajar?

Un **paso previo** para dar un salto profesional al extranjero es **familiarizarse con un ambiente internacional**, donde la gente tiene otro idioma, otra cultura, otras costumbres y otros valores.

En este sentido, al margen de veranos en el extranjero para perfeccionar el inglés, he estudiado el **COU en USA**, lo que me permitió aprender a adaptarme a una nueva familia y a un mundo muy distinto del que estaba acostumbrado.

Posteriormente, durante la carrera, también disfruté de una **Beca Erasmus en Glasgow**, que me permitió, al margen de conocer a universitarios de otros países con los que, aún hoy, sigo en contacto, el poder medirme y compararme con ellos. Esto es muy positivo porque al comprobar que uno tiene una formación y unos conocimientos similares a los estudiantes de otros países, y en muchos casos incluso superiores, se gana confianza en uno mismo y nos quitamos muchos miedos, convenciéndonos de que estamos preparados para trabajar y competir en ambientes internacionales.

Por tanto **ya podemos identificar tres razones** que me han llevado a salir al extranjero:

- ✓ Perfeccionamiento del idioma, inglés en mi caso
- ✓ Conocimiento de ambientes internacionales, en los que uno siempre se nutre de experiencias muy interesantes
- ✓ Aprender a ser competitivo internacionalmente

En el año **1999** vi por casualidad un **documental en la 2 de TVE** en el que explicaban cómo en Shanghai el gobierno chino estaba movilizando a sus habitantes hacia el extrarradio, construyéndoles viviendas en las afueras y creando grandes rascacielos de oficinas para atraer la inversión extranjera. Indicaban que el régimen ocupacional de estos grandes edificios era por aquel entonces del 8-9%, **lo que me hizo pensar que aquel podría ser un país de grandes oportunidades profesionales**.

Sin más **comencé a estudiar chino** y gracias a mi profesora y amiga Ángela Ye, comencé no sólo a conocer el idioma sino también su cultura y costumbres.

Con esta iniciativa, mi pretensión fue la de diferenciarme del resto de estudiantes que optaban por el alemán o el francés como un segundo idioma, al mismo tiempo que me permitía prepararme para un posible aterrizaje en ese país.

¿Se fue con una beca o por su cuenta?

En el año 2003, mi buena amiga Yolanda me informó de la convocatoria de las primeras becas de internacionalización organizadas por el IDEPA, el Instituto de Desarrollo Económico de nuestra región. Así es como logré ese primer aterrizaje en China, en concreto en la Oficina Económica y Comercial de España en Shanghai, que me permitió trabajar como asesor comercial ayudando a empresas españolas en su aproximación al mercado chino. Fue un lugar muy interesante porque me permitió participar en muchos proyectos empresariales españoles y compartir inquietudes con numerosos empresarios.

¿Importancia de los idiomas y el networking?

Aunque ya durante la etapa universitaria uno comienza a labrarse el networking profesional, este primer trabajo en China me permitió ampliar el número de conocidos en diversos sectores empresariales.

Experiencia profesional internacional: ¿en qué empresas trabajó?

Posteriormente, en el año 2004, disfruté de la segunda fase de la beca del IDEPA trabajando como comercial en **Fundición Nodular**, empresa con sede en Lugones y fabricante de cilindros fundidos en hierro y en acero para trenes de laminación, donde estuve unos dos años.

Fue otra gran oportunidad para seguir aprendiendo y avanzando profesionalmente ya que FN exporta más del 70% de su fabricación y lo hace en más de 40 países de todo el mundo. Coordinar la red de agentes comerciales y negociar los pedidos en esos países supuso un paso muy importante en mi formación.

Más tarde, en el año 2006, me incorporé a **INGENOR** para implantar el modelo de negocio en China. Fuimos la primera empresa española de ingeniería en registrar una WFOE en ese país y nuestro negocio se enmarcó principalmente en Project Management de obras de construcción.

Mi responsabilidad fue la de establecer la sociedad, montar la oficina y el equipo de ingenieros y, por supuesto, contratar proyectos.

Así, hemos dado servicio a numerosas empresas españolas ayudándoles en el proyecto y la construcción de sus naves de fabricación en China. Asimismo INGENOR fue la adjudicataria del concurso público para la gestión de la Construcción del Pabellón de España en la Expo de Shanghai del 2010.

Esta misma semana me he incorporado a **DURO FELGUERA** como responsable del Grupo en China y otros países de Asia Pacífico como son Japón, Corea y Vietnam. Me encargaré de dar apoyo a todas las empresas del Grupo en esos países.

Conocimiento de los mercados internacionales en los que ha trabajado: ¿cuáles son los puestos/ perfiles más demandados? Asesoramiento profesional ¿Recomendaciones?

Durante mi trayectoria profesional he podido comprobar que los puestos comerciales y consultores en cualquier disciplina (asesores fiscales internacionales, Project managers, etc) son siempre muy exportables y nos permiten siempre mucha flexibilidad profesional.

En este sentido las carreras universitarias que elijáis no serán determinantes, aunque siempre hay perfiles más polivalentes que otros.

Lo que sí será determinante será vuestra capacidad para defenderos en ambientes internacionales.

No debemos olvidar que, en general, las empresas se mueven en **mercados cada vez más difíciles y cambiantes** y, para tener éxito precisan de **profesionales con capacidad de liderar estrategias y cambios**. Sin lugar a dudas, es muy difícil adquirir una visión global desde un despacho en Asturias.

Os conviene también **identificar oportunidades profesionales** que contribuyan siempre a vuestro **desarrollo profesional pero también al personal**, porque ambos van muy ligados. Aunque la retribución es importante en esta vida, inicialmente conviene que ésta no sea vuestra prioridad. El largo plazo es muy importante.

¿Merece la pena la experiencia?

Mi experiencia la volvería a repetir y, aunque me apetecería recortar alguna etapa más dura o aburrida, he de reconocer que también han sido muy valiosas.

Estando en el extranjero, y más en países tan interesantes como China, uno tiene acceso a trabajos de responsabilidad que, en condiciones normales en España, estarían encomendados a personas con muchísima más experiencia profesional.

Además, trabajar en el extranjero te permite en cierta manera poder elegir el ambiente en el que uno quiere trabajar, es decir, uno puede volver a España o seguir en ambientes internacionales. Si previamente no hemos hecho este ejercicio, es muy difícil que una empresa nos encomiende tareas de responsabilidad fuera de España.

Cada vez son más las **empresas que precisan de profesionales con experiencia internacional** ya que la globalización hace que los mercados estén, en muchos casos, muy lejos de nuestro entorno habitual. Apenas quedan empresas que no precisen de mercados internacionales ya sea para sus ventas o para sus compras. Y creedme que aún somos pocos, en porcentajes, los titulados universitarios españoles que tenemos esa pequeña experiencia.

China es un mercado en el que las PYMES tienen grandes posibilidades ya que, ante imprevistos, la toma de decisiones que obliguen incluso a cambiar una estrategia general, podrían hacerse en días o incluso en horas. Por el contrario, en las grandes empresas los procesos internos de tomas de decisiones tienen una burocracia mucho más lenta que, en el caso de China, son a veces la causa del fracaso del plan estratégico o incluso del negocio.

En el **mundo occidental** siempre hemos sido testigos, salvo algunas excepciones, de cómo **el pez grande se come al pequeño...** El **mercado chino** es muy diferente, y es **el pez rápido el que se come al lento**, independientemente del tamaño que tengan ambos... así, una piraña será capaz de alcanzar a una ballena y atravesarla de cola a cabeza si fuera el caso...

Por supuesto quedo a vuestra disposición para cualquier información, opinión o apoyo en que os pueda ser útil.

Me gustaría que hicieseis un pequeño ejercicio mental... imaginad un mapamundi en el que tenemos a Europa y África en el centro, a América a la izquierda y a Asia y Oceanía a la derecha... fácil, verdad?... es el de toda la vida...

Y si ahora ponemos a América en el centro, a Europa y África a la derecha y a Asia y Oceanía a la izquierda, el punto de vista ya nos cambia la visión del mundo... es la visión desde USA, el mapamundi de los años '90...

Y si situamos Asia Pacífico en el centro de ese mapamundi y Oceanía al Sur, América a la derecha y Europa y África a la izquierda, éste es el mundo que nos toca vivir hoy en día... Veremos que España es el país más alejado de ese nuevo eje central de negocios...

Para finalizar quiero indicaros que no existen estudios específicos que os conduzcan a un determinado puesto profesional, pero sí es verdad que la flexibilidad y la versatilidad adquiridas en el extranjero, así como el esfuerzo personal, ayudan a que tengáis ese valor añadido que, yo os diría, será muy valorado e imprescindible para todas las empresas en el futuro inmediato.

Y recordad que lo más importante es el saber diferenciarse profesionalmente, lo que os abrirá muchas puertas. El tener experiencias distintas a las habituales siempre os brindará oportunidades a veces inesperadas... China y los demás países BRIC, son lugares muy espectaculares pero también hay otros países con gran potencial de futuro que os permitirán un desarrollo fenomenal.

Laura González Iglesias Junta Directiva de Compromiso Asturias XXI Project Manager Deutsche Bank (Alemania)

Mi nombre es Laura González Iglesias. Soy de Avilés y llevo 13 años fuera de España. Empecé a estudiar Ingeniería Química en Oviedo. Uno de nuestros catedráticos nos animaba por aquel entonces a salir a estudiar en el extranjero. En el cuarto año de carrera tuve la oportunidad de ir a Alemania con una beca Erasmus. La experiencia me gustó tanto que decidí quedarme un año más y terminar mis estudios en ese país.

Vivir fuera te abre los ojos y además la puerta a muchas oportunidades y experiencias que no tendrías de otra manera. Una de ellas fue trabajar como becario para la universidad alemana en la que estudiaba e incluso conseguir unas prácticas pagadas en una empresa durante mis estudios. En la misma empresa química, Chemetall, en la que hice las prácticas, desarrollé mi proyecto fin de carrera y trabajé durante dos años.

Dos preguntas que un alemán te hará cuando te conozca son: cuál es tu trabajo y si te gusta. Esta es una de las cosas más valiosas que aprendí en Alemania, que hagas el trabajo que hagas, ¡disfrútalo!

Y fue esta una de las razones por las que dejé la ingeniería y cambié el rumbo de mi carrera, un poco por casualidad, hacia la banca. El hecho de que no sólo hablase alemán, sino también inglés, me facilitó mucho el cambio.

Os preguntareis qué hace un ingeniero trabajando en un banco. Os sorprendería saber la cantidad ellos con los que trabajo. No sólo ingenieros, sino también biólogos o personas que han estudiado historia del arte. Parece que en la universidad no sólo nos enseñan, como en mi caso, a controlar la presión de un reactor. Nos enseñan a pensar, a resolver problemas. Lo que los ingleses llaman *analytical thinking*. Esta es una cualidad que se valora no sólo en banca sino también en otros muchos sectores.

Sólo os puedo decir: **Think outside the box!** No os restrinjáis a un área exclusivamente cuando busquéis trabajo. Ampliad vuestras miras. Sed **flexibles**.

Siguiendo con mi recorrido profesional y acentuando el punto sobre flexibilidad que acabo de mencionar, hace 5 años, el banco alemán para el que trabajo me trasladó a Londres y allí sigo desde entonces, trabajando como consultor interno.

Si en Alemania me enseñaron lo importante que es disfrutar con tu trabajo, en Inglaterra me di cuenta de la importancia del **networking**, de los contactos. Tanto para los negocios como la propia carrera profesional. Tener un buen y amplio círculo de contactos facilita enormemente cosas como los cambios de trabajo por ejemplo.

Comentaba antes que por una casualidad cambié el rumbo de mi carrera. Fue precisamente el *networking* lo que me ayudó. Los que estáis hoy aquí probablemente estaréis buscando trabajo o a punto de comenzar vuestros estudios. Para los del primer grupo me gustaría repetir lo que a mi parecer ha sido más importante durante mi trayectoria profesional: los idiomas, son cruciales hoy en día, la necesidad de ser flexibles y ampliar vuestras miras y la importancia del *networking*. Los primeros puntos están de vuestra mano. Trabajad en ellos, mejorad vuestros conocimientos de idiomas. Para el último, iniciativas como la de hoy, son la mejor forma de crear tu propio círculo, tu *network*. Y con esto no sólo estoy hablando de tus amigos de Facebook, sino de iniciativas más profesionales.

Si por el contrario aún estáis en pensando en qué estudiar, pensad no sólo en qué os gusta, sino en qué rumbo está tomando el mundo y dónde estará el mercado laboral cuando vosotros terminéis vuestros estudios. Con ello me refiero por ejemplo, a fenómenos como el *outsourcing*, la transferencia de trabajos a lugares en el que el coste personal es más barato. Esto está pasando ya hoy. No es ningún secreto.

Sin embargo, todos aquellos trabajos cuya presencia es imprescindible en el mundo occidental, se quedarán. Trabajos que se pueden hacer de manera remota, van a decaer.

Tened también en cuenta los sectores con futuro. Compromiso Asturias XXI ya ha tratado este tema, aunque sólo en referencia a Asturias. Mirad a sectores como las energías renovables o la nanotecnología por ejemplo. Especialistas en estas áreas, junto a profesionales de la ingeniería y la informática son los más buscados hoy en día.

Me gustaría terminar animándoos a que toméis la iniciativa y vayáis a conocer qué se cuece fuera de vuestro mundo. Hacedlo con los ojos muy abiertos y sin ningún prejuicio. **Sed esponjas, empapaos de lo nuevo.**

Vivir y trabajar en el extranjero será una de las mejores experiencias que tengáis en la vida. Para mí lo es aún.

Jesús Fernández Pérez Socio de Compromiso Asturias XXI en USA, Consultor Responsable de Protección de Datos y Privacidad para Microsoft en EEUU y Canadá

La sociedad asturiana es a día de hoy una sociedad poco diversa y con unas tradiciones muy arraigadas. Aun teniendo ciertos beneficios, esta carencia de apertura hacia otras lenguas, culturas e ideas coarta en muchas ocasiones nuestra posibilidad de visión global y de creación de nuevos campos de trabajo.

Mi presentación pretende poner énfasis en la **apertura de ideas que estudiar y/ o trabajar en el extranjero** sin duda ofrece. Los beneficios de estudiar en el extranjero son múltiples, pero se podrían enumerar como más importantes el **vivir fuera de la casa de los padres** (algo tan arraigado en nuestra sociedad por diferentes motivos), **acceso a diferentes maneras de trabajar, ver y hacer las cosas y la práctica de nuevos idiomas.**

¿Cómo se puede salir al extranjero a estudiar o trabajar?

El **Voluntariado o las Prácticas Remuneradas** son 2 opciones muy válidas y que están disponibles a través de Internet y /o *networking* para cualquier estudiante universitario e incluso de instituto. La experiencia profesional en el extranjero permite ver de una forma objetiva el funcionamiento del mercado laboral y del sistema universitario en Asturias, al poder compararlo con otros sistemas y pudiendo así aprovecharse de sus beneficios y sobre todo, de aquellas lagunas que puedan ofrecer oportunidades de mejora y negocio.

En un futuro próximo, podremos ver un gran crecimiento en el campo de comunicaciones en línea e inalámbricas. La telefonía móvil con acceso a Internet, y por tanto, estando disponible digitalmente las 24 horas del día en cualquier lugar del mundo son ya una realidad. La creación de las Tabletas PC revolucionarán la capacidad de comunicarse una vez estas incluyan telefonía móvil en ella. Sistemas de Reconocimiento de Voz y Movimiento proveerán un cambio en la manera de contactar con equipos electrónicos en los hogares. Escenarios como llegar a casa y decir “enciende la luz” o “enciende el microondas” o ver la televisión sin mando a distancia y cambiar canales con la voz o el movimiento de manos desde el sofá son ya una posibilidad a la espera de que compañías y empresas se decidan a crear esta tecnología para los hogares..

La **Globalización** junto con esta facilidad de comunicación global desde cualquier punto ofrece una clara opción para que cualquier empresa asturiana pueda competir por negocios y contratos en el extranjero con cualquier otra empresa en el mundo. Esta visión y búsqueda de mercados internacionales es un punto en el que Asturias aún tiene que trabajar y donde hay una gran posibilidad de mejora. Debemos tener claro que hoy en día no tenemos por qué limitar el campo de negocios a Asturias o España solamente, sino alcanzar cualquier lugar del mundo donde una empresa asturiana pueda ofrecer sus productos y/ o servicios.

Profesionales con experiencia en el extranjero podrán ofrecer esa visión global necesaria para dirigir las empresas asturianas hacia un mercado internacional de una manera competitiva.

M. Teresa Quiñones

Socia Compromiso Asturias XXI en México

Socia - Precios de transferencia de KPMG Cárdenas Dosal, S.C.

Responsable nacional de precios de transferencia de México y Centroamérica

Buenas tardes a todos y muchas gracias a Marta Cabrera y a Diego Canga por la oportunidad de estar esta tarde aquí con todos vosotros.

El tema de este panel es la experiencia profesional en el extranjero y soy la quinta de cinco explicando qué tiene de bueno una experiencia internacional. Así que no me queda otra alternativa más que cambiar por completo la presentación que había preparado sobre networking, los idiomas, la apertura de visión y demás ya que no podría explicarla mejor que los cuatro panelistas que me antecedieron. Sin embargo, después de oír todas las presentaciones, sí creo que podría exponer algo que va a ser radicalmente diferente y básicamente se basa en todos los errores que yo cometí y si, a pesar de que dicen que es prácticamente imposible, consigo que aprendáis de los errores ajenos, en este caso de los míos, habrá sido un auténtico logro.

Hasta ahora hemos visto planes perfectamente estructurados y dirigidos a un objetivo completo que todos tenían en mente. Ante eso yo me quedo sin palabras y me muero de envidia ya que mi experiencia profesional internacional fue radicalmente diferente desde el primer momento. De hecho, en lugar de estar perfectamente organizada yo diría fue que bastante “desestructurada”. No fue fruto de visión a largo plazo ni de afán por conocer otras culturas ni nada parecido. Fue una casualidad. En una época en la que había un desempleo muy elevado en España y en Asturias, me surgió la oportunidad de ir a trabajar a México. Para mí México no era un país totalmente desconocido ya que tenía y tengo familia allí. Cuando me ofrecieron la oportunidad me pregunté ¿por qué no? Como no encontré ninguna razón en contra, decidí que me iba y que regresaría al cabo de un año con experiencia internacional. Esto fue en 1998 y aún sigo fuera de España así que como adivina del futuro, no tengo precio.

Cuando me fui a México acababa de terminar un master en impuestos y en aquél momento la Ley del Impuesto Sobre la Renta de España se mencionaba vagamente “precios de transferencia”. Nadie, al menos de mis conocidos, sabían en qué consistía y, de hecho cuando le dije a una profesora del máster que me iba a México a hacer precios de transferencia me puso una cara funesta. Además de todo esto, mis amigos me decían que qué cómodo ir a México que ahí no daban “palo al agua” y que realmente no iba a hacer nada. ¡Quién se iba a imaginar las eternas

“tardes” que iba a pasar trabajando hasta las tantas de la mañana! ¡¡Ah!! Y a eso le añadimos que México era visto como un país en vías de desarrollo. A pesar de todo, ¡me fui!

En este punto sí tengo que decir que se trata de una experiencia muy dura. Me acuerdo como si fuera hoy mismo, cuando estaba ya en el avión con todo organizado para llegar inicialmente a una familia que había visto en muy contadas ocasiones y con un trabajo en el que consideraba que todos eran gente muy brillante porque no tenía la menor idea de lo que hacían (que era lo que se suponía que yo haría), o sea, Einstein. En ese momento lo único que pedía era que cuando volviera a tener una “idea brillante”, alguien me diera un golpe en la cabeza a ver si la idea desaparecía. Además, se suponía que esa gente de cuyo equipo de trabajo iba a formar parte se pasaban todo el día calculando “utilidades”. Para mí el concepto de utilidad se refería a utilidad marginal y, según yo, “esta gente” (en mi cabeza algo así como los Calculines de la época) analizaba la utilidad marginal para todo tipo de productos y compañías. No entendía cómo habían podido contratarme si no tenía idea de cómo se hacía y mi único conocimiento de utilidad marginal habían sido unas fórmulas que nos habían contado durante la carrera y de las que no necesariamente me acordaba muy bien. Para mi tranquilidad, resultó que ni yo iba a ser otro Einstein en el equipo ni tampoco iba a calcular utilidad marginal de nada. Mi error fue que en México el concepto de utilidad es equivalente al concepto de beneficio, y se trataba de cálculos contables y financieros. Como podéis daros cuenta, mi primera experiencia internacional no estuvo muy organizada. Sí sabía que iba a hacer algo relacionado con impuestos, que tenía que saber inglés y que en un año, más o menos, regresaría a la tierrina y sino, ¡a España!

Como parte de mi trabajo en México, llegó un momento en que surgió la necesidad de especialistas en materia de precios de transferencia en Argentina. En la empresa en la que estaba, prácticamente todo el mundo quería ir a Argentina. Para mí era una posibilidad que ni se me pasaba por la cabeza. Sí, qué “padre” ir a Argentina pero para el que lo quiera y esa no soy yo. Para mi sorpresa, una mañana me llama el socio para “preguntarme” si quería ir a Argentina a apoyar el desarrollo de la práctica de precios de transferencia de allá. La verdad es que sólo llevaba un año en México y, como indiqué anteriormente, ni me lo planteaba así que ni corta ni perezosa dije que no. Cuando me hicieron la misma “pregunta” por tercera vez contándome las maravillas de estar en Argentina con mucho detalle, me di cuenta que realmente no me lo estaban preguntando. A pesar de todo, decidí ser muy directa y consideré que si le explicaba al socio mi razón para no ir, estaría completamente de acuerdo en que alguien más del equipo de México podría ir a Argentina. Ni corta ni perezosa le comenté al socio mi razón, perfectamente justificada según yo, para no ir indicándole que si le convencía mi razón alguien más iría a Argentina. Así empezó mi explicación: “Soy española, me vine de secondment a México y eso de irme a Argentina culturalmente va a ser demasiado. Mi objetivo es regresar a España en cuanto pueda y no seguir pululando por el mundo.” La respuesta del socio fue más determinante que mi justificación para no ir: “No te preocupes, en Argentina un tercio de la población es asturiana, otro tercio gallega y casi otro tercio italiana. Los italianos se parecen más a los españoles que a los mexicanos, así que te vas a sentir como en casa. Te vas el viernes.” En este momento realmente comprendí dos cosas: Una que la pregunta inicial no necesariamente era una pregunta y dos, el concepto de globalización.

Mi experiencia en Argentina fue maravillosa. De hecho si ahora tuviera que elegir un lugar para vivir, de no ser Gijón probablemente sería Buenos Aires. También he de reconocer que el socio que me preguntó si quería ir a Argentina se preocupaba por mi carrera profesional. De hecho, él lo hacía con un plan de desarrollo profesional para mi carrera mientras yo me empeñaba en que “enseguida me voy a ir a España.” Conste que actualmente sigo siendo amiga de ese socio y trato de hacer lo mismo con las personas con las que trabajo: facilitarles una experiencia profesional internacional si está en mis manos.

Finalmente, llegó un día en que decidí que renuncié a mi trabajo, me fui a casa por Navidad con la idea de regresar a España y buscar un trabajo. La obligación en materia de precios de transferencia ya era mucho más popular, al menos los fiscalistas ya estaban familiarizados, y sería muy difícil no encontrar trabajo. Además, el inglés era fundamental y me propuse tomarme un descanso para re-aprender inglés. Inglés de negocios, las diferencias entre el inglés de Inglaterra y el de estados Unidos, etc. Sí, todo eso que cuando te lo explicaban en el colegio no le dabas demasiada importancia, ahora resultaba vital. Para mi sorpresa, cuando después de Navidad regresé a México a recoger mis cosas, un socio de Estados Unidos con el que había trabajado en algún proyecto me estaba buscando para que me fuera a Dallas, a formar parte de su equipo. Tenía que tomar una decisión: o me iba a Inglaterra o a Malta a un curso de tres semanas de

inmersión en inglés (que era carísimo) o me iba a Dallas a trabajar. Para daros todo el antecedente, Estados Unidos cuenta con legislación en materia de precios de transferencia desde la década de los 60s. Para mí, Estados Unidos era a precios de transferencia como Hollywood al cine. Eso sí, en ese momento no podría decir que fuera la más fanática de Estados Unidos como país para vivir. Además, el socio que me ofrecía trabajo era de los más brillantes técnicamente que conocía. Por supuesto que mi decisión fue, ¡que me paguen por seguir aprendiendo inglés y precios de transferencia! Y allí me fui. He de reconocer de nuevo que fue durísimo. El cambio cultural fue impresionante y adaptarme a la forma de trabajo del nuevo socio me costó como nunca. Mi peor día era los domingos porque el lunes tenía que ir a la oficina. Ahí sí tomé una decisión consciente. Quizás la más dura (porque la más fácil hubiera sido salir corriendo y regresar a Gijón) pero es una de las que estoy más orgullosa. Mi plan era quedarme en Estados Unidos hasta que consiguiera aprender la forma de trabajo de mi nuevo jefe y como mínimo un año para que lo pudiera poner en mi currículum. Según yo, si conseguía alcanzar ese reto, no habría nada que en ningún momento pudiera ser peor. Después de esta experiencia, que fue muy dura en un principio, hice grandes amigos en Dallas y me encanta acordarme de lo bien que me lo pasé en Dallas, lo cual en un principio me hubiera parecido imposible. También me acuerdo de mi angustia los domingos y me recuerda que no hay nada que no podamos lograr si ponemos todo de nuestra parte.

En este caso, la oportunidad me surgió por una relación previa que sin darme cuenta había desarrollado. Estas relaciones son fundamentales y a las personas sociales se les dan sin ningún esfuerzo. En mi caso, me considero una persona no necesariamente muy sociable y esa tarea de hacer relaciones es un verdadero esfuerzo para mí. A los que estáis aquí os diría que si sois personas muy sociales, ¡qué fácil lo tenéis! y a los que no sois muy/ tan sociales, no hay de otra más que trabajar en ello. Aquí os va un ejemplo con el objetivo de que aprendáis de experiencias ajenas. Cada año hay un evento de precios de transferencia para todos los socios y directores de la firma. Como parte de mi preparación, hago una lista de personas que por una u otra razón necesito conocer. Ya sea porque hemos trabajado juntas y no la conozco personalmente, porque son los expertos mundiales de KPMG en un tema específico de precios de transferencia, etc. Las razones pueden ser muy variadas pero hago mi esfuerzo planificado para conseguirlo.

Ya para acabar, os diría que el factor suerte influye. Yo suelo decir que tengo muy mala suerte porque no me toca la lotería ni ningún sorteo pero viendo en retrospectiva mi experiencia, creo que el factor suerte ha sido muy importante: suerte por el trabajo que encontré (que me encanta), suerte por los socios con los que trabajé que fueron mis mentores “a pesar de mí”, suerte por los clientes con los que trabajé, suerte por las culturas que conocí y los lugares que visité y, sobre todo, suerte por la multitud de gente que conocí y que ahora son mis amigos.

También considero que hay muchos factores que son determinantes y que si los conocéis de antemano os puede facilitar las cosas: la importancia de las relaciones en todos los niveles, la importancia de los idiomas a nivel negociación, y sobre todo, la pasión por el trabajo. Como recomendación, en el área de precios de transferencia buscamos un perfil financiero pero sobre todo, con muchas ganas de aprender, con una visión positiva que permita resolver problemas y que no vea cada problema como una barrera infranqueable. Identificad la carrera que os gusta pero sed lo suficientemente flexibles para ir cambiando según vais viendo las posibilidades y, sobre todo, no os limitéis a vosotros mismos. En precios de transferencia tradicionalmente hay profesionales con formación en Economía, Contaduría, Administración de Empresas, Comercio Exterior, Finanzas. Una persona muy valiosa que conocí en precios de transferencia era un ingeniero que tenía un master en Economía. En un principio me hubiera resultado algo totalmente inviable e inmediatamente me hubiera preguntado ¿cómo va a estudiar un ingeniero un master en Economía? Os diría ¿por qué no? ¿qué lo impide? Y aprovecharía para contestaros “Nada”: Cada quien hace lo que considera que es mejor para él para cumplir sus metas, sin auto-limitarse antes de intentarlo. Y ese debe ser vuestro objetivo. Y una última cosa, ser negativo no nos lleva a ninguna parte. Siempre hay un aspecto positivo en todas las circunstancias por muy difícil que parezca y aunque nos resulte muy difícil encontrar ese aspecto positivo.

Panel 2. Asturianos Emprendedores:

Crear su propia empresa es siempre una opción que debería recibir atención por parte de los jóvenes. En este panel se contará con la experiencia y el testimonio de asturianos emprendedores, que han puesto en marcha una empresa en Asturias o fuera de ella:

Javier Fernández Hidalgo Socio de Compromiso Asturias XXI en Londres, Accionista-Fundador Ibérica Food & Culture Ltd.

Breve explicación de que es Ibérica Food & Culture Ltd.:

Ibérica F&C Ltd. es una empresa proveedora de experiencias gastronómicas españolas: tenemos una línea de catering y una de distribución pero sobre todo somos conocidos por explotar un restaurante español ubicado en el centro de Londres que se llama IBERICA

¿Cómo surgió la idea?

Por mi trabajo en el campo de la exportación he viajado con mis socios por medio mundo y en pocos lugares encontrábamos un local, restaurante o punto de encuentro del que realmente nos sintiésemos orgullosos y al que quisiéramos llevar a nuestros clientes.

Hace 5 años era realmente difícil encontrar sitios españoles de calidad en el mundo. Hoy en día todo ha cambiado y al situarse España en la cresta de la ola de la nueva gastronomía se han producido multitud de aperturas por parte de chefs y empresarios españoles. Es una cara más de la globalización

Dar el paso.

Ya conocía Londres bastante bien, es una ciudad que me gusta. Esto, unido al conocimiento de productos españoles que tenía y a unos socios estupendos que me acompañaron en el proyecto, me animó totalmente a dar el paso.

Los comienzos fueron “durillos”. Es una ciudad que requiere inversiones fuertes y nuestro presupuesto era muy limitado. Eran años de bonanza y era difícil encontrar un buen local. Al año lo encontramos y nos pusimos con las obras, para entonces ya habíamos perfeccionado mucho el plan de negocio,

Abrimos en sept de 2008, el mismo día que quebró Lehman Brothers, pero gracias a Dios todo salió bien y desde el comienzo el local fue un éxito de público y crítica.

¿Con qué ayudas contó?

Deciros que no hemos contado con ninguna ayuda por parte de la administración. Londres es una zona de pleno desarrollo y es difícil conseguir ayudas, aunque me consta que empresarios de otras regiones españolas sí las han recibido para proyectos parecidos. Recuerdo con mucho cariño la ayuda que nos prestó la Cámara de Comercio de Oviedo organizando en nuestro local una presentación-espicha de productos asturianos.

¿Cuántas personas tiene contratadas?

La flexibilidad laboral que se vive en Londres hace que tengamos sin problema 45 trabajadores, si estuviésemos en España seríamos 25 y estaríamos todos corriendo como locos. Para el empresario, el poder contratar sin tantas trabas hace que te lances a explorar nuevas vías sin ningún problema.

Deciros que ha sido estupendo recibir a varios becarios que han sido gestionados por nuestra asociación. Todos han aportado mucho!

En estos momentos mis socios asturianos y yo hemos formalizado un acuerdo de venta de nuestras acciones en ibérica de cara a comenzar nuestro proyecto más personal que se llamará Ñ gastronomía. Estamos muy ilusionados porque tras estos años de experiencia disponemos del conocimiento y los medios necesarios para afrontar este proyecto que creemos será sin duda el más noticiable del panorama gastronómico español en el extranjero. Ñ incluye un local emblemático, una línea de catering, venta online, club de vinos y muchas más cosas que con ilusión iremos desarrollando. Es el trabajo más bonito del mundo.

A todos os animo que intentéis poner en marcha vuestros proyectos en el exterior. Es difícil, pero si la cosa funciona merece la pena de verdad, puedes vivir en dos mundos al mismo tiempo, es algo que es mucho mas importante que el dinero.

Es importante contrastar las opiniones antes de dar el paso pero como haya “hueco” merece la pena intentarlo, sólo se vive una vez ¡Además, hoy en día volver a casa si las cosas salen mal es muy fácil. Somos unos emigrantes de lujo.

Carlos García Mauriño

Junta Directiva de Compromiso Asturias XXI (Madrid)

Fundador - Director. General de ASEFARMA (empresa patrocinadora de CAXXI)

Buenas Tardes a todos, gracias a Susana por su amable presentación y a Diego, como Presidente de **Compromiso Asturias XXI**, asociación de la que soy orgullosamente miembro, por promover este acto.

Mi exposición será breve, tal como se nos ha solicitado. Haré una breve referencia a mi experiencia como emprendedor, y finalizaré sintetizando cinco ideas sobre lo que sí se debe hacer, cinco sobre lo que no se debe hacer, y tres mitos y 3 verdades sobre emprender.

BREVE EXPOSICION SOBRE MI EXPERIENCIA COMO EMPREDENDOR

Mi empresa se dedica al asesoramiento integral de farmacias: gestión empresarial, legal, compraventa, financiero, etc. La idea surgió cuando mi hermana, que vendía programas informáticos a farmacias necesitó a un asesor fiscal para argumentar las desgravaciones fiscales que tenía la compra de la informática. En aquella época, año 1994, estaba cursando un Master de Asesoría Fiscal en la Universidad San Pablo-CEU. Me encontré con que la farmacias tenía una “asesoría de mostrador”, es decir, que tenía que acudir a la oficina y dejar y recoger papeles al mostrador de la entrada, y yo les daba una asesoría directa y personal. El principio fue de mucho trabajo y poco dinero y también las ayudas de otros asturianos que ya estaban en Madrid me resultaron decisivas. Ayudas consistentes en animarte a seguir adelante, en decirte que “no era el león tan fiero como lo pintan” o en acompañarme en alguna reunión. Quizá por ello, también yo me veo obligado a devolver a los asturianos de aquí lo recibido en su momento.

A finales de 1994, tenía cinco farmacias clientes; en 2011, tenemos más de trescientas farmacias, publicamos un boletín que llega a 10.000 farmacias y 42 personas trabajando, siendo una referencia en el sector.

CINCO COSAS QUE SÍ DEBEN HACERSE.

1º.- GENERAR VALOR AÑADIDO.

- La formación y la especialización es fundamental: En mi caso concreto, un Master en asesoría fiscal marcó la diferencia, pero da igual que sea formación profesional, oficios u otra cosa. La formación es muy importante. También la especialización, por cuanto es muy complicado saber de todo. En mi caso, me especialicé en farmacias.
- Hay que tener tiempo para pensar: es muy importante dedicar tiempo a ver que mejoras puedo tener, a cuidar los detalles del proyecto y no estar agobiado en el día a día. Para ello hay que saber delegar las tareas que son mecánicas y que no aportan valor.
- Hay que diferenciar el producto o servicio que se vende, respecto a lo que ya hay, aunque sea siendo más amable, atendiendo de forma más personal o por tener mayor conocimiento que la competencia.

2º.- EMPEZAR BIEN DESDE EL PRINCIPIO.

- Empezar desde abajo y crecer a medida que haya medios: en mi caso concreto, mi primer despacho fue en mi propia casa, luego pase a uno de 50m², más tarde a uno de 100m² y finalmente estamos en uno de 440m².
- Cuidar siempre la imagen y la calidad de nuestro trabajo y su forma de presentarlo. Dar una buena imagen no está reñido con precariedad de medios. Está al alcance de cualquiera hacerse un logotipo, una marca, unas tarjetas de visitas profesionales, carpetas de trabajo, etc.
- No crearnos necesidades económicas que nos desvíen de nuestro camino: en mi caso, si llego a tener que hacer frente a grandes pagos, hubiera tenido que “tirarme” a cualquier negocio que se ofreciera para llevarle la asesoría fiscal y hubiera perdido el gran activo de Asefarma, que es la especialización en farmacias. El no tener grandes necesidades al principio, por ir poco a poco, me permitió no desviarme del camino.
- Buscar asesoramiento legal idóneo: es muy importante la base sobre la que se va a construir un proyecto. ¿Solo o con socios?, ¿Autónomo o sociedad limitada?, ¿Pacto de socios -si los tengo-? En la idea de ir desde abajo, siempre recomiendo empezar como autónomo o sociedad civil -si somos más de uno- y a medida que el negocio progrese pasar a constituir sociedad limitada, etc.

3º.- BUSCAR APOYOS, PERO BUENOS APOYOS.

- La familia y amigos pueden ser una buena fuente de financiación y de apoyo. Así logramos más tranquilidad en nuestras cuentas y no crearnos necesidades. En mi caso, al principio, me alojaba en casa de mi hermana, lo que me permitía no tener que pagar un alquiler.
- “Es mejor estar solo que mal acompañado”. Un mal socio puede arruinar un buen proyecto. Solo deben buscarse socios que aporten un claro valor añadido al proyecto, bien porque aporten dinero, conocimiento, clientes o contactos. Nunca porque nos sintamos más seguros acompañados. No debemos caer en esa tentación.
- Respecto a Bancos y Administración, son muy malos socios. Sobre todo los primeros, evitarlos todo lo que se pueda.

4º.- EMPEZAR YA, DE ALGUN MODO.

- “La única forma de empezar a pescar es echando las redes al agua” decía Confucio. Bueno, en realidad se me ocurrió viniendo en el avión, pero ¿a que da el pego? Hay que empezar de algún modo. Yo recomiendo comenzar por comprar alguna revista de emprendedores y echar un vistazo a las ideas y negocios que allí se proponen. También acudiendo a Jornadas como la presente, a través de Internet. Lo importante es dar el primer paso y empezar de algún modo.

- Yo os doy una idea, hace falta gente para el desarrollo de la presencia de empresas en Internet, tanto en el área de redes sociales, marketing digital, buscadores, webs, etc. En nuestro caso concreto, hemos contactado con una empresa asturiana ubicada en Parres (Llanes) para que nos mueva nuestra cuentas de facebook y twitear.

5º.- INNOVACION

- La innovación debe ser constante. Significa seguir atento a las novedades del sector, no pensarse que está todo conseguido. No conformarse. Seguir formándose cada día, para no ir a menos.
- Como ejemplo, la evolución de Asefarma, que ha pasado de ser una asesoría más tradicional, basada en dar un servicio integral al farmacéutico, a una asesoría de gestión dinámica, basada en aumentar la rentabilidad de la farmacia enfocándola como un todo global desde todos los puntos de vista (fiscal, jurídico-contable, sí, pero también marketing, recursos humanos, formación, reformas, automatización, etc).

CINCO COSAS QUE NO DEBEN HACERSE

1º.- DEJAR QUE EL MIEDO AL FRACASO NOS DESANIME.

- El miedo al fracaso lo tenemos todos. Yo lo sigo teniendo cada mañana. Siempre estamos a expensas de que por factores externos o internos nos desbaraten un buen proyecto. Pero ese miedo, es motivador, y es el impulso que se necesita para no dormirmos en los laureles y estar siempre despierto y atento a mejorar cada día.
- Hay que saber retirarse a tiempo. Si vemos que un negocio no sale, no tengamos miedo de reconocerlo, de afrontar ese fracaso. Una retirada a tiempo siempre es una victoria. Nos permitirá ver que errores cometimos y volver a levantarnos y a la pelea.

2º.- ESPERAR QUE ALGUIEN DE FUERA NOS HAGA LAS COSAS, NOS RESUELVA LOS PROBLEMAS O NOS DE LAS SEGURIDAD QUE NOS FALTA.

- Aquí tenemos que aplicar el refrán de “ A Dios rogando y con mazo dando”. Podemos solicitar ayuda las administraciones públicas, subvenciones, pero teniendo claro que ni nos van a montar la empresa, ni nos van a solucionar los problemas. Estos tenemos que resolverlos nosotros mismos a base de trabajo y dedicación.
- Muy importante, no preguntéis demasiado. Es la primera causa de “abortos” empresariales. Los amigos que opinan y te desaniman de comenzar un proyecto, bien por envidia, desconocimiento, o simplemente porque todos nos creemos los más listos. Cuando se tenga una idea, salvo que vayan a aportar algún conocimiento, no intentemos buscar la seguridad que nos falta en las opiniones de nuestro entorno. Solo conseguiremos que nos desanimen.

3º.- NO CUMPLIR CON NUESTROS COMPROMISOS.

Es fundamental ser honesto y cumplir con los compromisos adquiridos, tanto con Hacienda y seguridad Social, como con tus clientes, proveedores y trabajadores. Para ello,

- No abarcar más de lo que se puede.
- No asumir más de lo que tenemos, si no lo podemos llevar bien.
- Crecer en la medida que se pueda.

4º.- SER PERSONALISTA.

Hay que ser muy prácticos desde el principio y evitar los personalismos. Ayer estaba hablando con un cliente de que su asesor, llamado Miguel Angel, titular del despacho, tenía que contestar personalmente sus preguntas y que claro, andaba tan liado que a veces tardaba diez días en darle respuesta. Este asesor, muy personalista, que llama al despacho con su nombre, se ha creado un tapón importante para crecer, porque el día tiene 24 horas y somos limitados. En mi caso, comencé con la marca Asefarma, porque sabía que Carlos García Mauriño solo hay uno y limitado y bajo la cobertura de Asefarma puede haber mucha gente.

5º.- PERDER LA HUMILDAD EN EL ÉXITO. PERDER LA DIGNIDAD EN EL FRACASO.

Siempre hay que mantener esa humildad en el éxito y no creernos más que nadie. A sensu contrario, no perder la dignidad en el fracaso y tener siempre la cabeza muy alta.

Antonio Catalán, actual Presidente de AC Hoteles, contaba que cuando vendió la cadena NH hoteles, vió a las cocineras de uno de sus hoteles llorando de felicidad, porque el se había ocupado de que tuvieran una participación en el beneficio de esa venta. No perdió la humildad y estuvo pendiente, a pié de calle, hasta de las limpiadoras del más modesto de sus hoteles. Ese es el espíritu.

MITOS Y VERDADES

1º.- El emprendedor Nace y no se hace. MITO. Yo nací para funcionario, y me quedé por el camino. En realidad creo que son las circunstancias y la oportunidad lo que hace de una persona emprendedor - quitando alguna rara excepción de talento innato para ello-. Cualquiera persona es capaz de emprender.

2º.- El emprendedor tiene un trabajo precario. MITO. En estos tiempos de ERES se demuestra que cuando eres tu propio jefe, las posibilidades de irte al paro, depende más de ti que de una decisión externa. El trabajo autónomo puede ser mucho más seguro y estable que el del trabajador por cuenta ajena.

3º.- Hay que tener una idea genial para poder emprender con éxito. MITO. Basta con aplicar a una idea ya existente algún valor añadido, aunque solo sea la amabilidad en el trato al público, la visita a domicilio -cuando eso no se llevaba-, etc.

4º.- Ser emprendedor genera una gran satisfacción personal, a veces económica, porque supone generar empleo y riqueza, porque se aporta algo a la sociedad. VERDAD.

5º.- Se aprende andando. La única forma de aprender en los temas de emprendedor es según el sistema de prueba-error. Eso no lo enseña la teoría de administración de empresas. Se aprende sobre el terreno. VERDAD.

6º.- Lo mejor de emprender es la libertad y flexibilidad que te da y saberte dueño de tu propio destino. VERDAD.

Y esto es todo lo que quería contaros. Muchas gracias a todos.

Francisco Cuervo
Socio Patrocinador
Director General de Impulso Industrial Alternativo, S.A

Breve presentación de IMPULSO

Impulso Industrial Alternativo, S.A. es una consultora de ingeniería y arquitectura, con sede central en Asturias y delegaciones en Madrid, Comunidad Valenciana, Portugal y Angola. Se constituyó como tal en 1998, si bien los orígenes de su actividad se remontan a hace más de 30 años, con la puesta en marcha de Edin Ingeniería. Atiende al mercado nacional e internacional, dirigiéndose tanto al sector público como al privado y fundamentalmente a la industria en general y en particular a los subsectores de energía, química, agroalimentación, metalmecánica, aeronáutica, TIC's, biotecnología, transporte, edificación en general, construcción de edificios representativos singulares, centros tecnológicos y parques científicos y tecnológicos, acuicultura, industria turística y cultural... Hoy por hoy cuenta con 5 líneas de negocio: ingeniería, arquitectura, consultoría estratégica, acuicultura y aguas, minería y geología. Cuenta con las últimas tecnologías para el desarrollo de su trabajo y un equipo multidisciplinar y multicultural, de muy diversas especialidades técnicas y económicas y de diferentes nacionalidades. Precisamente, la riqueza y diversidad del capital humano, su cualificación y experiencia, junto con una estructura poco jerarquizada, son claves de su éxito.

Y otra, o al menos ese es nuestro valor añadido, lo que nos diferencia del competencia, es la de ofrecer un servicio integral y a la medida de las necesidades del mercado.

Evolución en la última década (personal, ventas..)

Impulso pasó de un único centro de trabajo, una oficina de 80 m2 en el centro de Oviedo con una decena de profesionales, a un edificio en el Parque Tecnológico de Asturias, su actual sede, de 3.500 m2 en el que desempeñan su actividad profesional 78 personas, unas oficinas en Pza Castilla de Madrid con 16, una delegación en Comunidad Valenciana con 1 profesional, una oficina en Mira (Portugal) con 5, y una oficina en Luanda (Angola) con 10. En perspectiva está una delegación en Andalucía.

Impulso pasó de una modesta facturación que rondaba los 800.000 euros en 2001 a los 9 millones que factura en la actualidad.

Pasó de ofrecer servicios de consultoría de ingeniería y minería y a sectores muy concretos a contar con 5 potentes líneas de negocio, algunas de ellas que entonces no podíamos ni imaginar.

Pasó de un mercado prácticamente limitado al noroeste español a prestar servicio a todo el territorio nacional y mas allá de nuestras fronteras. Pasó de atender al sector privado en un 95% a la fuerte incursión en el mercado de la licitación pública nacional e internacional.

Y todo esto, y más, en una década de años económicamente estables y otros no tanto. Y concretamente refiriéndonos a estos últimos, los de la crisis, podemos afirmar que también durante éstos IMPULSO ha estado creciendo en facturación y en empleo. Ha sido precisamente en estos años difíciles cuando IMPULSO ha apostado más fuerte, ha invertido más recursos en crecer.

Internacionalización

(desde 2004 a hoy, opciones que se valoraron, algunas prosperaron otras no)

Se valoró Europa del Este, finalmente se descartó.
Se valoró Portugal y prosperó.
Se valoró Angola y prosperó.
Se valoró Argelia y se descartó.

Se valoró Perú, Colombia, Chile y Brasil y prosperó.

Se valoró Guinea y parece que prosperará.

Se está valorando otras ubicaciones en Centroamérica y África, con muchas posibilidades de prosperar.

Internacionalización como inversión y no como gasto:

En tiempos difíciles, Impulso ha visto en la internacionalización de su actividad una estrategia abocada al éxito. Cuando en nuestro país no hay oportunidades o no tantas como hasta no hace mucho, ¿por qué sentarse a lamentarse y a esperar que vengan tiempos mejores, cuando otros países tienen esas necesidades y podemos ser competitivos allí?. El conocimiento no tiene fronteras, y cuando estamos convencidos de ser los mejores en lo nuestro, lo que hacemos es ofrecerlo donde lo necesiten. Hay países que tienen mucho por hacer, que están creciendo a un ritmo vertiginoso y que necesitan que profesionales les orienten o les ayuden a materializar sus planes. Internacionalizarse es un riesgo, no cabe duda, desde el punto de vista de la inversión tan alta que ello supone, pero estudiando detalladamente el mercado y constatadas las posibilidades de éxito, todo pasa por buscar un socio local que haga el aterrizaje más liviano, sobre todo por cuestiones legales, burocráticas, culturales... y a partir de ahí, a caminar.

El secreto del éxito: equipo humano / innovación / felicidad + plan estratégico

Para Impulso el activo más importante de la compañía son sus profesionales. Solamente profesionales felices son capaces de trabajar en equipo y de desarrollar un trabajo de calidad para la plena satisfacción de nuestros clientes. Por eso, la empresa apuesta firmemente por el desarrollo personal y profesional de su cualificada plantilla, y no repara en atender sus demandas de formación interna o externa y adopta una actitud considerada a la hora de facilitar la conciliación de la vida laboral y familiar y huelga decir que Impulso no entiende otro principio que no sea el de la igualdad en cuanto a condiciones laborales. Así se consigue innovar, con un equipo competitivo, en un excelente ambiente laboral y de cooperación, capaz de aportar creatividad, agilidad, precisión, eficiencia, calidad y competencia en cada proyecto, al servicio de sus clientes, con la mejor tecnología del mercado y los mejores procesos. Su plan estratégico, elaborado por la alta Dirección y que sale de las reflexiones surgidas en su anual cita con los Picos de Europa, se transmite de inmediato a toda la empresa, con total transparencia, consiguiendo la implicación total de todos los profesionales. Un año el plan estratégico fue "Repensar Impulso", otro "Concreción. No dispersión", el último año "especialización e internacionalización".

Enrique Pérez García

Socio de Compromiso Asturias XXI (Asturias)

Fundador-Director General Antipody Internacional

Ingeniero Técnico Industrial por la Universidad de Oviedo e Ingeniero de Organización Industrial por la Universidad de Valladolid. Casi toda mi carrera profesional se ha desarrollado en el ámbito internacional en el sector de los Servicios de Medio Ambiente y Gestión de Residuos. Trabajé para FCC Medio Ambiente principalmente en Inglaterra y Egipto, y mi labor se centraba en la gestión de los contratos que la empresa tenía en estos países

Recientemente retornado a Asturias, he decidido poner en marcha mi propia empresa utilizando el conocimiento y experiencia adquirido durante estos años de experiencia profesional internacional.

¿Cómo tuvo la idea?

La idea de poner en marcha un proyecto como el nuestro surgió un poco por casualidad, probablemente de la misma manera que surgen la mayoría de las ideas para emprender algo nuevo... Todo empezó a raíz de una conversación con un empresario australiano, a quien le había surgido la oportunidad de expandir sus negocios a Chile. Este empresario nos comentaba que cuando por primera vez se le planteó la posibilidad de esta expansión internacional, la recibió con

gran optimismo e ilusión. Sin embargo, a medida que fue madurando un poco el proyecto, se dio cuenta de que existían una serie de dificultades que debía resolver y para las que necesitaba ayuda profesional apropiada. Fue entonces cuando, comentado estas cuestiones entre mi socia y yo, nos dimos cuenta de que nosotros mismos podíamos ser esa ayuda profesional que este empresario necesitaba.

Así fue que después de un par de conversaciones más, acabamos llegando a un acuerdo para ayudar a esta persona con su proyecto en Chile, y así se convirtió en nuestro primer cliente y en el catalizador de nuestro proyecto.

Nuestro Proyecto

Nuestro proyecto se llama **Antipody Internacional** y en la práctica es una Consultoría para Internacionalización de empresas; ofrecemos servicios de asesoramiento y consultoría a empresas que estén iniciando sus proyectos de internacionalización o quieran expandirse internacionalmente pero no dispongan de una estructura propia adecuada.

Nosotros podemos ofrecer a nuestros clientes un Servicio Integral de Asesoramiento y Gestión de sus Proyectos Internacionales, o simplemente Gestiones o Consultas Puntuales que les vayan surgiendo.

Lógicamente, **para poner en marcha un proyecto de estas características, necesitas tener un conocimiento íntimo de los mercados en los que vas a trabajar** y experiencia acumulada en el ámbito internacional que te permita moverte con seguridad en diferentes ambientes.

Nuestro equipo

En este sentido, **tanto mi socia como yo tenemos experiencia internacional**, en diferentes sectores, empresas y países, y esto nos da un saber hacer que es muy valorado por nuestros clientes.

Además, como mi socia es australiana, esto inmediatamente convierte a Antipody en una empresa multi-nacional, multi-cultural y multi-idiomática; todos ellos aspectos claves para poder llevar a cabo proyectos internacionales con éxito.

Ahora mismo contamos con oficina en Gijón y en Australia, y esto nos permiten ofrecer a nuestros clientes una Gestión Integral de su Proyecto de Internacionalización ya que podemos ofrecer nuestros servicios tanto en origen como en destino (algo que añade mucho valor para el cliente); y en ambas direcciones del comercio, es decir, desde Australia hacia España, o desde España hacia Australia.

Nuestro nicho de mercado

Como ya habéis podido intuir por lo que llevo contado, Antipody está especializada en el mercado australiano, o mejor dicho en las relaciones comerciales entre España y Australia.

¿Por qué Australia?

Por varias razones: la primera es que **mi socia es australiana**, y eso establece automáticamente un vínculo muy fuerte con ese país -en nuestro negocio (como en casi todos) **es muy importante conocer muy bien los mercados en los que te mueves, y contar con una persona nacional del país te facilita mucho las cosas.**

La segunda es que **Australia supone un nicho de mercado en el que no existe competencia** (de hecho, hasta el día de hoy no hemos conocido ninguna otra empresa de consultoría en España que esté especializada en el mercado australiano).

Y la tercera es que creemos que Australia es un país, hasta ahora muy desconocido para las empresas españolas y asturianas, pero que alberga un enorme potencial comercial que esperamos acelere su desarrollo en los próximos años. Y nosotros esperamos por nuestra parte contribuir a este desarrollo y participar en él.

Riesgos y ventajas de ser emprendedor

Creo que **poner en marcha tu propio proyecto empresarial constituye una alternativa muy interesante a trabajar por cuenta ajena**, y desde luego, en un momento de escasez de oportunidades de trabajo, como es el actual, esta opción adquiere aún más valor.

Creo que las ventajas de ser emprendedor debe descubrirlas cada uno, ya que todos somos diferentes y tenemos expectativas diferentes; probablemente lo que para un empresario es una ventaja para otro no lo es. De todas maneras, en mi opinión, las ventajas de ser emprendedor giran entorno a la libertad y flexibilidad que el empresario tiene para desarrollar su actividad y a las posibilidades de realización personal y profesional que ofrece.

Los riesgos o desventajas (que también existen) son los siempre nombrados y relacionados con una menor seguridad/ estabilidad en cuanto a ingresos y prestaciones sociales.

Ayudas Públicas

A la hora de constituirnos formalmente y ponernos en marcha, la verdad es que nosotros hemos tenido bastante suerte, ya que existe un empuje institucional enorme para todos los temas relacionados con la internacionalización de empresas, desarrollo de los mercados internacionales, potenciamiento de la exportación, etc.

Además, el nivel de ayudas y subvenciones que existen en España y en Asturias para poner en marcha una pequeña empresa es enorme comparado con otros países, y esto es algo que deberíamos aprovechar más.

Yo os recomiendo que os pongáis en contacto con el CME en Gijón o la Ventanilla Única de la Cámara de Comercio de Oviedo, donde pueden informaros de todas las ayudas disponibles y asesoraros sobre puesta en marcha de vuestra idea de negocio.

Panel 3. Empresas del sector industrial asturiano:

Hay un esfuerzo creciente en Europa por volver a poner a la industria en el centro de la economía. En este apartado expondrán su experiencia y visión empresas patrocinadoras de CAXXI de varios sectores industriales (química, agroalimentación, ingeniería etc).

Alfonso Martínez

Socio Patrocinador

Director General de Industrial Química del Nalón

En primer lugar quiero agradecer a “**Compromiso Asturias XXI**” la organización de este foro de empleo para compartir experiencias empresariales.

Industrial Química del Nalón se convirtió, desde los inicios, en socio patrocinador de Compromiso Asturias XXI porque quiso sumarse a las interesantes iniciativas planteadas para gestionar el talento asturiano existente, también fuera de nuestras fronteras regionales.

Permitidme que os presente brevemente quién es Industrial Química del Nalón y a qué se dedica:

Industrial Química del Nalón es una empresa familiar, asturiana -perteneciente al Grupo Orejas-, privada e independiente, cuya actividad está centrada en el sector carboquímico, desde su fundación en el año 1943 y que exporta el 70% de su facturación a clientes de todo el mundo.

Industrial Química del Nalón desarrolla la actividad carboquímica en el centro de Trubia y adscritas esta actividad tenemos instalaciones portuarias en Avilés (España) y en Szczecin (Polonia). Compramos alquitrán de hulla y vendemos brea, aceite de antraceno y naftalina. Asimismo, compramos carbones coquizables y vendemos coque de fundición que producimos en Ciaño (Langreo).

Además Industrial Química del Nalón tiene participaciones en sociedades navieras, en una central de generación eléctrica y en diversos consorcios y sociedades destinados a gestionar procesos de innovación.

Industrial Química del Nalón está enfocada a la sostenibilidad empresarial.

Con tal fin ha ido implantando tecnologías avanzadas y ha desarrollado novedosos procesos productivos orientados a satisfacer las exigencias de calidad, el cumplimiento de las legislaciones medioambientales y de salud laboral; y la competitividad.

Desde sus inicios, la Empresa ha tenido un fuerte componente científico y tecnológico.

A pesar de tener asentadas las bases de negocio mediante las inversiones realizadas, QUÍMICA DEL NALÓN sigue apostando por la mejora de la actividad y por la máxima competitividad dentro del sector. Ahora más que nunca, las empresas debemos aplicar los conocimientos científicos para innovar y con ello conseguir ventajas competitivas sostenibles.

Por ello, hemos realizado cuantiosas inversiones destinadas a la modernización de las plantas productivas y al desarrollo de nuevos productos y de nuevos procesos.

En la actualidad, y siguiendo la política de compromiso con la mejora continua establecida por QUÍMICA DEL NALÓN desde sus comienzos, se desarrolla un sistema integral de trabajo para alcanzar la excelencia en todas las parcelas de la actividad de la empresa. Dicho sistema, lanzado en 2008, persigue el constante perfeccionamiento en todos los ámbitos de la actividad con el fin de establecer unas bases que permitan la mejora en la competitividad y con ello una mejor sostenibilidad de la empresa a corto, medio y largo plazo.

En el 2008 potenciamos la innovación como un elemento clave para la mejora, mediante el lanzamiento de un ambicioso Plan de I+D+i para la mejora de nuestros productos y nuestros procesos.

Un elemento fundamental de la estrategia innovadora ha sido la creación de un Consejo Científico Asesor compuesto por investigadores de renombre internacional: los profesores José Barluenga, Avelino Corma, Mario Diaz, José Luis Jorcano, Carlos López Otín y Rosa Menéndez.

En 2009 procedimos a identificar, explorar y valorar alternativas de desarrollo diferentes a las tradicionales de QUÍMICA DEL NALÓN, habiendo llegado ya a acuerdos de colaboración con otras empresas e institutos tecnológicos para el desarrollo de nuevas líneas de negocio o de nuevos productos.

Y ahora estamos presentes en desarrollos de ingeniería química (a través de la empresa Anes Innovación), en nanotecnología (por medio del proyecto CENIT "Infinitex"), en biotecnología (participando accionarialmente en la empresa Entrechem) y en energía eólica (en colaboración con la empresa alemana Abowind España).

Industrial Química del Nalón es una empresa asturiana, responsable y comprometida, que conoce la importancia del desarrollo sostenible.

En Industrial Química del Nalón realizamos día a día nuestro trabajo con la máxima profesionalidad y con el objetivo de garantizar la calidad de cada uno de nuestros productos. Para ello contamos con procesos de producción modernos y sostenibles, avalados por numerosas certificaciones y sobre todo por la fidelidad de nuestros clientes y proveedores repartidos por todo el mundo.

En Industrial Química del Nalón consideramos que sin el beneficio de un equipo humano cualificado, motivado, y con un conocimiento variado, no sería posible lograr las metas estratégicas establecidas. Sin duda, el activo más importante con el que contamos son las personas. Desde esta perspectiva, seleccionamos, identificamos e incorporamos el mejor talento, analizando qué actitudes y comportamientos requiere cada trabajo, asignando a la persona más idónea para el desempeño de las funciones requeridas en cada puesto.

Por otro lado, trabajar en Industrial Química del Nalón significa formar parte de un grupo empresarial con solidez financiera, con una plantilla formada por un equipo experimentado, altamente cualificado y comprometido. La empresa ofrece unas condiciones laborales competitivas, una formación continua y un plan de desarrollo profesional.

El objetivo de esta jornada de trabajo es aportar ideas concretas a los jóvenes sobre donde hay oportunidades de empleo para ayudar a enfocar su futuro laboral.

Pues bien, de la experiencia de Industrial Química del Nalón se pueden extraer ideas concretas de orientación para los jóvenes. Estas ideas concretas tienen que ver con las oportunidades empresariales, con la internacionalización, con la innovación, con el desarrollo personal y profesional y con la industria química.

Una empresa longeva, con casi setenta años de historia, no se improvisa, es fruto del esfuerzo continuado de un empresario, en nuestro caso de una familia empresaria. Debemos proteger e incentivar al que ofrece empleo.

La presencia internacional se consigue con productos de alto valor añadido que aporta la tecnología o el servicio diferencial. Y esto se consigue con profesionales con alta formación técnica, complementada con estudios de postgrado de primer nivel, así como formación en los mejores sistemas de gestión y evidentemente formación en idiomas. **Hay que coger las maletas, salir al mundo a formarse, a coger ideas y luego traerlas a Asturias para crear oportunidades de negocio.**

La innovación ha sido una constante en la empresa, desde sus inicios; siempre se ha acercado a donde está el conocimiento. “Para aprender hay que esforzarse” y esto no siempre se tiene claro, ni entre los jóvenes ni entre los menos jóvenes. También hay que poder gestionar la incertidumbre.

La competencia es cada vez mayor y el cliente cada vez más exigente. Los profesionales, por tanto, tenemos que ser responsables y estar comprometidos con el proyecto empresarial; **proactivos, emprendedores, y orientados a resultados; con experiencia internacional y en diversas disciplinas;** con una actitud abierta a las novedades; capaces de liderar equipos de personas.

La industria química es un pilar fundamental de la economía, esencial para la generación de riqueza, y de empleo estable y de calidad. Es un sector internacionalizado. Contribuye al desarrollo sostenible. Es el sector líder en inversiones para la protección del medioambiente. Y es un sector que garantiza la calidad de vida a través de la innovación. Creemos que la química es vida y la vida es química o como dice el lema del Año Internacional de la Química que se celebra durante 2011: “Química: nuestra vida, nuestro futuro”. La química tiene futuro.

¿Qué perfiles necesita una empresa industrial asturiana?

Yo creo que necesita los mismos perfiles que demanda una sociedad saludable, es decir, una persona honesta y con ilusión, que valore el trabajo, la formación continua, la constancia y la orientación a los resultados a largo plazo.

En fin, los jóvenes actuales, los de la llamada “generación C” (C de conectividad), **los que tendrán mejores oportunidades de empleo tanto hoy como en el futuro serán aquellos que cumplan con las cuatro E’s:**

E de ético,
E de emprendedor,
E de estudioso y
E de entusiasta.

Javier Sesma

Socio Patrocinador

Director de Desarrollo Corporativo de ThyssenKrupp Elevator (ES/PBB)

¿Qué cree que es necesario para trabajar en su empresa?

Nuestro negocio es fabricación de bienes de equipo para el sector de transportes de pasajeros (metalmecánica). Diseñamos, fabricamos, transportamos, montamos y mantenemos ascensores, escaleras mecánicas, pasillos rodantes y pasarelas de embarque para pasajeros.

¿Qué demandamos?

Personas comprometidas con perfil internacional. Disponibilidad para viajar. Capacidad de aprender y adaptarse. Trabajo en equipo y también capacidad de liderazgo.

Formación: mayormente ingenierías especialmente industrial mecánica o electrónica. Otros perfiles en función de los áreas: Investigación y desarrollo, ingeniería, producción, proyectos, montaje o mantenimiento. Imprescindible dos idiomas: ingles y español. Valorable otros idiomas como chino o alemán.

Análisis de la evolución del sector en Asturias:

El modelo de ThyssenKrupp es Innovación e Internacionalización.

- Desde ThyssenKrupp Norte, exportamos entre el 40% y el 60% de las escaleras mecánicas y pasillo rodantes.
- Desde ThyssenKrupp Airport Systems, exportamos entre el 70% y el 100% de las pasarelas para aeropuertos.
- Desde ThyssenKrupp Airport Systems, mantenemos instalaciones aeroportuarias en todo el mundo con delegaciones en Madrid, Barcelona, Paris, Londres, Estambul, Dubai, Doha o Lima.
- Desde ThyssenKrupp Elevator Innovation Center, Innovamos para renovar el ciclo de vida de nuestro producto procesos y servicios.

Visión de futuro:

- Estamos ante un entorno incierto.
- Buscamos mejorar la competitividad y flexibilidad de nuestros centros productivos para adaptarnos a la demanda de los mercados.
- Queremos Innovar para cambiar las reglas del mercado.
- Deseamos desarrollar soluciones innovadoras de transporte de personas que permitan una movilidad segura y sostenible.

Contacto:

Dirección de Recursos Humanos. Polígono Industrial La Pereda s/n 33684, Mieres, Asturias

José Ángel Jódar
Socio Patrocinador
Gerente de TECNIA INGENIEROS S.A

Estamos en una situación complicada, especialmente en lo que se refiere al empleo juvenil, pero es precisamente en este tipo de situaciones en las que hay que “apretar los dientes”, luchar y buscar oportunidades. Lo que no se puede es lamentarse y languidecer.

Yo soy ingeniero de caminos. Empecé a estudiar en 1982, en un momento de importante crisis del sector, con muy pocas oportunidades de trabajo y en la que las empresas constructoras tenían ingenieros y arquitectos trabajando de delineantes. Cuando terminé, en 1989 era el boom de las obras de la Expo y las Olimpiadas y las empresas constructoras y consultoras iban por la Escuela a la caza del recién titulado y todos los que terminamos lo hicimos con al menos una oferta de trabajo en firme encima de la mesa.

Con este ejemplo personal quiero transmitir un par de cosas:

1. Los malos tiempos no son eternos (los buenos tampoco).
2. Si yo no hubiese estado formado y preparado para cuando llegaron los buenos tiempos no los habría podido aprovechar.

Para los que estáis empezando los estudios, os diría que os esforzaseis en obtener una muy buena formación, tanto académica como de idiomas.

Para los que estáis finalizando o ya hayáis terminado vuestros estudios, os digo que no os desaniméis, que seáis proactivos en la búsqueda de empleo y que, si no entráis rápido en el mercado laboral que ahondéis en vuestra formación. En una situación de mercado difícil y altamente competitivo hay que diferenciarse. Es muy importante la especialización y los idiomas. Afortunadamente vuestra generación está mucho mejor que las anteriores en este último aspecto y debéis aprovecharlo y, desde luego, estar dispuestos a una movilidad importante.

Por último, recordaros la importancia de la ingeniería civil en nuestras vidas, el cambio que suponen las autovías o los trenes de alta velocidad para la movilidad de las personas o para la economía, o algo mucho más cercano e importante que a veces no valoramos, que salga agua por el grifo.

Pero hay otros muchos trabajos que realizamos desde una consultora como Tecnia: planificar donde se puede colocar un polígono industrial, proyectar o dirigir las obras de un hospital, estudiar el trazado más conveniente de una línea eléctrica, hacer el estudio de impacto ambiental de una instalación energética, estudiar la movilidad en un municipio... Como véis, un espectro muy amplio, ya que la diversificación es la clave de nuestra supervivencia en este sector tan convulso. Pero, para ello, **tenemos que tener especialistas de muchas materias distintas y que sean los mejores.**

Miguel Vallina

Socio Patrocinador

Director de Planificación Estratégica y Relaciones Corporativas

Autoridad Portuaria de Gijón

¿Qué cree necesario para trabajar en su empresa? Perfiles más demandados: ¿qué formación se requiere?

Tendríamos que **diferenciar**, por un lado, **entre los puestos que pueda demandar la Autoridad Portuaria como tal y por otro el de los que pueda demandar la Comunidad Portuaria** (empresas que trabajan en el Puerto de Gijón).

1. Por parte de la Autoridad Portuaria:

- Es parte de la Administración pública y por tanto sujeta a la publicación de **ofertas de empleo público**. Por ello los **procesos selectivos que se realizan lo han de ser a través de concurso, oposición o concurso oposición**.
- Últimamente se utiliza la fórmula del contrato relevo para facilitar la jubilación de las personas más longevas de la organización e incorporar perfiles que redunden en un rejuvenecimiento y especialización de la plantilla.

Se buscan **dos tipos de perfiles:**

- Por un lado, **profesionales para incorporar a las plazas relacionadas con la seguridad de las operaciones**, como es la Policía Portuaria (policía administrativa). Esto supone una alternativa encaminada preferiblemente a personal con titulaciones de FP.
- Por otro lado se incorpora **personal titulado, técnicos y mandos intermedios con un perfil especializado en los diferentes departamentos de la APG** (Infraestructuras, Dominio Público, Asesoría Jurídica, Operaciones Portuarias, RRHH, Sistemas de Gestión, Planificación Estratégica).

En ambos casos, se busca gente con:

- **Conocimientos de idiomas**. Si bien hasta ahora el inglés era la única demanda, la reciente incorporación de la autopista del mar nos hace precisar personal con conocimientos de francés.
- **Conocimientos avanzados de aplicaciones informáticas**, ya que en todas las áreas de la organización las nuevas tecnologías tienen un papel preeminente, dada la apuesta por la innovación realizada por la APG y por la facilitación que supone a la hora de realizar trámites a nuestros clientes.
- **Que aporten un buen componente de competencias genéricas**, es decir competencias de comportamiento, dado que entendemos que hoy en día las competencias técnicas, conocimientos específicos del puesto de trabajo, no son suficientes para un desempeño adecuado.

2. Por parte de la Comunidad Portuaria:

- Por ser **empresas de naturaleza privada** disponen de mayor flexibilidad para contratar.

Buscan varios tipos de perfiles: desde operarios hasta gerentes.

En todo caso, un perfil interesante para ellos incluye:

- **Conocimientos específicos del entorno portuario** dado que facilita una fácil adaptación a sus organizaciones. Se trata de un sector muy específico y no existe una gran oferta de formación al respecto y, con el objeto de paliar esa carencia, la APG creó en 2009 un Programa de Formación en Gestión Portuaria, en colaboración con FENA Business School. Existe también en Asturias un Master de Transporte y Gestión Logística impartido por la Universidad de Oviedo (2 años de duración y 120 ECTS).
- En este tipo de empresas y teniendo en cuenta el constante contacto con otros países es imprescindible el dominio del idiomas inglés.

En cuanto a formación:

- **Titulados superiores con conocimientos en comercio exterior/internacional.**
- **Abogados para poder analizar las diferentes leyes que pueden influir en el transporte de una mercancía a través de diversos países.**
- **Expertos en el tráfico y gestión de mercancías.**
- **Expertos en logística**

Análisis de la evolución del sector en Asturias. Visión de futuro

EL SECTOR DEL TRANSPORTE MARÍTIMO Y LA LOGÍSTICA EN EL MUNDO

El 80% de las mercancías transportadas en el mundo utiliza en algún momento el modo marítimo. Aunque estos últimos años ha sufrido también los efectos de la crisis conocida por todos, hay que tener en cuenta un comportamiento previo espectacular dominado por crecimientos muy superiores en todos sus indicadores al del PIB mundial. Y esa tendencia se mantendrá en el futuro, según coinciden todos los expertos. A pesar de dificultades puntuales, el proceso de globalización de la economía, el desarrollo previsto del eje Asia-Pacífico, requiere sistemas de suministro más flexibles, fiables, económicos, rápidos y sostenibles para satisfacer una demanda cada día más exigente y especializada deslocalizada respecto a los centros de producción. Así, el transporte adquiere importancia estratégica no sólo por su contribución a los balances de las economías nacionales, sino por su carácter facilitador para el desarrollo de la actividad en todos los sectores productivos: industria, comercio, turismo, etc.

En último término, lo que debemos comprender, es que el transporte, entendido en su sentido más amplio -incluyendo a instituciones reguladoras, empresas, infraestructuras asociadas, etc.-, determina las posibilidades de cada territorio para continuar o llegar a ser un lugar donde poder vivir y trabajar.

EN ESPAÑA

El carácter peninsular de España ha facilitado y propiciado un modelo de desarrollo ligado al mar donde casi todos los grandes núcleos urbanos litorales han crecido de manera paralela a un enclave portuario. En la actualidad contamos con 28 Autoridades Portuarias a cargo de la gestión de uno o más puertos comerciales. En conjunto pertenecen al Organismo Público Puertos del Estado que a su vez se encuentra adscrito al Ministerio de Fomento. La misión, a grandes rasgos, de estas Autoridades Portuarias consiste en gestionar el Dominio Público portuario asegurado la prestación de servicios al buque y a la mercancía pero, conforme a la Ley, de manera subsidiaria a la iniciativa privada.

A este modelo se ha llegado tras sucesivas reformas. Las más relevantes comenzaron a producirse en la década de los 90 debido a la necesidad de dotar al sector de un marco regulador competitivo para garantizar su sostenibilidad en un contexto de creciente internacionalización del negocio. El nuevo panorama evoluciona hasta el momento actual donde podemos destacar ciertos rasgos distintivos:

- a) Se pasa del tradicional concepto de transporte “puerto a puerto” al nuevo objetivo de transporte de “puerta a puerta”. Responde a las nuevas adaptaciones que hacen referencia a las necesidades de la demanda; se participa en las cadenas completas del transporte desde el origen hasta el destino; y se enfatiza en las ratios que se refieren a la frecuencia y a la fiabilidad de los servicios.

- b) Se busca una mayor flexibilidad para crear servicios especializados, para ser capaz de asumir más riesgos y para sondear nuevos mercados.
- c) Se aprovechan las “economías de escala” en el transporte marítimo. A mayor tonelada-milla, el coste unitario del transporte por mar es más reducido que el resto de los modos de transporte.

EL SECTOR EN ASTURIAS

En Asturias contamos en la actualidad con dos grandes puertos comerciales: Gijón y Avilés. Gijón, como primer puerto granelero español, ha crecido hasta hace dos décadas de la mano de tres tráficos asociados a sus grandes clientes: carbón térmico, siderúrgico y mineral de hierro. El contexto de economía globalizada en el que trabajan obliga a todos los que intervenimos a evolucionar para asegurar su competitividad y, por ende, la nuestra en el futuro. Así, el proceso de concentración del sector del acero, los cambios en el mix de aprovisionamiento energético, el desarrollo del eje Asia-Pacífico y las nuevas rutas que se establecerán con Europa, etc. dieron lugar a una reflexión que culminó con la aprobación del último Plan Estratégico en el que se establecen tres objetivos principales para nuestro Puerto: Liderazgo como Puerto Energético / Industrial, Desarrollo del Puerto Gateway Plataforma Logística Cornisa Cantábrica y Desarrollo del Puerto como HUB del Arco Atlántico. Todos ellos conectados con el proceso de reflexión mencionado. Un nuevo modelo de negocio para el Puerto con necesidades acordes al respecto y que han dado lugar al desarrollo de la Obra de Ampliación y la Zona de Actividades Logísticas de Asturias -Zalia-. Estas dos actuaciones permitirán no solo garantizar la competitividad de la factoría de Arcelor, con lo que supone para Asturias, sino además ofrecer nuevas ventajas en términos logísticos a multitud de Empresas que requieren el estándar que nos hemos fijado para ubicar sus actividades.

PERSPECTIVAS DE FUTURO

El sector del transporte continuará requiriendo agentes capaces de proporcionar ventajas competitivas a productores para llegar a sus consumidores. Y todavía es posible mejorar a este respecto en las dos estrategias básicas: diferenciación y costes. Hay aspectos del negocio que indudablemente presentan barreras de entrada: necesidades de capital, etc. Pero existen muchos nichos en este mercado que únicamente requieren capacidad técnica, competencias personales, compromiso e ilusión. Asturias ofrecerá en poco tiempo infraestructuras adecuadas para permitir operar a cualquiera con una vocación global si así lo desea. Desde aquí invitamos a considerar la oportunidad en primera persona. El sector está llamado a convertirse en uno de los motores de la economía asturiana y, de la mano del Puerto y de la Zalia, de las Comunidades colindantes.

¿Cómo establecer contacto con su empresa?

WWW.PUERTOGIJON.ES
SAC@PUERTOGIJON.ES

Puerto de Gijón
C/ Claudio Alvargonzález, 32
33201 Gijón. Asturias.

Panel 4. Empresas asturianas del sector servicios:

El sector servicios es, de lejos, el que más empleo genera. En este apartado expondrán su experiencia y visión empresas patrocinadoras de CAXXI de varios sectores en el campo de los servicios (financiero, abogacía, telecomunicaciones..).

Pablo Junceda

Socio Patrocinador

Director General de Banco Herrero

Trabajar en Banco Herrero

Para trabajar en Banco Herrero además de capacidades específicas según cada puesto, buscamos personas que compartan nuestros valores. Personas con voluntad de servicio y próximas al cliente, con iniciativa, rigurosas y prudentes, austeras, responsables y que les guste trabajar en equipo.

Buscamos personas con formación universitaria y orientación comercial que tengan ilusión por desarrollar una carrera en banca con nosotros.

Perfiles y formación

En consonancia con el mercado actual buscamos un Perfil muy comercial, con enfoque a resultados y clara vocación de servicio y atención al cliente.

Una de nuestras principales fuentes de reclutamiento son los alumnos Universitarios de las ramas de Economía y Empresa, además de Derecho.

El mayor número de incorporaciones viene del Convenio entre la Fundación Banco Herrero y la Universidad de Oviedo y con carácter más reciente, también, con la Universidad de León. Desde el año 1996 en que la Fundación Banco Herrero firmó Convenio de colaboración con la Universidad de Oviedo- 2010 con la Universidad de León - han realizado prácticas en nuestras oficinas de Asturias y León, entre 80/90 estudiantes cada año.

Las becas de Banco Herrero tienen una excelente acogida en las Facultades, fundamentalmente por dos razones:

- Aprendizaje “in situ” de tareas básicas bancarias bajo la tutoría de personal técnico del banco.
- Posibilidad real contratación en Banco Herrero según necesidades, lo que supone una gran oportunidad de inicio profesional para los jóvenes asturianos.

Cómo está el sector financiero hoy en España

Como es bien conocido el sector financiero atraviesa por una fuerte reconversión en España. Un exceso de capacidad incubado en la fase expansiva del ciclo económico, ha llevado al sector a un duro ajuste con concentración de entidades y pérdida acelerada de empleos y oficinas.

Desde el punto de vista cualitativo el sector está sufriendo un vuelco y está incorporando empleo joven muy cualificado con orientación comercial en sustitución de empleados con menor nivel de formación y perfil más administrativo que pasan a la jubilación.

Contactar con Banco Herrero

Las vías principales de contacto con nuestra Empresa son las siguientes:

1. En www.grupbancsabadell.com dentro del apartado Ofertas de Empleo.
2. Remitir CV a Dirección de RRHH de Banco Herrero.

Banco Herrero es la primera entidad bancaria de Asturias. Tiene 179 oficinas en Asturias y León atendidas por un equipo de 780 personas.

Banco Herrero es una marca comercial de Grupo Banco Sabadell, lo que implica para los aspirantes un elevado potencial de desarrollo tanto a nivel nacional como internacional dentro de un Grupo doméstico con fuerte presencia internacional y con clara vocación de crecimiento.

Javier Cañete

Socio Patrocinador

Director Administrativo y Financiero de TeleCable

Introducción a TeleCable:

¿Dónde presta servicios?

80% de los hogares en Asturias

¿Qué Servicios ofrece?

TV, Internet, Telefonía fija y móvil

¿Cuántos Clientes tiene?

160 mil clientes, más de 460 mil servicios

¿Cuántos empleados son?

166 directos, más de 750 indirectos

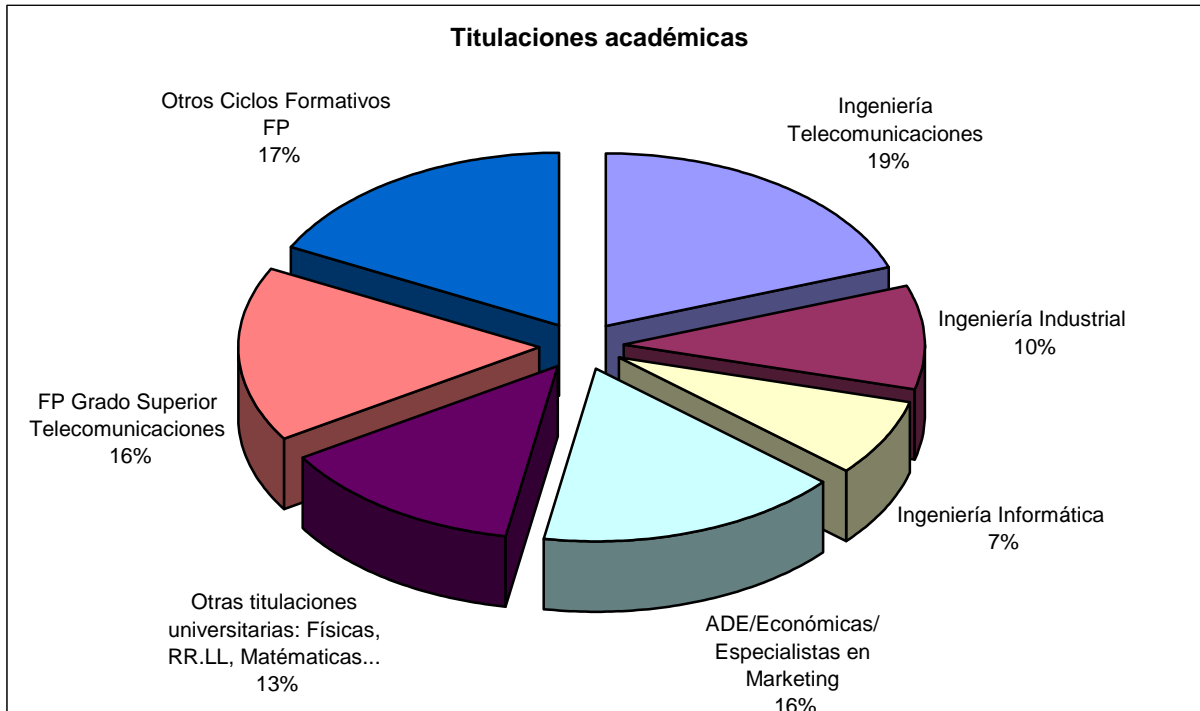
¿Qué cree necesario para trabajar en TeleCable?

Personas que destaquen por:

- Compromiso a largo plazo con el proyecto TeleCable.
- Motivación para aprender y desarrollo continuo
- Potencial para crecer personal y profesionalmente.
- Capacidad para compartir conocimiento
- Preocupación primordial en la relación con el cliente para superar sus expectativas

Perfiles más demandados: Formación requerida

- Ingeniería y Operación de Redes de Telecomunicaciones → **Ingenieros de Telecomunicaciones, Ingenieros Informáticos**
- Analista de Sistemas → **Titulados Medios y/o Superiores en informática**
- Analista de Marketing → **ADE, especialidad en Marketing**
- Técnicos de Finanzas → **ADE, especialidad en Finanzas**



Evolución Sector en Asturias: Visión de Futuro

Las empresas del sector TIC asturiano en su gran mayoría tiene dos características comunes:

- Son empresas jóvenes de 10 o menos años
- La plantilla media de las empresas es de 10 empleados

Sin embargo más de la mitad de las empresas del sector, el 51.85%, tienen un volumen de facturación de más de 1.5 millones de euros.

En Asturias según datos del servicio público de empleo del gobierno del Principado de Asturias 2009 existen 575 empresas que desempeñan actividades relacionadas con las TIC lo que supone un volumen sobre el sector TIC a nivel nacional del 1.42% concentrándose el volumen principal en Madrid 24.57% y Cataluña 22.07%.

El sector TIC asturiano ha experimentado un fuerte crecimiento en los últimos años. Hay que destacar que es la comunidad con mayor extensión de la banda ancha y encabeza el ranking nacional de acceso a Internet mediante red de cable superando la media nacional en 30 puntos. (Fuente *Interés Invest in Spain. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio*)

El tejido empresarial de este sector vive en un entorno marcado por la innovación tecnológica, la incertidumbre de los mercados, la globalización, el desarrollo tecnológico, etc. Por lo que las empresas TIC han tenido que ir estructurándose y adaptándose a esos cambios que se imponen desde el entorno. Gracias a esa adaptación las perspectivas del sector en el futuro son optimistas.

El crecimiento del sector TIC en España se verá previsiblemente favorecido en los próximos años por la apuesta de las políticas públicas de entidades nacionales y regionales para impulsar la I+D y las TIC. Estas políticas pretenden fomentar un modelo económico que impulse la mejora de la productividad, basado en un mayor aprovechamiento de las Tecnologías de la Información y la Comunicación y la plena integración social en la Sociedad de la Información y el Conocimiento.

Actualmente el sector TIC español se encuentra por detrás de otros países europeos tanto en gasto de I+D+i como en consumo de servicios TIC. Sin embargo, estos dos indicadores tenderán a converger en el futuro con las medias europeas, lo que permitirá que el mercado potencial de estas empresas se amplíe considerablemente, favoreciendo contar con un futuro prometedor para el sector y con un fuerte potencial de crecimiento.

Asturias cuenta con una base importante de empresas del sector TIC, que están conformando un núcleo fuerte para consolidar un sector innovador, y de gran potencial de crecimiento. Empresas líderes como: Cap Gemini, Indra, Duro Felguera, IECISA, SATEC,...

Jorge Álvarez

Socio Patrocinador

Responsable de la Oficina en Oviedo

de Ramón Hermosilla & Gutiérrez de la Roza

¿Qué cree necesario para trabajar en su empresa? ¿Qué formación se requiere?

El Despacho incorpora como abogados júnior (que es el primer grado de la carrera profesional) a Licenciados en Derecho con un excelente expediente académico, una vocación definida por el ejercicio profesional de la abogacía, disposición al trabajo en equipo, dominio, al menos, del inglés y movilidad geográfica dentro y fuera de España, dada la expansión internacional de nuestro Despacho.

Asimismo, se valora especialmente que la formación universitaria se haya completado con un master de reconocido prestigio y/o con un período de preparación de un programa de oposiciones igualmente de reconocido prestigio, aunque el postgrado o las oposiciones no son una exigencia en el caso de los recién Licenciados que se incorporan directamente a la Escuela de Abogados Jóvenes del Despacho.

¿Cuál es su análisis de la evolución del sector en Asturias y del futuro?

El sector legal ha experimentado una evolución en Asturias durante la última década sustancialmente similar a la apreciable en el sector a nivel nacional. Hay así una paulatina conversión -todavía en curso- de los despachos individuales primero en despachos colectivos y luego ya en auténticas empresas de servicios jurídicos capaces de proporcionar a sus clientes (desde la Administración o la multinacional a la pequeña empresa o el particular) un asesoramiento jurídico integral y de calidad capaz de resolver -y evitar- problemas que cada vez revisten mayor complejidad. Esta evolución del sector no parece que vaya a interrumpirse, sino

que, por el contrario, previsiblemente habrá de acentuarse en los próximos años, incorporando una nota adicional reseñable: la internacionalización de los servicios jurídicos, entendida en gran medida como la capacidad de los Despachos de acompañar -y apoyar- a las empresas asturianas en su búsqueda de nuevos mercados, no ya fuera de la región sino de nuestro país.

¿Cómo establecer contacto con su empresa?

Los interesados deben remitir, a la atención del departamento de Recursos Humanos, a la dirección que figura en la página web del Despacho (www.rhgr.com), una carta de presentación, su curriculum vitae, un certificado de su expediente académico, así como aquellos otros documentos que acrediten su formación de postgrado, la preparación de oposiciones o su conocimiento de idiomas.

El proceso de selección se articula a través de una serie de entrevistas en las que se trata de conocer a los candidatos, percibir su calidad humana y su grado de formación jurídica.

Generalmente, los procesos de selección para la incorporación a la oficina de Madrid y a la de Oviedo son diferenciados e independientes.