

Ecoaula

La crisis aumenta los alumnos que quieren convertirse en detectives

Los pleitos empresariales disparan la demanda de estos profesionales que pueden formarse en 17 universidades españolas. Actualmente hay 1.500 investigadores en activo y 2.800 licencias extendidas

Noelia García MADRID.

Desde Sherlock Holmes pasando por Colombo y terminando por Kojak, la formación en este oficio ha estado en un segundo plano. El detective privado actual se aleja de los prototipos del cine ya que actualmente se exige formación universitaria. En 1992, la regulación estableció la formación requerida. En nuestro país hay 13 universidades públicas y cuatro privadas que ofrecen formación para desarrollar esta profesión. Ya no es obligatorio una carrera en Criminología para acceder a la rama de investigación privada. Atrás quedaron los escasos requisitos para ejercer, era suficiente carecer de antecedentes penales y solicitar una autorización administrativa.

El Ministerio de Interior regula la formación que deben tomar los detectives privados en España y obliga a estar en posesión de un diploma de detective privado que se obtiene después de cursar las enseñanzas que programa el Ministerio. La formación incluye, como mínimo, 1.800 horas lectivas que

cenca que no es necesario renovar, pero que se controla anualmente.

Más alumnado especializado

La crisis y las altas cifras de paro han obligado a que muchas personas busquen empleo en sitios o puestos que antes ni se imaginaban. Ser detective privado es una de esas profesiones que suman más adeptos. De hecho, en España actualmente hay 1.500 detectives privados en activo y unas 2.800 licencias extendidas.

Además de las múltiples ramas del derecho que se estudian (mercantil, civil, penal, procesal, constitucional), muchos profesionales, al salir de la carrera, realizan especializaciones en los ámbitos del fraude empresarial, seguridad informática o pericia caligráfica, entre otros.

Según el Col·legi Oficial de Detectius Privats de Catalunya, cada año el abanico de las personas que se inscriben abarca más franjas de edad, lo que permite al sector tener un rico porcentaje de detectives que forman parte del llamado "perfil bajo". Esto es, que no suscitarían, a priori, ninguna sospecha.

Alberto Navarro, director de la Escuela de Estudios de Criminología, Seguridad e Investigación (EdECISI), indica que "hay un incremento paulatino de estudiantes en investigación porque a la vez que estudias una carrera universitaria, te permite obtener un carné profesional para trabajar en el sector".

Las investigaciones relacionadas con la crisis han aumentado un 5 por ciento, según la Asociación Profesional de Detectives Privados de España (APDPE). Ahora hay más encargos para investigar la solvencia de empresas que no pagan deudas, alzamientos de bienes o quiebras. También crecen las peticiones para verificar la legitimidad en la concesión de subvenciones o contratos públicos por parte de la Administración. Ahora los detectives ayudan a desenmascarar la corrupción. Otras áreas que han aumentado notablemente en estos últimos años son las investigaciones por falsificación de marcas, subarrendamientos no autorizados, bajas fingidas, competencia desleal, etc.

Otros cursos de formación

Hay otros cursos que pueden complementar la formación universitaria que se dedican a diferentes materias como el crimen organizado, me-

jorar la conducción para el seguimiento o riesgos financieros. Algunos de ellos son: curso de Inteligencia y Prospectiva (Instituto de Psicografología y peritación), Técnicas de Comunicación Aplicadas a la Declaración Policial (Escuela de Prevención y Seguridad Integral) y curso en Inteligencia Competitiva y Vigilancia Tecnológica (Universidad Pompeu Fabra), entre otros.

Intrusismo

¿Cómo se diferencia a un detective privado de uno pirata? Básicamente a través de la tarjeta de identidad profesional.

De hecho, nuestro país es el más exigente de la Unión Europea, tanto en el ámbito formativo como en regulación. Por esta razón, a nivel comunitario se exige una regulación común que les beneficiaría ante países sin unos requisitos tan marcados.

Salidas profesionales

La investigación privada en España cuenta con dos tipos de profesionales: atrás quedó la gabardina y sombrero medio ocultos tras una esquina, los detectives que están sujetos a la legislación de seguridad privada y pueden realizar actividades de vigilancia en ferias, hoteles y congresos. Están obligados a llevar libros de registro de sus actividades que pueden ser inspeccionados por la Policía. Y los investigadores privados e investigadores mercantiles. Los requisitos son darse de alta como autónomos y en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE). Algunos profesionales de este campo se han formado trabajando y otros han realizado cursos de lo más diversos. No tienen ninguna dependencia de la Policía ni del Ministerio del Interior. Hacen lo mismo que los detectives salvo las actividades de vigilancia y son más numerosos que ellos. Ha habido varios intentos judiciales por parte de los detectives de que se les condene por intrusismo, pero todos han fracasado.

Los honorarios medios de un detective privado se mueven alrededor de los 50 euros por hora. En el caso de que se contrate otra persona o se requieran más horas, se cobrarán 70 euros adicionales. En días festivos y horas nocturnas el precio aumentará un 50 por ciento.

¿Cómo ser detective?

- El acceso a la profesión de detective privado viene regulada en la Ley de Seguridad Privada del año 1992 y en el Reglamento de Seguridad Privada del año 1994.
- Diplomatura universitaria, tres años académicos impartidos por ley en una universidad española que reúna la programación académica estipulada por el Ministerio de Interior. Se accede teniendo cursado y aprobado el Bachiller, la FP 2º, el acceso a mayores de 25 años.
- Se imparten materias de jurídica, criminología, criminalística y la utilización de técnicas para obtener la información.
- Se estudia legislación penal, constitucional, administrativa, procesal, laboral, ética profesional y legislación de seguridad privada, también informática y en alguna universidad idiomas (inglés).
- Es difícil hacer prácticas en agencias (hay muchos alumnos y menos agencias) a no ser que seas un estudiante ejemplar y el profesorado pueda recomendarte o incluso trabajar en su propia agencia. Hasta ahora Método3 era pionera; también están Winterman, Paradell Detectives y Monopol, entre otras.

deben desarrollarse, al menos, durante tres cursos lectivos. Al ejercer se tienen que cumplir una serie de requisitos que les impone la Dirección General de la Policía y estar en posesión de la Tarjeta de Identificación Profesional (TIP). Una li-



GETTY



Más información en
www.ecoaula.es

Ecoaula

La Universidad de Australia gana la competición de talento de KPMG

El torneo interuniversitario de la consultora ha puesto a prueba a más de 100 estudiantes de 23 países que han resuelto casos reales de empresas durante cuatro días en Madrid

N. García MADRID.

And the winner is... el equipo de la Australian National University se hizo el viernes pasado con el primer puesto de la X Competición Internacional de Talento de KPMG. El equipo está formado por Xinyu Ru, Vithiyasagar Sritharan, Aizaz Syed y Olivia Kelly.

La cita tuvo lugar en la sede de la Ciudad Financiera del Banco Santander en Boadilla del Monte, entidad bancaria que colabora a través de su División Global Santander Universidades.

Más de 100 universitarios de 23 países compitieron para erigirse como los mejores resolviendo ejemplos de empresas reales. En esta edición se les presentó un caso de negocio sobre empresas tecnológicas para resolver en la jornada del miércoles y otro relacionado con el sector bancario en la jornada del jueves. Tuvieron un margen de tiempo de tres horas para analizarlos en equipo y 30 minutos para exponerlos (en inglés) ante el panel de jueces.

El ganador se decidió entre las universidades que representaban a Dinamarca (Universidad de Copenhague Business School), Irlanda (University College Dublin), India (Indian Institute of Management Calcutta), Alemania (University of Münster) y Australia (The Australian National University), que tuvieron que analizar el caso de negocio relacionado con empresas del sector de la alimentación.

La creatividad a la hora de plantear soluciones, la capacidad de análisis de la información, las habilidades comunicativas y la coordinación han sido los parámetros que ha mirado con lupa el jurado.

KPMG y Banco Santander han entregado a los australianos un curso sobre emprendimiento de una semana, con todos los gastos pagados, en Babson University de Boston (Massachusetts).

El equipo español

El equipo español que ha participado en esta competición ha estado compuesto por Katrin López de Madariaga (22 años), Gabriela Martín Alonso-Alegre (23), Alejandro Domínguez (22) e Iñigo Picaza Ucar (21), todos de la Universidad de Deusto en el País Vasco. Aseguraron que, con esta competición, han aprendido muchísimo, tanto a nivel personal como profesional. Gabriela Martín indica que "ahora somos mucho más equipo y sabemos



Equipo australiano ganador de la Décima KPMG International Case Competition. KPMG



Equipo español, compuesto por Katrin López de Madariaga, Gabriela Martín Alonso-Alegre, Alejandro Domínguez e Iñigo Picaza Ucar. KPMG

EL PREMIO HA SIDO UN CURSO DE UNA SEMANA CON GASTOS PAGADOS EN BABSON UNIVERSITY

lo que pensamos con sólo mirarnos". Indican que han estado preparándose durante muchas semanas para dar todo lo mejor de sí mismos en esta competición. La universidad les formó en contenidos específicos sobre cómo hablar en público, recursos de oratoria, cómo hacer una exposición y, sobre todo, a cómo resolver casos de empresas reales.

Iñigo Picaza afirma que "han aprendido a gestionar el tiempo, a trabajar con presión y a hacer presentaciones como los profesionales". A pesar de no haber pasado a la final, consideran que están a la altura de cualquier equipo de los que han participado y que, si no han llegado a estar entre los cinco últimos equipos, es porque había "gente muy buena".

Gabriela Martín también indica que "nos hemos centrado más en la competición que en saber o conocer a los posibles reclutadores o *headhunter* (cazatalentos) que estaban viendo nuestras presentaciones".

En la pasada edición de la competición, que tuvo lugar en Hong Kong, la Universidad Pontificia Comillas (ICADE), ganadora en la final española, se clasificó entre las cuatro primeras universidades a nivel internacional.

Durante sus cuatro días en la capital, todos los universitarios han podido mejorar sus habilidades de *networking* y desarrollar una visión global sobre el análisis empresarial y de consultoría. También han recibido un valioso *feedback* de los profesionales de KPMG y la experiencia de conocer cómo se trabaja en la firma.

Prácticas en el extranjero para 44 estudiantes de Castilla y León

LEÓN.

El Instituto de la Juventud de Castilla y León oferta 44 plazas para jóvenes de entre 18 y 30 años para realizar prácticas en empresas de Reino Unido, Irlanda, Portugal e Italia. Es la segunda edición del proyecto *Emprendejuven* y la cuarta edición del programa *Youth Training*, una iniciativa europea de movilidad juvenil que se enmarca en el programa *Leonardo da Vinci*. En este último, se ofrecen 20 plazas para prácticas en Reino Unido, ocho para Irlanda y dos para Italia. El programa *Emprendejuven* se basa en un intercambio profesional en Portugal, con una duración de 16 semanas, de las que dos se dedican a la preparación de la lengua y la cultura portuguesa, y 14 a la realización de prácticas. El plazo de inscripción está abierto hasta el próximo 16 de abril.

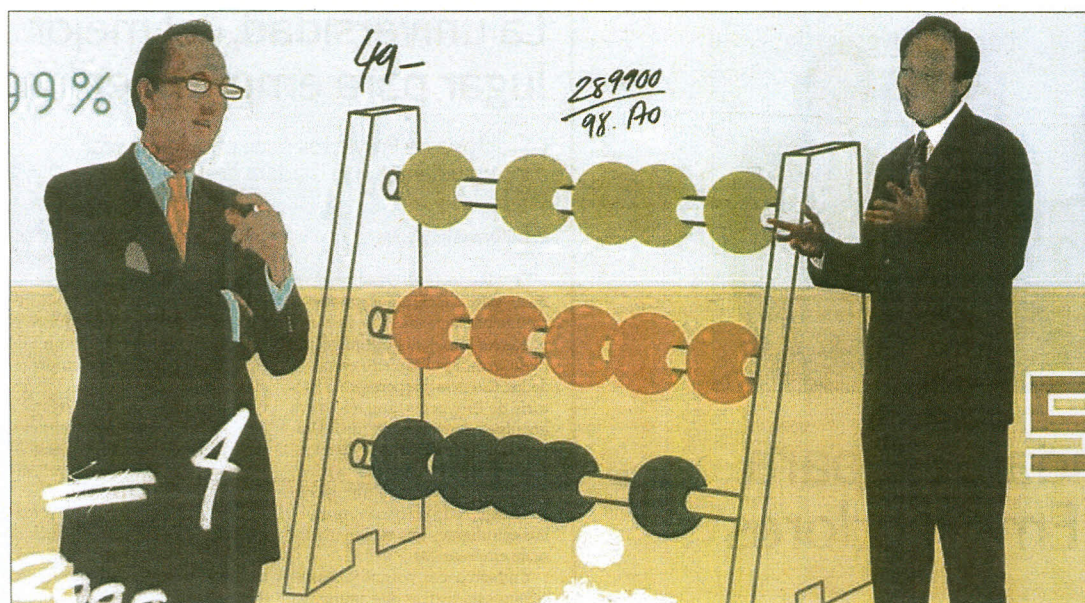
El objetivo de las dos iniciativas es que los jóvenes vivan una experiencia de aprendizaje profesional en Europa y aporten a sus currículos experiencia práctica en empresas.

La Salle representa a España en la final del campeonato de VEX Robotics

BARCELONA.

Un grupo de alumnos de La Salle Campus Barcelona han ganado la final española de la competición VEX Robotics. Joan Sellas, Sergi Xavier Ubach, Roger Boldú y Adrián Bermúdez son los cuatro universitarios que representarán a España en la final mundial que se celebrará en Anaheim (California, EEUU) del 17 al 20 de abril. En el VEX Robotics World Championship los equipos jugarán al Sack Attack, cuyo objetivo es conseguir la máxima puntuación. En la final estatal, la robustez del robot desarrollado por los estudiantes de La Salle les permitió superar al equipo finalista procedente de la AESS-UPC. Otro aspecto decisivo fue el buen comportamiento de la navegación del robot en modo autónomo.

La participación en este torneo y el diseño de este prototipo basado en la plataforma robótica VEX forman parte de un proyecto semestral de la asignatura de control y robótica del grado en Ingeniería de Telecomunicaciones de La Salle Campus Barcelona.



GETTY

La venta estratégica, clave para las organizaciones empresariales

CEOE impartirá cursos sobre habilidades de venta para mejorar la comunicación y elaborar propuestas de éxito comercial. Además, pondrá en marcha mecanismos para ofrecer nuevos servicios para sus afiliados enfocados a programas formativos

elEconomista MADRID.

La formación de los altos directivos de las organizaciones se orienta cada vez más hacia la venta estratégica de sus servicios de valor. El directivo tiene que conocer las técnicas de venta apropiadas para promocionar y vender los servicios de la organización, como lo hacen las empresas de productos y servicios con su clientela.

La venta estratégica de las organizaciones nace impulsada por esta necesidad. En CEOE CEPYME Formación han buscado especialistas en la materia para que impartan cursos orientados a descubrir lo que la empresa afiliada en el ámbito territorial o sectorial necesita de la organización empresarial en los momentos actuales. Cómo generar confianza e incrementar la utilidad de la organización, cómo fidelizar al asociado, cómo atraer o captar nuevas empresas que surgen en el mercado (tanto nacionales como extranjeras, cómo promocionar y vender sus servicios de manera diferenciada), cómo valorar el ROI para el asociado (cómo conseguir el retorno de la inversión que se realiza con la cuota).

Hoy las empresas exigen nuevos servicios concretos para justificar el pago de esa cuota mensual a las organizaciones empresariales que, a veces, escatiman por la austeridad, más allá de los temas tradicio-

EL DIRECTIVO TIENE QUE CONOCER LAS TÉCNICAS DE VENTA MÁS APROPIADAS A SU MODELO DE NEGOCIO

HAY NUEVAS EMPRESAS QUE SURGEN SIN CONOCER BIEN LO QUE ES CEOE Y PARA QUÉ SIRVE

nales de los convenios y las relaciones con los gobiernos, que siendo fundamentales no son suficientes.

Las organizaciones empresariales, creadas hace ya más de 30 años, han de establecer nuevos mecanismos para retener al afiliado, darle nuevos servicios y tratamiento a sus problemas, tienen que escuchar más los requerimientos de sus socios para ofrecer respuestas adecuadas.

CEOE CEPYME Formación ha preparado este programa teniendo en cuenta los problemas a los que se enfrentan los secretarios y directores generales, los gerentes, los encargados de atender las relaciones con los asociados, mediante una encuesta previa en la que expresan sus necesidades reales.

El cuerpo del programa está centrado en tres pilares básicos: 1. La actitud que el secretario general debe mantener en una crisis para justificar más que nunca la necesidad de la organización. 2. Habilidades de venta para mejorar la comunicación (cómo obtener información de alto valor y establecer una relación de mutua comprensión y beneficio) y 3. Procedimientos. Cómo diseñar nuevos servicios, revitalizar los existentes, configuración de la cuota (el precio) y establecer una relación de "ganar-ganar" con los asociados.

El curso tiene aspectos novedosos como las técnicas de saber indagar lo que realmente necesita el

asociado, cómo elaborar una propuesta potente, argumentación para afrontar las objeciones a la propuesta, la explotación del éxito y el seguimiento para conseguir la satisfacción del asociado.

Javier Calderón Beltrán, director Gerente de CEOE CEPYME Formación, destaca que "el curso se orienta también a la captación de nuevos asociados". Hay muchas nuevas empresas que surgen sin conocer bien lo que es una organización empresarial y para qué sirve realmente.

El conseguir un cliente estratégico y a largo plazo es un valor al alza hoy en día en las organizaciones pero es algo muy difícil de conseguir si no se conocen todos los factores a tener en cuenta para captarlo y mantenerlo.

Javier Calderón cree que "las asociaciones necesitan escapatismo, es decir, salir al encuentro del potencial asociado para ofrecerle servicios que le inviten a la vinculación. A alguien he oído decir que las organizaciones venden "humo" y yo lo que creo es que vendemos "oxígeno" para poder subsistir en la crisis".

Además, CEOE Formación cuenta con un amplio programa de desarrollo de directivos que imparte a través de sus organizaciones empresariales de ámbito territorial y sectorial y por las que han pasado ya más de 19.000 alumnos.

Un nuevo máster especializado en finanzas islámicas

elEconomista MADRID.

Simply Sharia Human Capital (SSHC) ha firmado un acuerdo de colaboración con la escuela de negocios española Escuela de Finanzas mediante la cual la primera impartirá la certificación en Finanzas Islámicas (IFQ), desarrollada por el Chartered Institute for Securities & Investment (CISI), como parte del programa de Máster de Escuela de Finanzas en Gestión Patrimonial y Finanzas Islámicas (CISI Masters Programme in Wealth Management and Islamic Finance).

El programa de Máster de la Escuela de Finanzas consta de cinco partes: Mercados Financieros, Teoría de Cartera, Gestión Patrimonial Aplicada, Finanzas Islámicas y Habilidades Directivas. El acuerdo proporciona a esta escuela de negocios la posibilidad de impartir la certificación IFQ del CISI, un curso que proporcionará a los estudiantes un conocimiento práctico de los principios de las finanzas islámicas, así como de sus productos y modelos de negocio.

SSHC impartirá la certificación IFQ. Acreditado por el CISI, SSHC está comprometido con el desarrollo y crecimiento de la industria de las finanzas islámicas a través de la formación y reclutamiento, así como la búsqueda de acuerdos con instituciones para su conexión con el sector de las finanzas islámicas, a través de individuos competentes, cualificados y altamente habilitados.

Con su sede en A Coruña, la Escuela de Finanzas está especializada en cursos de postgrado en finanzas, que integran su sección financiera, tanto en España como en sus campus de Bogotá y Montevideo. De cara al futuro, la escuela está centrada en su expansión por España y su apertura internacional.

Ruth Martín, CISI Managing Director declaró una vez firmado este acuerdo: "Estamos encantados de apoyar este acuerdo de colaboración entre Simply Sharia y Escuela de Finanzas. Es importante que se les ofrezca a los estudiantes certificaciones que no solo les proporcionen conocimiento, sino también una ventaja y diferenciación únicas, en estas difíciles condiciones del mercado laboral a las que nos enfrentamos en estos momentos". Por su parte, Venancio Salcines, presidente de Escuela de Finanzas, ha declarado al respecto: "España tiene una fuerte relación histórica con los países islámicos. No tenía ningún sentido que en España nadie ofertara IFQ; por ello hemos asumido esta responsabilidad y la queremos desarrollar en el marco del CISI y con la ayuda de uno de los referentes mundiales en finanzas islámicas".

Ecoaula



José María Ibáñez, Jesús Ruiz, Concepción Yoldi y Luis García de Tejada. EDEM

Becas en Andalucía para cursar ADE Emprendedores

La Fundación Persan establece ayudas de 35.000 euros anuales durante cuatro años para estudiar el grado

Javier Alfonso VALENCIA.

La Fundación Persan, impulsada por la empresa de productos de limpieza del mismo nombre, destinará 140.000 euros en becas para jóvenes andaluces que quieran estudiar el grado ADE para Emprendedores, que imparte en Valencia el Centro Universitario EDEM. Están dirigidas a los jóvenes andaluces con espíritu emprendedor que quieren formarse para llevar a cabo su propio proyecto empresarial, tras cuatro años de carrera universitaria. En concreto, la Fundación Persan, con sede en Sevilla, establecerá becas por un importe máximo de 35.000 euros anuales durante cuatro años, para que varios alumnos puedan cursar el grado.

Los alumnos que opten a las becas deberán superar previamente el proceso de selección que realiza EDEM, según explicó el responsable de centros educativos del centro universitario, Jesús Ruiz, en la

firma del convenio con la fundación andaluza. Concepción Yoldi, presidenta de la Fundación Persan, manifestó que su objetivo es "colaborar con el fomento del emprendimiento en España". "Lo mismo que apoyamos la enseñanza pública en Andalucía, apostamos ahora por el prestigio, la experiencia y la filosofía de esta Escuela de Empresarios adscrita a la Universidad de Valencia", añadió. Según las dos instituciones, "ambas comparten la misión de formar empresarios, directivos y emprendedores y fomentar el liderazgo, el espíritu emprendedor y la cultura del esfuerzo en España". El grado fue creado en 2012 por el centro educativo impulsado por el presidente de Mercadona, Juan Roig, y la Asociación Valenciana de Empresarios.

Según el convenio suscrito, las becas podrán cubrir la totalidad o parte de la matrícula -5.000 euros al año-, la manutención y la estancia, en función de la situación económica y características de los solicitantes, para que la falta de recursos económicos no sea un impedimento para el desarrollo de estos futuros emprendedores.

El sector de alimentación y bebidas innova con jóvenes universitarios

MADRID.

Un *snack* elaborado a partir pieles de tomates ecológicos, copos de patata, aceite de girasol, sal, orégano y albahaca, llamado Peelcuits, ha sido el ganador de los Premios Ecotrophelia España 2013, promovidos por la Federación Española de Industrias de la Alimentación y Bebidas (FIAB), que han tenido lugar el 8 de abril. Este concurso se ha enmarcado en el proyecto europeo

ESTOS GALARDONES RECONOCEN EL TALENTO CREATIVO DE LOS ESTUDIANTES EN COCINA

EcoTroFood y está dirigido a universitarios para fomentar la creatividad y la innovación entre los futuros profesionales de la industria de alimentación y bebidas, apoyando así la creación de nuevos productos ecoinnovadores. Ahora toca ir a Colonia para competir por el premio europeo. El segundo fue para Tunaffins, una gama de minimagdalenas saladas, y el tercero para Carrot Chips, un aperitivo de zanahorias ecológicas.

La universidad, "el mejor lugar para emprender"

La Factoría de Proyectos nace para identificar a los estudiantes con madera de empresarios

Rafael Daniel VALLADOLID.

Estudiar una carrera universitaria no sólo es el camino para adquirir una buena formación, sino que puede ser la mejor oportunidad para desarrollar el espíritu emprendedor. Eso es lo que persigue la Factoría de Proyectos, una iniciativa impulsada por el profesor de la Universidad de Valladolid Víctor Valverde y que pretende convertir la educación superior en un espacio en el empiecen a probar suerte aquellos estudiantes que tienen madera de empresarios.

Y no son pocos, porque si se aplican las estadísticas que apuntan a que, entre un 4 y 5 por ciento de la gente que está en el mercado laboral termina montando su propio negocio, sólo en la Universidad de Valladolid "hay 1.200 potenciales empresarios agazapados", explica este profesor de Economía Aplicada. "Nuestro mensaje es que los años de carrera son estupendos para diseñar tu futuro profesional, e ir em-

para la Excelencia Empresarial (Fundación EXECyL), y el asesor fiscal y financiero Ricardo Nieto.

La Factoría de Proyectos se presenta como una aceleradora en la que se ofrece a los promotores de proyectos contactos con empresarios consolidados de su sector; acceso a mentores y a *business angels* o contactos con agentes institucionales dedicados a la promoción económica y empresarial.

"PERFILAR UN PROYECTO EN LA UNIVERSIDAD PUEDE DAR UN SENTIDO NUEVO A LOS ESTUDIOS"

"En los próximos 10 años la oferta pública de empleo público va a ser escasa. Ser funcionario es una posibilidad descartada. En el ámbito privado las

empresas están recortando sus plantillas. Y aunque venga la recuperación en uno, dos o tres años, las empresas que sobrevivan no van a poder generar todos los empleos que se necesitan. Habrá que reponer las 400.000 empresas que han desaparecido y quienes tienen más probabilidades de éxito son los que tienen formación, universitarios y estudiantes de FP. No va a quedar otro remedio. Estamos en un momento histórico".

Valverde advierte que el emprendimiento no es un coto abierto a todo el mundo. "Lo de llamar indiscriminadamente a emprender me parece éticamente poco serio porque requiere de una personalidad y naturaleza especial. Si fracasas con 24 años, tienes toda la vida por delante. No todo el mundo puede emprender, deben hacerlo fundamentalmente los jóvenes. Y para hacerlo hay que destinar tiempo para diseñar el proyecto y para que comience a funcionar. Son tres o cuatro años, que es el tiempo que estás estudiando".

Pero ser joven y universitario tampoco basta. "Decimos a la gente lo que hace falta: que la idea de montar tu propio negocio te ilusione y te encienda, si no, no es para ti. Que los ambientes de incertidumbre no le provoquen náuseas, que sea capaz de aguantar la presión. Y si los dos primeros aspectos te fallan tienes un salvoconducto que es el de ser un luchador".

La iniciativa está naciendo con éxito. "Estamos muy contentos. Se está provocando un efecto de retroalimentación muy bueno". Otra prueba es que se ha hecho un pequeño concurso en el que cada participante plantee en cinco minutos su proyecto. El 75 por ciento de los participantes se va a presentar.



Víctor Valverde, promotor de La Factoría de Proyectos. EE

pezando a perfilar un proyecto, de manera que cuando acabes los estudios tengas un puesto de trabajo en tu propio proyecto. Es algo que puede dar un sentido nuevo a tus estudios".

La iniciativa parte de la base de que la universidad ofrece el mejor entorno y el mejor momento para que emerjan los futuros empresarios. "Están en contacto con gente conocedora de distintas disciplinas, con compañeros con tus mismas inquietudes con quienes puedes sentarte a discutir ideas, a buscar socios y equipos.

Además no hay cargas familiares, no hay hipotecas, es el único momento vital en el que puedes hacer un proyecto vital sin agobios, sin prisas. Y es una época que cuando pasa no vuelve", explica.

Junto a Valverde, participan en esta iniciativa el director gerente de Empresa Familiar, Eduardo Estévez, el director de la Fundación

Del MOOC al GLOOP



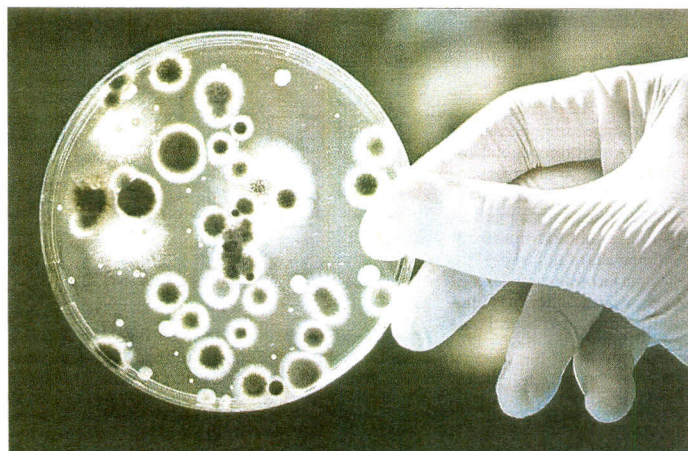
Daniel Torres Mancera

Director del Centro Superior para la Enseñanza Virtual (CSEV)

Los 'Massive Open Online Courses' - MOOC (Cursos Online Masivos y Abiertos, COMA en español) están aquí... y llegan para quedarse. La formación masiva, abierta y gratuita en Internet es la apuesta pedagógica más arriesgada e irreverente en casi 800 años de enseñanza superior: supone aceptar que el poder de generar conocimiento en los procesos de aprendizaje cualificado puede compartirse entre el profesor y su comunidad de estudiantes y, lo que es más, que este poder es tanto mayor cuanto más crezca esa comunidad. Si en una red de 'Crowd-Sourcing' la innovación disruptiva se consigue mediante microaportaciones de ideas simples y puntuales de miles de participantes, y en el 'Crowd-Funding' se abre la financiación de proyectos empresariales a la microaportación de capital, en el 'Crowd-Learning' el aprendizaje se enriquece mediante la microaportación de conocimiento de miembros de una comunidad abierta de estudiantes. Apertura, colaboración y microaportación son aquí los valores claves.

¿Suena bien? Depende: para algunos agentes del sistema educativo suena muy bien, con los docentes explorando el potencial de su nuevo papel de curadores (curadores) de grupos de miles de estudiantes en todo el mundo; para otros, todavía mejor, en una industria global que mueve cada año de más de 5 billones de dólares (de los que EEUU genera el 60 por ciento y Europa el 15 por ciento, y con Latinoamérica, Asia y África creciendo a ritmos en torno al 15-20 por ciento medio anual). Ahora bien, lo más prometedor de los MOOC está en lo que no son directamente: en realidad, sus derivadas positivas apenas han empezado a aflorar. Quedarnos en una visión de los MOOC circunscrita al propio sector de la formación sería como ver en el sol únicamente una fuente natural de bronceado. La dinámica de participación masiva y abierta de los MOOC, donde miles de personas interactuando para formarse juntas no solo no desembocan en un caos anárquico sino que producen experiencias de aprendizaje autoorganizadas, ordenadas, creativas y enriquecedoras. La gran epifanía de los MOOC es que permiten conectar mundos que hasta hoy estaban separados. Tenemos comunidades abiertas en las que cualquier persona se puede relacionar con miles de iguales, compartir conocimientos e ideas de forma gratuita y transparente. Si esta dinámica la conectamos con un proceso de evaluación, tendremos una dinámica de aprendizaje, que puede servir a cualquier persona para mejorar su currículum, adquirir nuevas capacidades profesionales y mejorar sus expectativas de conseguir empleo. Pero, ¿y si ni siquiera hiciera falta una evaluación como tal? Entonces tenemos la posibilidad (de hecho, lo estamos haciendo ya) de crear nuevas formas de participación ciudadana y gobierno abierto. Yendo aún más lejos, podemos generar dinámicas de aprendizaje que, al mismo tiempo, sean esquemas de participación masiva. Podemos crear cursos, por ejemplo, en el área de la economía (qué tal uno sobre 'nuevos modelos de productividad a corto y largo plazo', u otro sobre 'perfiles profesionales imprescindibles en la economía digital'), en los que las aportaciones y el conocimiento compartido por los estudiantes sirvan para identificar talento y extraer propuestas útiles en la toma de decisiones empresariales o la adopción de políticas públicas.

LA FORMACIÓN MASIVA, ABIERTA Y GRATUITA EN INTERNET ES LA APUESTA PEDAGÓGICA MÁS ARRIESGADA E IRREVERENTE EN 800 AÑOS DE ENSEÑANZA



THINKSTOCK

El futuro de la investigación en época de crisis

La Ramón Areces y grandes científicos debaten las estrategias a emprender

MADRID.

La Fundación Ramón Areces organiza el próximo 16 de abril la jornada *Investigar en épocas de crisis*, en la que reconocidos científicos se reunirán para intercambiar ideas y afianzar estrategias que ya se están llevando a cabo en estos momentos de coyuntura económica difícil. Las inversiones en I+D tienden a disminuir en este tipo de periodos, a pesar de estar probado que los que más invierten en crisis son los que obtienen más ventajas.

Esta cita, organizada junto con la Fundación Pfizer y el Instituto de Salud Carlos III, pretende convertirse en un acercamiento a la investigación de calidad y de excelencia que se realiza en nuestro país.

La inauguración correrá a cargo

de Raimundo Pérez-Hernández y Torra, director de la Fundación Ramón Areces, y Antonio L. Andreu, director del Instituto de Salud Carlos III.

La primera mesa redonda contará con conferencias sobre el futuro de la investigación en salud con el nuevo Plan Estatal de Investigación, las oportunidades de colaboración público-privada, la optimización de la investigación clínica y el futuro de la investigación en la industria farmacéutica. La segunda mesa de conferencias, que estará moderada por Juan Rodés, presidente del Instituto de Investigación Sanitaria Clínico-IDIBAPS, tendrá conferencias sobre el desciframiento de los genomas del cáncer y sus aplicaciones clínicas, las nuevas tecnologías para el estudio microscópico del cerebro en la enfermedad de Alzheimer, la terapia celular de regeneración cardíaca y el impacto futuro en términos de mortalidad y morbilidad de la utilización de vacunas: el precio de no vacunar. La conferencia de cierre de la jornada será a manos de José Luis Puerta, patrono de la Fundación Pfizer, que versará sobre el futuro de la investigación en la industria farmacéutica.



LA ESCUELA DE NEGOCIOS ESERP VISITA 'ELECONOMISTA'. Un grupo de alumnos del Máster en Dirección de comunicación, relaciones públicas y protocolo de la ESERP Business School pudo conocer el funcionamiento diario de nuestra redacción.