

Entrevista

Francisco Michavila,
director de la Cátedra
Unesco de la Politécnica
madrileña **P3**

Escuelas de negocios

Nueva apuesta
del IESE para reclutar
a los universitarios
más brillantes **P8**

Formación

Todos los detalles
de las 30.000 becas
de idiomas que
concede Cabrera **P9**

Ecoaula

Suplemento de educación y empleo de elEconomista



Ecoaula Opinión



■ Por ROQUE DE LAS HERAS

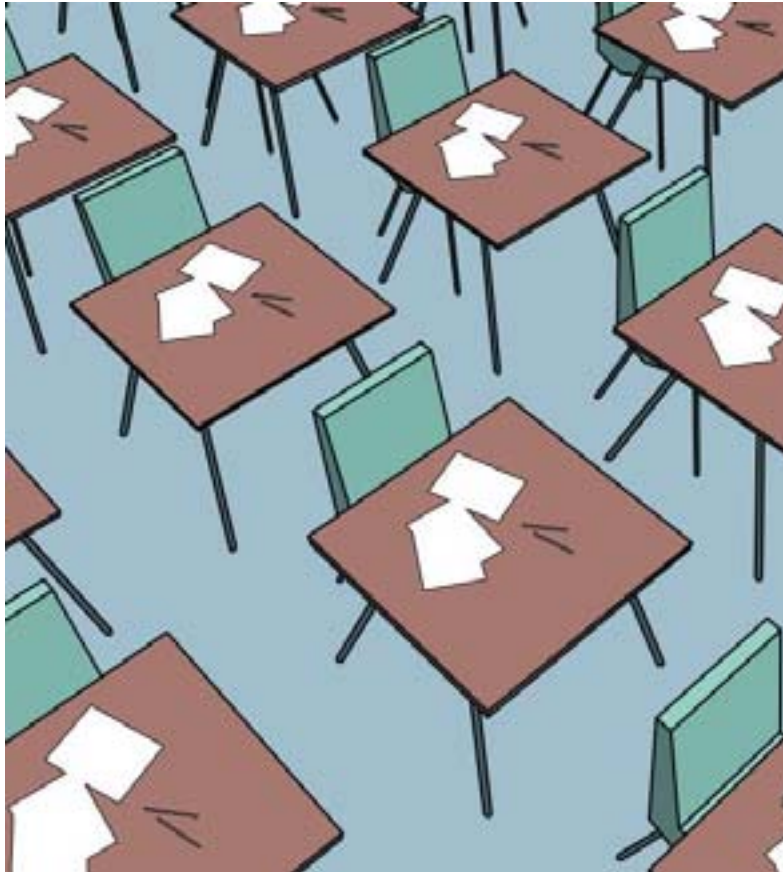
Empezar las clases en marzo, ¿por qué no?

H

asta hace muy poco tiempo, hacer compras fuera de los horarios comerciales estándar, es decir, entre las 10.30 h. de la mañana y las 14.00 h. de la tarde, y entre las 17.00 y las 20.00 h. de la tarde, era una cosa impensable. Los horarios de apertura de los comercios estaban establecidos desde tiempos inmemoriales y eran inamovibles. La sola sugerencia de introducir un cambio en ellos era poco menos que sugerir trasladar la celebración de la Navidad del 25 de diciembre a alguna otra fecha alternativa.

A nadie se le ocurriría sacar la Navidad del 25 de diciembre a otra fecha, pero hoy, la nueva realidad social de nuestro país, con horarios de trabajo extensos y poco tiempo libre, si ha permitido, e incluso forzado, una progresiva flexibilización de los horarios comerciales en España. En la actualidad ya es posible y perfectamente normal pasar por el supermercado a las nueve de la noche, al volver de la oficina; o dejar el coche en el taller a las tres de la tarde, aprovechando la pausa para comer.

La flexibilidad es un elemento crucial dentro del actual entramado social y laboral en el que vivimos, y todos los estamentos están condenados a adoptar esta premisa si quieren seguir siendo operativos. La Universidad no es una excepción. Con mayor motivo si cabe que otras instituciones, la Universidad, que desde hace siglos ha abanderado la conquista del conocimiento y es pro-



testados desde diversos ámbitos, ha servido para revisar alguno de esos planteamientos de la Universidad que tal vez ya iban pidiendo una puesta a punto. Al programar dos fechas distintas para el comienzo del curso, octubre y marzo, la Universidad a Distancia de Madrid (UDIMA) se ha puesto el traje de faena de la flexibilidad a nivel universitario. Con el tiempo convertido en un bien escaso y difícil de administrar, una enseñanza a distancia de calidad ha de saber adaptarse a las variopintas situaciones y características de sus alumnos. Esto requiere imaginación, y por qué no decirlo, también cierta audacia, para llegar hasta donde antes no se había llegado, para reinventar, en una palabra, el concepto de hacer una carrera universitaria.

Así que, ¿por qué no empezar el curso en marzo? ¿Por qué no brindar a los alumnos la posibilidad de organizarse su calendario de estudios del modo que mejor se adecúe a sus circunstancias personales?

Hasta ahora, si un alumno, bien porque lograba completar su matrícula en el plazo establecido, bien porque otros compromisos (un máster, un trabajo, un traslado, un viaje, un problema familiar...), le impedían dedicarse a los estudios en ese momento, no podía comenzar el curso hasta septiembre, tenía que transcurrir un año completo antes de que volviera a tener ocasión de matricularse. Ya no será necesario dilatar tanto esa espera.

Empezar el curso en marzo es sólo un ejemplo de la Universidad que se avicina, la Universidad flexible. Un concepto que puede resultar extraño porque contraviene la costumbre, lo establecido. Tan extraño como ir a comprar la leche y el pan a las nueve de la noche. Y tan necesario.

○ Roque de las Heras es Consejero Delegado de la UDIMA

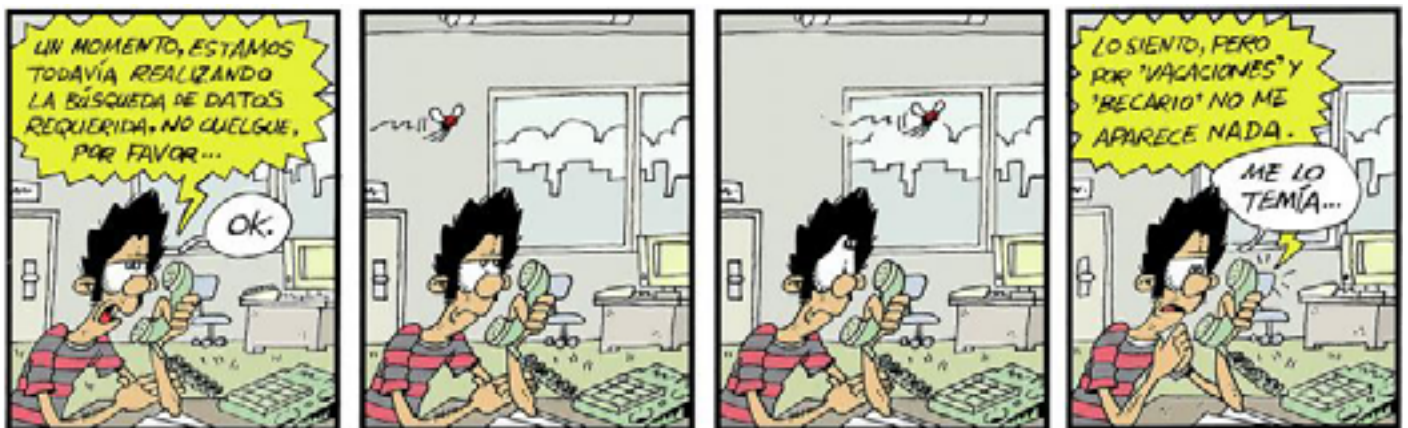
bablemente el órgano que más ha impulsado y generado progreso, no puede sustraerse a estas nuevas circunstancias de la sociedad en la que está inmersa. Algo que no siempre es fácil porque la Universidad, además de generadora de

conocimiento y progreso, es también una institución con siglos de historia a sus espaldas. Y este tipo de instituciones tiende a moverse con cierta parsimonia en según qué cuestiones.

Bolonia y sus requerimientos, con-

El becario Precario

■ POR CHECA & CARMONA



■ FRANCISCO MICHAVILA Director de la Cátedra Unesco de Gestión y Política Universitaria de la UPM

“De la crisis se sale impulsando una política vigorosa de educación”

POR MARÍA L. MORATILLA

Sólo alguien como él podía tener los arrostros de editar un libro titulado *La Universidad, corazón de Europa*, con la que está cayendo. Toda una muestra de coraje, algo que precisamente reclama a la Universidad en estos tiempos de metamorfosis. Francisco Michavila, actual director de la Cátedra Unesco de Gestión y Política Universitaria en la Politécnica de Madrid, es conocido como pocos de la realidad universitaria de nuestro país, algo natural después de ver la misma obra desde diferentes palcos. El libro, prologado por Rodríguez Zapatero, cierra una trilogía que repasa la última década de la Universidad española y ofrece las claves para afrontar con éxito el futuro de cambios que aguarda a la Universidad.

■ **‘La Universidad, corazón de Europa’. Unir Universidad y Europa en un título con la situación como está. ¿Cómo se le ocurre?**

R El libro recoge artículos y ensayos cortos que revisan la política universitaria en los últimos cuatro años y, junto a los dos anteriores, hacen un balance del último decenio de la política universitaria. Durante estos últimos cuatro años, una de las cuestiones esenciales ha sido la incorporación de la Universidad española al proceso de educación europeo. Soy un europeísta radical, es una de las grandes esperanzas de nuestros abuelos y nuestros padres, y que nosotros tenemos la suerte de ver materializar. La Universidad española ha empezado con dudas, pero ha llegado un momento en que se ha abordado la necesidad de renovar la oferta académica. Hay que elaborar una nueva agenda de la política universitaria en España, abordar temas como la organización de las universidades, su gobierno, la participación de los estudiantes, la captación de recursos, el sistema de rendición de cuentas a la sociedad... Pero no sólo hay que reorganizar contenidos, sino la forma de educar: la siguiente etapa será la renovación metodológica.

■ **Pero el estudiante de a pie quizá lo único que percibe es el cambio de estructura de sus estudios, no ve todo el trasfondo que usted menciona.**

R En el tema del espacio europeo hay que convencer, no vencer, algo



NACHO MARTÍN

Su trayectoria

Nacido en Castellón en 1948, es Doctor Ingeniero de Minas por la UPM, estudió en la Facultad de Ciencias de la Sorbona de París (Diplôme d'Etudes Approfondies Mathématiques Appliquées option Analyse Numérique) y es Diplomado en Ingeniería Nuclear por el Instituto de Estudios Nucleares de la Junta de Energía Nuclear. Dentro de su currículum profesional, hoy es catedrático de Matemática Aplicada de la UPM y director de la Cátedra Unesco. También ha sido Secretario General del Consejo de Universidades (95-97), Rector de la Jaume I de Castellón (91-93), director de la Escuela Técnica Superior de Ingenieros de Minas de la UPM (84-90), Miembro de la Academia Europea de las Ciencias y las Artes, Patrono de la Fundación Giner de los Ríos-Institución Libre de Enseñanza y recibió en junio la Gran Cruz de la Orden Civil de Alfonso X el Sabio.

que no se ha hecho hasta ahora. Las principales críticas que se hacen son mercantilización, privatización y reducción de la financiación. La primera hace referencia a poner la Universidad al servicio de la empresa perdiendo así la universidad su papel cultural. Eso es mentira. Una de las cosas que más preguntan los estudiantes cuando llegan a la Universidad es por las salidas laborales. Es lícito que se planteen cómo van a ganarse la vida, y que se les ayude a ello es bueno.

■ **Pero no todos los universitarios ven en la Universidad una vía directa hacia el empleo, ¿qué pasa con la formación?**

R Ahí habría que entrar en el tema de los planes de estudio, que actualmente están repletos de materias inservibles. Hay que sustituir esta parte por una formación transversal. Esto no significa que se reduzca el empleo, hay que eliminar la formación estéril y dar más formación práctica. En cuanto a la crítica que alude a la privatización se argumenta por ejemplo que la enseñanza de másteres va a ser más cara, pero no es verdad. Tendrán precios públicos, es decir, costarán como los grados, y además habrá préstamos para cursarlos. Prestamos además de becas, teniendo siem-

pre en cuenta que el paquete de becas en España tiene que seguir aumentando. Y en cuanto a la reducción de la financiación, la media que la UE dedica a la universidad es 1,5 por ciento, mientras que en España estamos en el 1,1 ó 1,2 por ciento.

■ **¿Cree que oponerse a Bolonia está siendo una vía de escape para que los jóvenes muestren su descontento con la situación de crisis general?**

R El movimiento anti Bolonia está creciendo también por el mal momento económico que atravesamos. En momentos de crisis hay una tendencia a quedarse parado, pero de las crisis se sale impulsando una política vigorosa de educación.

■ **La cátedra Unesco que usted dirige es la encargada de elaborar el nuevo modelo educativo que está preparando la UPM. ¿En qué líneas están trabajando?**

R Cada universidad tiene que hacer una reflexión de qué es lo que ofrece como institución. La UPM es una buena universidad, de las mejores a nivel español, pero si se compara a nivel europeo, no está en la parte de arriba. Para lograrlo, hemos revisado nuestra situación en base a unos ejes estratégicos que nos permitan hacer propuestas de

futuro. Hemos seleccionado un colectivo de 400 personas, dos tercios de la Universidad y uno de la sociedad, y les hemos preguntado cómo ven la UPM en diferentes parámetros. También hemos formado un comité de expertos españoles y otro de internacionales (americanos y europeos) para ver si lo que decimos tiene sentido o no. Con todo esto elaboraremos una propuesta con estrategias concretas.

■ **¿Y cuáles son los retos para que la UPM se ponga al nivel de las mejores universidades a nivel internacional?**

R Hace falta mejorar asuntos concretos, hay cosas que desde fuera no se entienden bien, por ejemplo, la utilidad de los estudios de doctorado, temas de formación del profesorado, la dificultad excesiva de las carreras, etc. También habría que hablar de hándicaps, como una excesiva reglamentación, la escasa financiación o la necesidad de apertura de la Universidad a la sociedad.

■ **Y ¿podemos llegar a competir a su nivel?**

R Sin duda. Tenemos, con todos los problemas, la mejor Universidad que ha tenido España en toda su historia, pero no hay que conformarse.

Ecoaula Formación

Clases particulares: un negocio redondo

Tres millones de alumnos reciben refuerzo extraescolar, de los que casi dos solicitan un profesor en casa. Las clases particulares eran hasta hace poco terreno exclusivo de la economía sumergida, donde mueven unos 1.800 millones de euros anuales. Pero eso está cambiando. Empresas como Educa-System, Talenta o Academia han encontrado un negocio redondo en las clases a domicilio.

CHUS MUÑOZ

Llega el temido momento de la entrega de notas y no todas las asignaturas han salido airoas. Cuando esa situación se repite en el tiempo, son muchas las familias que deciden recurrir a un profesor particular que ayude a su hijo a superar el bache. Otras, en cambio, acuden a esta solución antes de llegar a la debacle, para prevenir posibles problemas en un futuro. En nuestro país, se estima que uno de cada tres alumnos toma clases a domicilio. Pero de los cerca de tres millones de estudiantes que lo hacen, sólo unos 130.000 acuden a profesores específicamente preparados que trabajan para una compañía reconocida como tal. El resto, se nutre de una larga tradición familiar y vecinal para *tirar* de cualquier amigo, vecino o primo que está estudiando en la universidad. El resultado: las clases particulares han sido durante años una presa fácil de la economía sumergida.

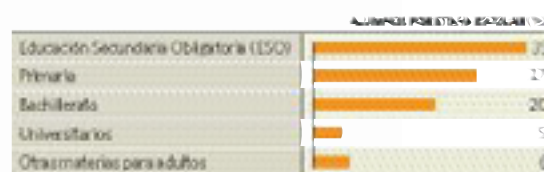
Pero hace 6 años una empresa española creada en Barcelona vino a cambiar este panorama. Su nombre Educa-System, y su vocación, profesionalizar el sector del apoyo académico a domicilio. En la actualidad gestiona más de 8.000 horas de clases al mes, a través de una red de más de 5.000 profesores titulados que trabajan en 14 delegaciones repartidas por todo el país (Madrid, Barcelona, Zaragoza, Bilbao, Pamplona, Valladolid, Tarragona, Valencia, Alicante, Murcia, Málaga, Sevilla, Palma de Mallorca y Santa Cruz de Tenerife). Desde su fundación, en enero de 2003, la empresa ha triplicado su crecimiento, quizás porque, como señalan desde la empresa, "los informes y estudios que hacen referencia al sistema educativo español han puesto de relieve la necesidad de buscar fuera de las aulas el apoyo necesario para evitar el fracaso escolar".

Segundos beneficiados

Parece que con esta fórmula, los alumnos que la han probado han salido ganando. Según Sebastián Trivièrre-Casanovas, director de la compañía, "un 90 por ciento de nuestros alumnos aprueba el curso después de tener ayuda en casa". Pero no hay que olvidar que hay unos segundos beneficiados: los jóvenes recién licenciados. De hecho, los trabajadores menores de 30 años forman parte del grupo de los más perjudicados por el desempleo, según la última Encuesta de Población Activa, pero la profesionalización de las clases particulares les ha abierto una nueva vía para encontrar un trabajo reconocido y regulado. Eso sí, los requisitos que pide la empresa para pasar a formar parte de su plantilla de profesores son exigentes. Para empezar, una titulación y un certificado de aptitud pedagógica. "Tras aprobar el CAP, muchos titulados acuden a nosotros en el que se convierte en su primer trabajo regulado, con in-

Los estudiantes de secundaria se llevan la palma

Demanda de clases particulares



¿A quién se acuden los secundarios fuera de las aulas?



Fuente: Educa-System

EL ECONOMISTA

**ESTE MERCADO
GENERA 1.800
MILLONES DE EUROS
EN ECONOMÍA
SUMERGIDA**

**EN ESPAÑA, UNO
DE CADA TRES
ALUMNOS TOMA
CLASES A DOMICILIO
DE FORMA HABITUAL**





GETTY

gresos que les permiten seguir estudiando y, en muchos casos, ser autosuficientes”, explica Sebastián Trivière-Casanovas. “Los jóvenes valoran en mayor medida la flexibilidad que supone realizar las clases en función de su franja horaria disponible, la seguridad de poder trabajar todos los meses del año realizando la misma actividad, la elección de las clases según su perfil y el salario que perciben por horas de clases, que es una cantidad atractiva”, destaca. “Además, es un trabajo que pueden compatibilizar con estudios superiores postuniversitarios o mientras finalizan una ingeniería superior o una segunda titulación”.

Los perfiles más habituales de profesor particular a domicilio son, según Trivière-Casanovas, “profesores en colegios, institutos y/o otras instituciones que tienen tiempo libre para compartir y transmitir sus conocimientos a nuestros alumnos. En segundo lugar, colaboran con nosotros personas que están preparando las oposiciones de profesor. El tercer perfil es un estudiante que,

una vez finalizada la carrera, prepara un tercer ciclo para especializarse en una materia en concreto. Por otra parte, colaboran también los profesores nativos, ingleses, franceses, chinos, italianos... Nuestros criterios de selección son muy exigentes y estables en cuanto a formación, experiencia y disponibilidad”.

Seis horas semanales

La media de horas semanales que imparten estos profesores particulares en casa de sus alumnos es de 6, mientras que las materias más requeridas son las matemáticas, la física, la química y el inglés. En cuanto al perfil del alumno que más solicita este apoyo extraescolar, se corresponde a un estudiante varón que cursa 3º o 4º de la ESO (Enseñanza Secundaria Obligatoria). Según datos de Educa-System, el 35 por ciento de las clases que imparten durante el curso pasado fue a estudiantes de Secundaria, y en esta etapa, la materia más solicitada fueron las matemáticas (6 de cada 10 clases). Un porcentaje algo menor, el 27 por ciento, lo cubrie-

Un seguro que cubre con clases particulares la baja escolar por accidente o enfermedad

El invento se llama Educa Protec y lo ha puesto en el mercado la empresa pionera de las clases particulares a domicilio en nuestro país, Educa-System, desde este curso escolar. Se trata de un nuevo seguro que permite al alumno que lo contrate seguir con su ritmo habitual de clases en caso de baja por accidente o enfermedad, supliendo los días que no puede acudir a las aulas por clases particulares en su casa. Durante esos días, la empresa pondrá a disposición del estudiante beneficiario un profesor a domicilio que se encargará de prestarle ayuda y ponerle al día en las materias atrasadas.

Esta nueva modalidad de seguro familiar cuenta con el apoyo de

April Iberia e Inov Insurance y está disponible para cualquier alumno matriculado en cualquier escuela, universidad o centro de formación. Además de a las familias, este seguro está orientado a las escuelas privadas y a las grandes empresas. En palabras de Sebastián Trivière-Casanovas, director de Educa-System, “a menudo, una baja o una lesión es motivo de estrés familiar. Muchos alumnos ven peligrar el ritmo académico, distanciándose de sus compañeros, y los padres no pueden ofrecer una solución a medida”. Las horas impartidas durante la baja del alumno dependerán de la fórmula de seguro escogida que, a partir de 20 euros, oscilará entre las 20 y las 80 horas de clases.

ron los estudiantes de Primaria, y el 20 por ciento los de Bachillerato, también, sobre todo, con apoyo en matemáticas, física y química. Los universitarios, por último, requerirán el 5 por ciento de las clases particulares que ofrece esta compañía.

En consonancia con las materias más demandadas, la titulación que aporta la mayoría de los profesores particulares que trabajan para la empresa son, en este orden, licenciados en Biología y Química, Matemáticas, Física, Filología Inglesa e Hispánica y, por último, diplomados en Pedagogía y especialidades de Magisterio. Pero, aviso para navegantes, porque quien pueda acreditar un buen conocimiento del mandarín parece que tiene su futuro resuelto. “El idioma más demandado por excelencia es el inglés, desde Primaria hasta adultos, y en segundo lugar el francés – concluye Trivière-Casanovas-, pero el que ha registrado un mayor crecimiento en la demanda entre los alumnos menores de 14 años, es el chino”.

Ecoaula Universidades

La Universidad Jaume I de Castellón está de fiesta

N.I.M.

MADRID. Actividades deportivas, catas, una visita al estadio del Madrigal y el nombramiento de socios honoríficos conforman la amplia oferta de actividades programada por la Sociedad de Amigos y Antiguos Alumnos de la Universitat Jaume I de Castellón (SAUJI) para celebrar su décimo aniversario. Los actos se prolongarán hasta el 8 de marzo.

La visita gratuita al estadio del Madrigal con la colaboración del Vila-real CF abrió el calendario de actividades el pasado sábado. Las actividades deportivas se realizarán hasta el 6 de marzo en la Ágora de la UJI, con una exhibición a las 19 horas: hoy es el turno de las *kangoo jumps*, botas de rebote que absorben hasta el 80 por ciento del impacto, y mañana habrá *aerostrip*, una fusión entre el aeróbico tradicional y nuevas modalidades de baile. También hasta el 6 se realizarán las catas gastronómicas de vinos, quesos, cervezas y aceites, a las 19 horas en el Restaurante Ágora.

Ese día, a las 12 horas, la Lonja del Cànimo acogerá el acto de nombramiento de los Socios Honoríficos que este año serán: el presidente de la Fundación Bancaja y ex presidente del Consejo Social de la UJI, Antonio J. Tirado; los ex rectores de la UJI Fernando Romero, Celestino Suárez y Francesc Michavila; el cronista de la ciudad de Castellón, Antonio Gascó; el pintor y escultor Vicente Llorens Poy; la periodista Inés Ballester, y la empresaria Dolores Guillamón.

Las actividades se cerrarán el fin de semana del 7 y 8 de marzo con un viaje a Madrid que incluirá la asistencia al musical de Nacho Cano.



El presidente de Banco Santander, Emilio Botín, junto a Len Schlesinger, presidente de Babson College. eE

Apoyo para fomentar el espíritu emprendedor

Babson College impulsó en 2008 la cultura emprendedora en 29 universidades de América, España, Portugal, Reino Unido, China y Rusia, con las que colabora Banco Santander.

N.I.M.

Len Schlesinger, presidente de Babson College, una de las más prestigiosas escuelas de negocios norteamericanas y en materia de cultura emprendedora del mundo, mantuvo la semana pasada un encuentro con una delegación de Banco Santander encabezada por su presidente, Emilio Botín, para realizar un balance de la colaboración que ambas instituciones mantienen desde 2007 y que se traduce en varias actividades académicas orientadas, fundamentalmente, al fomento del espíritu emprendedor entre los universitarios, entre las

que destaca un programa anual de formación para estudiantes, que en su primera edición ha impartido sus cursos a alumnos de 29 universidades de diez países.

Docentes rusos

Destaca también la iniciativa desarrollada en Rusia, en el marco de la relación que mantienen la casa de estudios estadounidense y la entidad bancaria, con el objetivo de especializar a docentes de universidades rusas en la enseñanza de los distintos aspectos de la cultura emprendedora. La primera edición de este programa, celebrada en noviembre de 2008 en la Universi-

dad de San Petersburgo, contó con la asistencia de cincuenta profesores de otras tantas universidades rusas. En el marco de la colaboración se ha organizado además un proyecto formativo similar, en este caso, para profesores de instituciones académicas latinoamericanas, que en su primera versión ha formado a 35 docentes de 20 universidades.

La aportación de Banco Santander se destina además al patrocinio de algunas investigaciones que publica Babson College, en especial, el informe GEM sobre cultura y actitud emprendedora en Latinoamérica.

La Complutense abre sus puertas a los estudiantes de Bachillerato

NURIA IZQUIERDO

MADRID. El pasado 24 de febrero, la Universidad Complutense de Madrid dio el pistoletazo de salida a sus tradicionales Jornadas de Orientación Preuniversitaria, una iniciativa que, en su decimotercera edición, se prolongará hasta el próximo 17 de marzo y que está destinada a los estudiantes de Bachillerato LOGSE. El Vicerrectorado de Estudiantes de la UCM organiza cada año estas jornadas para informar y orientar al máximo número de alumnos acerca de las distintas titulaciones, sus planes de estudio y sus posibles salidas profesionales, con el fin de facilitar la importante decisión que tendrán que tomar estos jóvenes el próximo mes de junio al elegir una carrera.

Este año se han inscrito en las jornadas de la UCM cerca de 20.000 alumnos procedentes de 300 centros escolares. La mayoría de estos alumnos estudian en la Comunidad de Madrid, aunque otros se desplazarán a la Complutense desde sus colegios e institutos ubicados en provincias cercanas como es el caso de Ávila, Toledo, Guadalajara, Segovia, Ciudad Real, Salamanca y Albacete.

En estas Jornadas, en las que participan alrededor de 150 profesores de la Complutense, se informa a los alumnos acerca de las titulaciones oficiales que ofrecerá esta universidad para el curso 2009-2010, que corresponde a los estudios de grado, licenciatura, diplomatura, ingeniería superior e ingeniería técnica que imparte. Y se les anima a que participen en los órganos de representación, en las asociaciones estudiantiles y en todas las actividades de su interés.

■ FUE EL PRIMER RECTOR DE LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE CATALUÑA

Séptimo 'Honoris Causa' para el doctor Jordi Cervós Navarro

N.I.M.

MADRID. El doctor Jordi Cervós Navarro (Barcelona, 1930), primer rector de la Universitat Internacional de Catalunya (UIC), acaba de recibir su séptimo Doctor Honoris Causa, en esta ocasión por la Universidad Aristóteles de Tesalónica. Le preceden seis Honoris Causa otorgados por las universidades de Zaragoza, Barcelona, la Complutense de Madrid; la universidad alemana de Hannover; la de Tokushima en Japón y la de Saransk de Rusia.

El doctor Cervós destaca por su trayectoria en investigación en neu-

ropatología. Tras estudiar medicina en Barcelona y Zaragoza, en 1959 se trasladó a Alemania, donde se especializó en este campo y empezó una fecunda carrera investigadora entre la cual destaca el descubrimiento de la existencia de nervios en las arteriolas, y se le conoce como el padre de la microcirculación cerebral.

A lo largo de sus casi 40 años de estancia en Alemania, Jordi Cervós i Navarro ha sido vicepresidente de la Universidad Libre de Berlín, Catedrático del Instituto de Neuropatología de la misma universidad, así como presidente de la Sociedad



Jordi Cervós Navarro, todo un mito en la universidad española. eE

Alemana de Neuropatología y Neuroanatomía. En 1997 regresó a Barcelona para ser el primer Rector de la recién creada Universitat Internacional de Catalunya (1997-2001), fue director de Relaciones Internacionales y actualmente es Rector emérito de la UIC.

Miembro de la Real Academia de Doctores de Cataluña y de AQU Cataluña, además de los siete Honoris Causa el Dr. Cervós suma otras distinciones como la Gran Cruz del mérito civil de la República Federal Alemana, la Gran Cruz del Orden Civil de Alfonso X el Sabio o la Creu de Sant Jordi (2002).



ILLUSTRACIONES: GETTY

Estado de flujos de efectivo (EFE)

Coordinadora del Curso:
 Valentín Gallego Castañeda
 José María Gómez Sánchez

Autor:
 Valentín Gallego Castañeda
 Asistente Auditor Alarcón y
 Amador del Cerezo de Escobar Gudiño

CASO PRÁCTICO

El objetivo de este ejemplo es elaborar el EFE de la empresa UNO, S.A. una vez realizada la fase de

registro y valoración de las variaciones efectuadas en el ejercicio 2008 y la elaboración del Balance y la cuenta de Resultados de la que obtenemos la información para la elaboración del EFE



EFECTO EN FLUJOS EFECTIVO

Estado

NOTAS DE LA MEMORIA

2008

2007

A. Cobros por prestaciones (C)	1.130	
B. Impuesto de grupo y autotaxas (C)	-	
C. Incremento de reservas (C)	-	
D. Incremento de capital (C)	-	
E. Otros ingresos financieros (C)	1.180	
F. Otros no contenidos en el grupo para ventas (C)	-	
G. Cancelación (C)	-	
H. Pagos de dividendos de las sociedades del grupo (F-D)	-679	

EJ EFECTO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN

1. Aumento y cancelación de endeudamiento de pasivos

a) Endeudamiento de pasivos (C)

b) Aumento de endeudamiento de pasivos (C)

c) Disminución de endeudamiento de pasivos (C)

d) Disminución de endeudamiento de pasivos (C)

e) Cancelación de endeudamiento de pasivos (C)

2D. Aumento y disminuciones de endeudamiento de pasivos financieros

a) Pasivos

1. Obligaciones por pagar (C)

2. Endeudamiento de pasivos (C)

3. Endeudamiento de pasivos y pasivos (C)

4. Otros (C)

b) Pasivos y variaciones de (C)

1. Obligaciones por pagar (C)

2. Endeudamiento de pasivos (C)

3. Endeudamiento de pasivos y pasivos (C)

4. Otros (C)

3D. Pagos por adquisición y amortización de otros instrumentos de patrimonio

a) Dividendos (C)

b) Incremento de endeudamiento de pasivos (C)

3D. Efecto de emisión de las acciones de financiación (C) (A+B+C+D)

09) EFECTO DE LAS VARIACIONES DE LOS TIPOS DE CAMBIO		
EJ AUMENTO/DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES	94.964	
El efecto neta de las variaciones de los tipos de cambio en el ejercicio 2008 y el ejercicio 2007 se detallan en el apartado 10 del informe de gestión.		
Endeudamiento y variaciones de pasivos	94.964	

5. Datos derivados de la contabilidad para la elaboración del estado de cambios en el Patrimonio Neto

Estado de flujos de efectivo correspondiente al ejercicio terminado el 31.12.2008

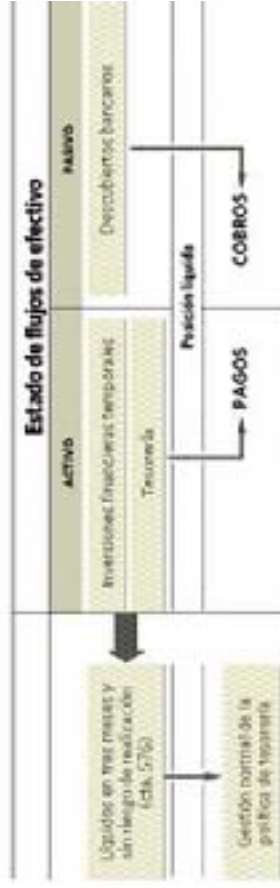
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO	Trimestre	SEMESTRE LA SEMANA	AÑO 2008	AÑO 2007
A) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN				
1. Resultado del ejercicio antes de impuestos			27.534	-
2. Ajustes del resultado			-10.794	-
a) Aportaciones por inversiones (*)			8.731	80
b) Correcciones contables por errores (**)			-	-
c) Variación de provisiones (***)			-	-
d) Impuesto de sociedades (****)			-36	-
e) Resultado por hitos y modificaciones de valoración (*****)			-300	-
f) Resultado por hitos y modificaciones de valoración (*****)			-	-
g) Ingresos financieros (****)			-2.012	-
h) Gastos financieros (****)			8.667	-
i) Diferencia de cambio (****)			-	-
j) Variación de valor razonable de instrumentos financieros (****)			-40	-
k) Otros ingresos y gastos (****)			-19.231	-
l) Otros ingresos y gastos (****)			26.990	-
3. Cambios en el capital corriente			-	-
a) Emisiones (****)			-	-
b) Dividendos y otros cuantos a pagar (****)			3.446	-
c) Otros activos corrientes (****)			-	-
d) Aumentos y otros cuantos a pagar (****)			-	-
e) Otros activos corrientes (****)			21.518	-
f) Otros activos y pasivos corrientes (****)			-	-
4. Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación			-	-
a) Pagos de impuestos (****)			80	-
b) Gastos de intereses (****)			-3.363	-
c) Gastos de intereses (****)			-	-
d) Gastos de intereses (****)			3.413	-
e) Gastos de intereses (****)			-	-
5. Flujos de efectivo de las actividades de explotación (****) = 1 + 2 + 3 + 4			92.883	-
B) FLUJO DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
6. Pagos por inversiones (****)			-670	-
a) Ingresos del grupo y asociadas			-1.800	-
b) Ingresos del grupo			-1.800	-
c) Ingresos del grupo			-	-
d) Ingresos del grupo			-20	-
e) Ingresos del grupo			-	-
f) Ingresos del grupo			-	-
g) Ingresos del grupo			-	-
h) Otros ingresos			-	-
i) Otros ingresos			-	-
j) Otros ingresos			-	-

1. Introducción

El estado de flujos de efectivo (sueve-documental) informa sobre el origen y la utilización de los activos monetarios representativos de efectivo y otros activos líquidos equivalentes (partida B. VI del activo del balance). No es obligatorio en el caso de formular balance, memoria y ECPN abreviados.

Se entiende por efectivo y otros activos líquidos equivalentes:

- Tesorería depositada en la caja.
- Depósitos bancarios a la vista.
- Instrumentos financieros convertibles en efectivo con vencimiento no superior a 3 meses (sin riesgo significativo de cambio de valor y forma parte de la gestión normal de tesorería).
- Descuentos ocasionales cuando forman parte integrante de la gestión de efectivo de la empresa.



El objetivo es exigir a las empresas que suministren información acerca de los movimientos históricos en el efectivo y los equivalentes al efectivo a través de la presentación de un estado de flujos de efectivo, clasificados según procedan de actividades ordinarias, de actividades inversoras o de actividades financieras.

2. Clasificación de los flujos de efectivo

Los flujos de efectivo son las entradas y salidas de efectivo y equivalentes de efectivo. La clasificación de los tipos de flujos de efectivo es la que se detalla a continuación:

1º Flujos de efectivo procedentes de las actividades de explotación: son fundamentalmente los ocasionados por las transacciones que intervienen en la determinación del resultado de la empresa, tal como el intercambio por un producto o mercancía como de inversión o de financiación. La variación del flujo de efectivo ocasionada por estas actividades se modula por su importe neto, a excepción de los flujos de efectivo correspondientes a intereses, dividendos percibidos e impuestos sobre beneficios de los que se definen separadamente. A estos efectos, el resultado del ejercicio será debido de conexión para eliminar los gastos e ingresos que no hayan producido un movimiento de efectivo e incorporar las transacciones de ejercicios anteriores cobradas o pagadas en el actual.

2º Flujos de efectivo por actividades de inversión: son los pagos que tienen su origen en la adquisición de activos no corrientes y otros activos no incluidos en el activo y otros activos ligados equivalentes, tales como: inmovilizados intangibles, materiales, inversiones inmobiliarias e inversiones financieras, así como los cobros procedentes de su enajenación o de su amortización o vencimientos.

3º Flujos de efectivo por actividades de financiación: incluyen los cobros procedentes de la adquisición por terceros de valores valores emitidos por la empresa o de recursos concedidos por entidades financieras o terceros, en forma de préstamos u otros instrumentos de financiación, así como los pagos realizados por

amortización o devolución de las cantidades aportadas por terceros.

Ejemplo:

La sociedad **SESA** en el momento de formular el estado de flujos de efectivo se plantea a cuál de ellos afectan las siguientes operaciones:

- Cobro de un préstamo a terceros.
- Pago de las nóminas a los trabajadores de la empresa.
- Cobro de facturas por prestación de servicios a la actividad.
- Desembolso por los accionistas de un desembolso pasado.
- Pago de las cuotas de IVA soportado en una factura.
- Cobro de una letra por la venta de unas mercancías.

Solución:

• Cobro de un préstamo a terceros	Inversión
• Pago de las nóminas a los trabajadores de la empresa	Explotación
• Cobro de facturas por prestación de servicios a la actividad	Explotación
• Desembolso por los accionistas de un desembolso pasado	Financiación
• Pago de las cuotas de IVA soportado en una factura	
• Pago de las nóminas soportado	Inversión
• Se envían cheques de cobro	Explotación
• Cobro de una letra por la venta de unas mercancías	Inversión

NOTA B: Cobro: variación por inversión = 85.000 (dato balance) - 80.000 (dato balance) = 5.000; anular la anotación de cobro ha sido de 30.000 sólo se ha desembolsado 5.000 (cobro por operación de financiación).

NOTA D: variación patrimonial 5.000 - 20.000 = 1.000 (incremento de deuda)
 2.000 - cuota (5) por 5.000 = 2.000 (gasto por operación de financiación).

NOTA H: Dato de la tesorería o equivalente existente al inicio del ejercicio 20.000.

Solución por el método directo del flujo neto de inversión por actividades e inversiones:

■ FLUJOS NETOS DE TESORERÍA POR OPERACIONES ORDENARIAS

1. Cobro de las deudas: 90.000

Calcular: saldo inicial 20.000 + ventas e ingresos del ejercicio (90.000) = saldo final (110.000)

2. Pago a proveedores y acreedores: 33.000

Calcular: saldo inicial 20.000 + compra del ejercicio 30.000 - saldo final 5.000 = (35.000).

3. Pago a personal y a la Seguridad Social: 10.000

Calcular: dato de pérdidas y ganancias: (30.000)

4. Otros pagos: Servicios exteriores y otros gastos de explotación: 20.000
 Calcular: 15.000 + 5.000 = (20.000).

■ INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS CORRIENTES

5. Cobro de intereses y dividendos: 8.000

Saldo inicial del crédito por intereses 1.000 + ingresos financieros 30.000 - saldo final 2.000 = 8.000 cobro por intereses.

6. Pago de intereses: (4.000)

Saldo inicial de la deuda por intereses 2.000 + gastos financieros 5.000 - saldo final de la deuda por intereses 3.000 = (4.000) pago de intereses.

■ POR EL IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS

5. Pago del impuesto: (800)

Calcular: saldo inicial de la deuda por impuesto corriente 800 + impuesto corriente del ejercicio 2.000 - saldo final de la deuda 3.000 = (800) pago por impuesto.

■ Flujo neto de tesorería de las actividades de explotación: (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7) = 8.200

La variación del método directo sólo afecta a los flujos de explotación (en los que pueden compararse entre el método directo o el indirecto). Los demás flujos fin de inversión y financiación se obtienen por el método indirecto.

NOTA 1: Se parte del resultado antes de impuestos: resultado del ejercicio + impuesto de las operaciones continuadas + impuesto operaciones discontinuadas.
Dato: 13.000

NOTA 2: Amortización del inmovilizado; dato de la cuenta de pérdidas y ganancias (10.000).

NOTA 3: Correcciones valorativas por deterioro; dato de la cuenta de pérdidas y ganancias (2.000).

NOTA 4: Dato de la cuenta de pérdidas y ganancias (10.000).

NOTA 5: Dato de la cuenta de pérdidas y ganancias (5.000).

NOTA 6: Cálculo: variación patrimonial = 33.000 - 20.000 = 13.000. Variación que tiene la siguiente estructura: variación de clientes = 10.000 y variación de créditos por intereses = 2.000, por lo que procede realizar el siguiente ajuste:

Ajuste 1		
2.000	Reservas financieras (resultado del ejercicio)	Deudores 2.000

NOTA 7: Cálculo: Variación patrimonial = 5.000 - 10.000 = -5.000, esta disminución del capital circulante supone un efecto de tener la negativa de -5.000.

NOTA 8: Cálculo: Deuda inicial por intereses = 2.000 (dato del balance) + gasto de intereses del ejercicio 5.000 (dato de la cuenta de pérdidas y ganancias) - deuda final por intereses 3.000 = 4.000 pago por intereses en el ejercicio.

Ajuste 2		
1.000	Intereses a pagar	Gastos financieros (resultado del ejercicio) 3.000

NOTA 9: Cálculo: Ingresos financieros = 10.000 (dato de PyG) - ajuste de la nota 6 por 2000 + cobro de intereses por 8.000.

NOTA 10: Cálculo: saldo inicial de la deuda a impuestos = 800 (dato de balance) + deuda por impuesto corriente del ejercicio 3.000 (dato de PyG) - deuda final por impuesto corriente 3.000 (dato de balance) = pago por impuesto 800.

NOTA 11: Cálculo: variación patrimonial = 95.000 - 60.000 = + 2.000, antes a realizar:

Ajuste 3: por la corrección de valor por deterioro		
2.000	Inmovilizado material (devaluación)	Pérdidas por deterioro (resultado del ejercicio) 2.000

Ajuste 4: por la corrección de valor de la amortización		
10.000	Inmovilizado material (amortización acumulada)	Amortización del inmovilizado material (que abata y genere ganancias) 10.000

Ajuste 5: por la financiación a largo plazo del inmovilizado material		
5.000	Deudores a largo plazo	Impugnación material 5.000

3. Métodos para determinar el estado de flujos de efectivo

La NIC 7 nos da dos posibles métodos para determinar el EFE:

1º El método directo, que separa las principales categorías de cobro y pago en líneas breves.

MÉTODO DIRECTO

■ FLUJOS NETOS DE TESORERÍA POR ACTIVIDADES ORDINARIAS

FOR OPERACIONES DE EXPLOTACIÓN

- Cobros de clientes y deudores.
- Pagos a proveedores y acreedores.
- Pago al personal y a la Seguridad Social.
- Otros pagos.
- Pagos por IVA.

■ FLUJOS NETOS DE TESORERÍA POR INGRESOS Y GASTOS FINANCIEROS CORRIENTES

- Cobros de intereses y dividendos.
- Pago de intereses.

■ FOR EL IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS

- Pago del ejercicio.

■ FLUJOS NETOS DE TESORERÍA POR OPERACIONES NO USUALES

- Cobros extraordinarios.
- Pago extraordinario.

■ FLUJOS NETOS DE TESORERÍA POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

- Cobros por venta de inmovilizado inmaterial, material.
- Cobros por venta de participaciones de cartera de control.
- Pago por compra de inmovilizado inmaterial, material.
- Pago por compra de inversiones financieras por mantener.

- Variación neta de inversiones financieras temporales.

■ FLUJOS NETOS DE TESORERÍA POR ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN

- Aportación de accionistas.
- Captación de capitales ajenos a largo plazo.
- Pago de dividendos.
- Retiro de capitales ajenos a largo plazo.
- Variación de capitales ajenos a corto plazo.

■ DIFERENCIAS DE CAMBIO EN EFECTIVO

■ DISMINUCIÓN DE TESORERÍA Y OTROS MEDIOS LIQUIDOS

- Teoría al comienzo

■ TESORERÍA Y OTROS MEDIOS LIQUIDOS FINALES

2º El método indirecto no detalla los cobros y pagos de forma directa, sino que a partir del resultado se hacen una serie de ajustes para conciliar dicho resultado con el flujo de efectivo. Aunque el IIRC recomienda el método directo, el estado de flujos del IIRC 2007 ha optado por seguir el método indirecto para determinar los flujos de efectivo de explotación.

Los otros dos flujos (de inversión y de financiación) se determinan utilizando el método directo.

Flujo de efectivo de las actividades de explotación: se parte de resultado antes de impuestos y se incorporan:

- A) Ajustes de resultados que no afectan al capital circulante.
- B) Variaciones en el capital circulante.
- C) Convierte los gastos e ingresos financieros en cobros y pagos de las operaciones.
- D) Abata el resultado antes de impuestos con los pagos de impuestos realizados.

Selección según PGC 2007

Estado de flujos de efectivo correspondiente al ejercicio terminado el 31.12.2009

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO	NOTAS DE LA MEMORIA		AÑO 2009	AÑO 2008
A) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN				
1. Ingresos por explotación antes de impuestos	1		13.000	
2. Gastos de explotación				
a) Amortización del inmovilizado (C)	2		16.000	
b) Provisiones y pérdidas por deterioro (C)	3		3.000	
c) Variación de provisiones (C)				
d) Impuesto de sociedades (C)				
e) Resultado por impuestos de explotación (C)				
f) Resultado por impuestos de explotación (C)				
g) Gastos financieros (C)	4		-16.000	
h) Gastos financieros (C)	5		5.000	
i) Diferencia de cambio (C)				
j) Variación de otros activos en inversiones financieras (C)				
k) Otros ingresos y gastos (C)				
l) Cuentas en el capital corriente				
m) Efectivos (C)				
n) Dividendos y otros cuantos a cobrar (C)	6/Anexo 3		-18.000	
o) Otros activos financieros (C)				
p) Arrendamientos y otros cuantos a pagar (C)	7		-4.000	
q) Otros pasivos corrientes (C)				
r) Otros activos y pasivos corrientes (C)				
s) Otros flujos de efectivo de las actividades de explotación	8/Anexo 2		-4.000	
t) Pagos de intereses (C)				
u) Cambio de divisas (C)				
v) Gastos de explotación (C)				
w) Cobros (pagos) por impuestos sobre ganancias (C)	9/Anexo 4/Anexo 5		8.000	
x) Cobros (pagos) por impuestos sobre ganancias (C)	10		-800	
y) Flujos de efectivo de las actividades de explotación (C) (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10)			8.200	
B) FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN				
1. Pagos por inversiones (C)				
2. Ingresos de grupo y asociadas				
3. Ingresos por ventas				
4. Ingresos por ventas				
5. Otros ingresos financieros				
6. Activos corrientes transmitidos para venta				
7. Otros ingresos				
8. Pagos por inversiones (C)				
9. Ingresos de grupo y asociadas				
10. Ingresos por ventas				
11. Ingresos por ventas				
12. Otros ingresos financieros				
13. Activos corrientes transmitidos para venta				
14. Otros ingresos				
15. Pagos por inversiones (C)				
16. Ingresos de grupo y asociadas				
17. Ingresos por ventas				
18. Ingresos por ventas				
19. Otros ingresos financieros				
20. Activos corrientes transmitidos para venta				
21. Otros ingresos				
22. Pagos por inversiones (C)				
23. Ingresos de grupo y asociadas				
24. Ingresos por ventas				
25. Ingresos por ventas				
26. Otros ingresos financieros				
27. Activos corrientes transmitidos para venta				
28. Otros ingresos				
29. Pagos por inversiones (C)				
30. Ingresos de grupo y asociadas				
31. Ingresos por ventas				
32. Ingresos por ventas				
33. Otros ingresos financieros				
34. Activos corrientes transmitidos para venta				
35. Otros ingresos				
36. Pagos por inversiones (C)				
37. Ingresos de grupo y asociadas				
38. Ingresos por ventas				
39. Ingresos por ventas				
40. Otros ingresos financieros				
41. Activos corrientes transmitidos para venta				
42. Otros ingresos				
43. Pagos por inversiones (C)				
44. Ingresos de grupo y asociadas				
45. Ingresos por ventas				
46. Ingresos por ventas				
47. Otros ingresos financieros				
48. Activos corrientes transmitidos para venta				
49. Otros ingresos				
50. Pagos por inversiones (C)				
51. Ingresos de grupo y asociadas				
52. Ingresos por ventas				
53. Ingresos por ventas				
54. Otros ingresos financieros				
55. Activos corrientes transmitidos para venta				
56. Otros ingresos				
57. Pagos por inversiones (C)				
58. Ingresos de grupo y asociadas				
59. Ingresos por ventas				
60. Ingresos por ventas				
61. Otros ingresos financieros				
62. Activos corrientes transmitidos para venta				
63. Otros ingresos				
64. Pagos por inversiones (C)				
65. Ingresos de grupo y asociadas				
66. Ingresos por ventas				
67. Ingresos por ventas				
68. Otros ingresos financieros				
69. Activos corrientes transmitidos para venta				
70. Otros ingresos				
71. Pagos por inversiones (C)				
72. Ingresos de grupo y asociadas				
73. Ingresos por ventas				
74. Ingresos por ventas				
75. Otros ingresos financieros				
76. Activos corrientes transmitidos para venta				
77. Otros ingresos				
78. Pagos por inversiones (C)				
79. Ingresos de grupo y asociadas				
80. Ingresos por ventas				
81. Ingresos por ventas				
82. Otros ingresos financieros				
83. Activos corrientes transmitidos para venta				
84. Otros ingresos				
85. Pagos por inversiones (C)				
86. Ingresos de grupo y asociadas				
87. Ingresos por ventas				
88. Ingresos por ventas				
89. Otros ingresos financieros				
90. Activos corrientes transmitidos para venta				
91. Otros ingresos				
92. Pagos por inversiones (C)				
93. Ingresos de grupo y asociadas				
94. Ingresos por ventas				
95. Ingresos por ventas				
96. Otros ingresos financieros				
97. Activos corrientes transmitidos para venta				
98. Otros ingresos				
99. Pagos por inversiones (C)				
100. Ingresos de grupo y asociadas				
101. Ingresos por ventas				
102. Ingresos por ventas				
103. Otros ingresos financieros				
104. Activos corrientes transmitidos para venta				
105. Otros ingresos				
106. Pagos por inversiones (C)				
107. Ingresos de grupo y asociadas				
108. Ingresos por ventas				
109. Ingresos por ventas				
110. Otros ingresos financieros				
111. Activos corrientes transmitidos para venta				
112. Otros ingresos				
113. Pagos por inversiones (C)				
114. Ingresos de grupo y asociadas				
115. Ingresos por ventas				
116. Ingresos por ventas				
117. Otros ingresos financieros				
118. Activos corrientes transmitidos para venta				
119. Otros ingresos				
120. Pagos por inversiones (C)				
121. Ingresos de grupo y asociadas				
122. Ingresos por ventas				
123. Ingresos por ventas				
124. Otros ingresos financieros				
125. Activos corrientes transmitidos para venta				
126. Otros ingresos				
127. Pagos por inversiones (C)				
128. Ingresos de grupo y asociadas				
129. Ingresos por ventas				
130. Ingresos por ventas				
131. Otros ingresos financieros				
132. Activos corrientes transmitidos para venta				
133. Otros ingresos				
134. Pagos por inversiones (C)				
135. Ingresos de grupo y asociadas				
136. Ingresos por ventas				
137. Ingresos por ventas				
138. Otros ingresos financieros				
139. Activos corrientes transmitidos para venta				
140. Otros ingresos				
141. Pagos por inversiones (C)				
142. Ingresos de grupo y asociadas				
143. Ingresos por ventas				
144. Ingresos por ventas				
145. Otros ingresos financieros				
146. Activos corrientes transmitidos para venta				
147. Otros ingresos				
148. Pagos por inversiones (C)				
149. Ingresos de grupo y asociadas				
150. Ingresos por ventas				
151. Ingresos por ventas				
152. Otros ingresos financieros				
153. Activos corrientes transmitidos para venta				
154. Otros ingresos				
155. Pagos por inversiones (C)				
156. Ingresos de grupo y asociadas				
157. Ingresos por ventas				
158. Ingresos por ventas				
159. Otros ingresos financieros				
160. Activos corrientes transmitidos para venta				
161. Otros ingresos				
162. Pagos por inversiones (C)				
163. Ingresos de grupo y asociadas				
164. Ingresos por ventas				
165. Ingresos por ventas				
166. Otros ingresos financieros				
167. Activos corrientes transmitidos para venta				
168. Otros ingresos				
169. Pagos por inversiones (C)				
170. Ingresos de grupo y asociadas				
171. Ingresos por ventas				
172. Ingresos por ventas				
173. Otros ingresos financieros				
174. Activos corrientes transmitidos para venta				
175. Otros ingresos				
176. Pagos por inversiones (C)				
177. Ingresos de grupo y asociadas				
178. Ingresos por ventas				
179. Ingresos por ventas				
180. Otros ingresos financieros				
181. Activos corrientes transmitidos para venta				
182. Otros ingresos				
183. Pagos por inversiones (C)				
184. Ingresos de grupo y asociadas				
185. Ingresos por ventas				
186. Ingresos por ventas				
187. Otros ingresos financieros				
188. Activos corrientes transmitidos para venta				
189. Otros ingresos				
190. Pagos por inversiones (C)				
191. Ingresos de grupo y asociadas				
192. Ingresos por ventas				
193. Ingresos por ventas				
194. Otros ingresos financieros				
195. Activos corrientes transmitidos para venta				
196. Otros ingresos				
197. Pagos por inversiones (C)				
198. Ingresos de grupo y asociadas				
199. Ingresos por ventas				
200. Ingresos por ventas				
201. Otros ingresos financieros				
202. Activos corrientes transmitidos para venta				
203. Otros ingresos				
204. Pagos por inversiones (C)				
205. Ingresos de grupo y asociadas				
206. Ingresos por ventas				
207. Ingresos por ventas				
208. Otros ingresos financieros				
209. Activos corrientes transmitidos para venta				
210. Otros ingresos				
211. Pagos por inversiones (C)				
212. Ingresos de grupo y asociadas				
213. Ingresos por ventas				
214. Ingresos por ventas				
215. Otros ingresos financieros				
216. Activos corrientes transmitidos para venta				
217. Otros ingresos				
218. Pagos por inversiones (C)				
219. Ingresos de grupo y asociadas				
220. Ingresos por ventas				
221. Ingresos por ventas				
222. Otros ingresos financieros				
223. Activos corrientes transmitidos para venta				
224. Otros ingresos				
225. Pagos por inversiones (C)				
226. Ingresos de grupo y asociadas				
227. Ingresos por ventas				
228. Ingresos por ventas				
229. Otros ingresos financieros				
230. Activos corrientes transmitidos para venta				
231. Otros ingresos				
232. Pagos por inversiones (C)				
233. Ingresos de grupo y asociadas				
234. Ingresos por ventas				
235. Ingresos por ventas				
236. Otros ingresos financieros				
237. Activos corrientes transmitidos para venta				
238. Otros ingresos				
239. Pagos por inversiones (C)				
240. Ingresos de grupo y asociadas				
241. Ingresos por ventas				
242. Ingresos por ventas				
243. Otros ingresos financieros				
244. Activos corrientes transmitidos para venta				
245. Otros ingresos				
246. Pagos por inversiones (C)				
247. Ingresos de grupo y asociadas				
248. Ingresos por ventas				
249. Ingresos por ventas				
250. Otros ingresos financieros				
251. Activos corrientes transmitidos para venta				
252. Otros ingresos				
253. Pagos por inversiones (C)				

Ejemplo
 La sociedad S&B, S.A. presenta a finales del ejercicio 2009 el balance de situación y la cuenta de pérdidas y ganancias que figura a continuación:

Balance años 2008 y 2009

ACTIVO	2008	2009
Activo no corriente	68.000	70.000
Inmovilizado material	50.000	60.000
Land Assets	100.000	90.000
Apoyos del Estado	-40.000	-30.000
Derivados de valor	-2.000	-
Inmovilizado financiero	10.000	10.000
Activo corriente	68.700	51.000
Efectivos	10.000	10.000
Cuentas por cobrar y otros créditos	50.000	20.000
Financios	20.000	20.000
Total Activo	137.200	121.000

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2008	2009
Patrimonio neto	125.200	106.200
Capital	80.000	60.000
Reservas	20.200	14.200
Resultado del ejercicio	25.000	32.000
Pasivos no corrientes	5.000	7.000
Cuentas a largo plazo	5.000	7.000
Pasivo corriente	6.000	17.800
Acreditados comerciales	5.000	17.800
Impuestos a pagar	8.000	2.000
Impagos a largo plazo	3.000	300
Total patrimonio neto y pasivo	137.200	121.000

Cuenta de pérdidas y ganancias año 2009

Ventas	100.000
Coste de mercancías vendidas	-50.000
Servicios auxiliares	-15.000
Gastos de personal	-10.000
Otros gastos de explotación	-5.000
Amortizaciones	-10.000
Devaluación de valor	-2.000
Resultado de explotación	8.000
Impuestos financieros	10.000
Gastos financieros	-5.000
Resultado financiero	5.000
Resultado antes de impuestos	13.000
Impuesto sobre beneficios	-10.000
RESULTADO DEL EJERCICIO	3.000

Información complementaria a tener en cuenta para la realización del estado de flujos de efectivo:

- 1) Se paga una deuda bancaria que figura en el balance al precio de descuento por un importe de 2.000
- 2) Se compra un nuevo inmovilizado a final del ejercicio por 10.000 quedando el resto pendiente de pago a largo plazo.
- 3) Se hace una ampliación de capital de 10.000 de la que se ha desembolsado el 50%.
- 4) En el saldo inicial de la partida Deudores comerciales y otros créditos a cobrar, figura un derecho de cobro sobre el cliente por importe de 20.000 y un derecho de cobro por intereses de 1.000.





HACIA UNA NUEVA CONCIENCIA

La energía ha sido la responsable de nuestro nivel de progreso como especie y la energía debe llevarnos al siguiente paso. Endesa, como una de las compañías energéticas líderes en el mundo, tiene una gran responsabilidad en este reto: reinventar nuestra manera de estar y vivir en el planeta. Por eso, en nombre de todos los que formamos Endesa, asumimos este compromiso con los hijos de nuestros hijos. No va a ser fácil pero ¿acaso hay algo más apasionante que volver a imaginarlo todo?



Ecoaula Escuelas de negocios

Iniciativa del IESE para reclutar a los universitarios más brillantes

Se les detectará en los últimos años de su carrera y se les ofrecerá la posibilidad de cursar su prestigioso MBA a tiempo completo. Además, tendrán dos años de prácticas profesionales en multinacionales con las que la institución académica navarra ya ha cerrado un acuerdo.

M.A.I.

Se llama *Young Talent Program* (YTP) y hoy mismo se presenta en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Navarra. Se trata de una iniciativa cuyo objetivo es ayudar y potenciar la trayectoria profesional de jóvenes talentos universitarios de todo el mundo. Pero, ¿cómo conseguir una meta tan ambiciosa? Muy fácil y, al mismo tiempo, muy complicado: identificando estudiantes con gran potencial y un currículo sin mácula para, al término de su carrera universitaria, ofrecerles una preadmisión al MBA full-time del IESE (la escuela de negocios de la Universidad de Navarra), además de ayudarles a encontrar trabajo en multinacionales líderes como BBVA, BP, Cisco Systems, EADS CASA, Endesa, Grupo Santander, L'Oréal, Johnson and Johnson, Mango, McKinsey & Co., Merck Sharp & Dohme, Microsoft, Grupo Celsa, Nestlé y The Boston Consulting Group, empresas con las que ya se ha firmado un acuerdo para que estos brillantes alumnos puedan formarse en el ámbito profesional.

Alumnos de últimos cursos

El Young Talent Program está dirigido a estudiantes universitarios que se encuentren en los últimos años de sus carreras y que destaquen por la excelencia académica y personal. En el programa participan universidades de todo el mundo, como Cambridge University, Oxford University, Princeton Uni-



Los universitarios con mejor expediente tienen una nueva vía de salida. GETTY

versity, Trinity College Dublin, Universidad Complutense de Madrid, Universidad de Barcelona, Universidad de Navarra, University of Amsterdam, Universidad Politécnica de Barcelona, etc.

Durante el último o penúltimo curso de sus estudios universitarios, los alumnos podrán presentar una solicitud para participar en él. Si cumplen con los requisitos exigidos, se les ofrecerá una preadmisión al programa MBA full-time del IESE y entrarán en el proceso de contratación de las empresas con las que el IESE, de la Universidad de Navarra, colabora en este proyecto.

Dos años de formación

Una vez admitidos y finalizados los estudios universitarios de cada estudiante seleccionado los participantes cursarán un seminario en el IESE titulado *Next Steps Workshop*. Después, pasarán los siguientes dos años de su carrera profesional formándose y enriqueciéndose en una de las firmas con las que el IESE coopera en esta iniciativa.

Cuando este período haya finalizado satisfactoriamente, los participantes cursarán el MBA de la prestigiosa escuela de negocios navarra, uno de los mejores valorados en los rankings internacionales. Y al acabar el máster, regresará a la empresa para proseguir con su carrera profesional, pero ayudado de los conocimientos en management y otras habilidades directivas que aprenderá en el MBA.

Formación directiva en empresas familiares

CH.M.

MADRID. Fernando Casado, director general del Instituto de la Empresa Familiar, inauguró la EFMD Entrepreneurship Conference 2009 que reunió a casi un centenar de investigadores y profesores de 54 escuelas de negocios europeas en la sede barcelonesa de EAE. Bajo el título *The Role of Entrepreneurship Training for Tomorrow's Society* los directivos analizaron el papel de la educación directiva para formar emprendedores y directivos de empresas familiares. Casado subrayó la importancia de estas compañías en las economías de todo el mundo: "En Estados Unidos, el 95 por ciento de las empresas son familiares, en Italia, el 93, y en España el 75". Casado también destacó las claves de las empresas familiares: "Su capacidad para crear empleo, convertirse en el motor del desarrollo económico regional, estimulan la capacidad emprendedora, transmiten valores familiares ligados a una base regional o local y en ellas la gestión de su responsabilidad social corporativa es muy fuerte".

Tras la apertura, el turno fue para Joaquín Uriach, secretario general de Corporación Uriach, una de las principales empresas familiares de nuestro país con una facturación de 150 millones de euros. Fundada en 1836, opera en el sector farmacéutico en el que emplea a 820 personas y es conocida por productos como Aerored, Biodramina, Filvit o Utabon. Uriach reveló las cuatro normas básicas que rigen la relación de los hermanos en la empresa: "Colaboración, tu éxito es nuestro éxito, tu fallo es nuestro fallo; Coordinación, respecto los territorios; Compromiso y Comunicación, uno para todos y todos para uno".

INFORME DE LA UNIVERSITY OF CHICAGO BOOTH SCHOOL OF BUSINESS

Hombres y mujeres sacan distinta rentabilidad a un MBA

L.I.M.

MADRID. Ayer se presentó en la sede de la Fundación Rafael del Pino un interesante trabajo de investigación de Marianne Bertrand, profesora de Economía en la University of Chicago Booth School of Business y dos colegas de la Universidad de Harvard, acerca de por qué a las mujeres con un MBA no les ha ido tan bien como a los hombres en el mercado laboral. El informe identifica tres razones que explican la enorme y creciente desigualdad salarial entre ambos sexos en los años posteriores a la realización del MBA: diferencias en la

formación antes de tener el MBA; diferencias en cuanto al número de interrupciones profesionales; y diferencias en horas semanales. Los investigadores estudiaron las carreras de graduados de MBA que obtuvieron el título entre 1990 y 2006 en una importante escuela de negocios americana, la University of Chicago Booth School of Business, y cómo difiere la trayectoria profesional dependiendo del sexo de la persona.

En cuanto a ingresos, al principio de sus carreras, mujeres y hombres con un MBA ganan prácticamente lo mismo. Pero la brecha se



GETTY

va abriendo con el tiempo, ya que los hombres adquieren una ventaja de ingresos anuales de 30 puntos cinco años después de terminar el MBA y casi 60, entre los diez y los 16 años siguientes.

Además, el trabajo también constata que las mujeres interrumpen más veces su carrera y trabajan menos horas. Unos diez años después de terminar el MBA, la experiencia laboral real de los hombres y las mujeres difiere aproximadamente en seis meses; las mujeres trabajan 52 horas a la semana y los hombres, 58, en buena medida debido a la presencia de hijos.

Ecoaula Formación y empleo

Iniciativa para formar a médicos especialistas

El grupo hospitalario HM que encabeza el doctor Juan Abarca se convierte en el primero totalmente privado que el Ministerio de Sanidad y Consumo acredita para dar formación a los MIR

CH.M.

Esta nueva acreditación MIR de todos los centros del Grupo HM se une a su condición de hospitales universitarios, recientemente adquirida. "La acreditación docente del Grupo HM para la formación de médicos especialistas (MIR) por parte del Ministerio de Sanidad y Consumo supone un reconocimiento del trabajo realizado tanto por los órganos directivos del Grupo como por todos y cada uno de sus profesionales", explica el doctor Jesús Peláez, director de Docencia e I+D+i del Grupo HM y vicedecano de Hospitales de la Facultad de Medicina de la Universidad CEU-San Pablo. "La integración de la actividad asistencial con la docente e investigadora como vía para alcanzar la excelencia sanitaria es ya una realidad en el Grupo HM, y esta acreditación es uno de sus resultados", añade.

Son muy pocos los hospitales privados de España que poseen la acreditación MIR, pero "ninguno de ellos ha alcanzado, además, la condición de universitario, lo que traduce la perfecta integración entre los diferentes dispositivos asistenciales del Grupo HM", destaca el doctor Peláez.

Las primeras especialidades

Este año, tras la acreditación obtenida, se han solicitado especialistas de primer año (RI) en las especialidades de Medicina Interna, Cirugía General y del Aparato Digestivo, Obstetricia y Ginecología, Pediatría, Oncología, Oncología Radioterápica y Cirugía Oral y Maxilofacial, a los que se irán uniendo en posteriores cursos el resto de especialidades.



HM colabora con la facultad de Medicina de la Universidad CEU-San Pablo. ee

La colaboración con la facultad de Medicina de la Universidad CEU-San Pablo ha servido para formar licenciados en Medicina, Odontología y Psicología, y diplomados en Enfermería y Fisioterapia, todos en el marco europeo de la educación superior de las Ciencias de la Salud. "La oportunidad de transmitir un conocimiento científico a los alumnos hace que los profesionales se esfuercen más, tan-

to en su labor asistencial, como en la científica, con un resultado inmediato para el paciente, el cual se beneficia de unos protocolos diagnósticos y terapéuticos actualizados y discutidos en sesiones clínicas y comités multidisciplinarios, haciendo partícipe al propio paciente, que ve incrementado los conocimientos acerca de su enfermedad", concluye el director de Docencia e I+D+i del Grupo HM.



Francesc Font y Daniel Cuatrecasas, fundadores de Gimage TV. DAVID FARRÁN

Del aula a la televisión para llegar al cliente

Tres estudiantes de la UAB fundan Gimage TV, una plataforma creativa de comunicación y publicidad instalada en el punto de venta.

DAVID MARTÍNEZ

La Universidad es un centro para tener acceso al conocimiento y, luego, perfeccionarlo para el mundo laboral. Un buen ejemplo de esta premisa son las iniciativas de estudiantes de último curso que una vez terminados sus estudios deciden plasmarlas como un proyecto empresarial.

Es el caso de Gimage TV. Una empresa fundada por tres estudiantes de Administración y Dirección de Empresas en la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB), quienes detectaron que Internet y una pantalla de televisión pueden unirse como un canal para información y promocionar productos.

Francesc Font, Daniel Cuatrecasas y David Millà son los creadores de la plataforma Gimage TV, que dispone de 800 pantallas por toda España de clientes que necesitan anunciarse a través de un soporte que esté directamente en el punto de venta. Farmacias, centros hospitalarios, centros comerciales,

empresas de servicios y centros universitarios son algunos de los lugares donde están presentes las pantallas de Gimage TV como canal de información.

En la actualidad Gimage cuenta con clientes como tres canales en las farmacias de la red canalFarma, tv, checkfarma y canalFede y gestionan el canal informativo de Asisa, Cealco y Nestlé. También se han ocupado de organizar todas las pantallas de comunicación exterior en el Centro Comercial Plaza Norte de Madrid y lo harán en el Gran Vía 2 de Barcelona. "Todos los contenidos los gestionamos nosotros a través de una plataforma Internet y este año vamos a instalar pantallas informativas en la Universidad de Las Palmas", asegura a *elEconomista* Francesc Font. Gimage, fundada hace tres años en Sabadell para desarrollar canales de televisión para el sector de la salud, busca ampliar su cartera de clientes, para lo que ha adaptado su *software* para hospitales, universidades, ayuntamientos y centros comerciales.

PRÉSTAMOS UNICAJA

2700.000.000

COMPROMISO

Más que una cifra,
una respuesta.

En Unicaja ponemos a disposición de nuestros clientes dos mil setecientos millones de euros en préstamos preacordados.

Un importante apoyo a la tranquilidad de más de doscientas cincuenta mil familias, que refleja el grado de confianza que depositamos en nuestros clientes. Hoy más que nunca, nuestro compromiso se mantiene vivo.

Unicaja contigo, como siempre.

Financiamos los préstamos de Unicaja y el crédito en el momento preacordado con el Cliente. Únicamente para personas físicas.

Informarse en cualquier oficina de Unicaja

www.unicaja.es | 902 246 246 | 902 076 217

Ecoaula Formación y empleo



GETTY

Cómo salir de dudas sobre las becas de idiomas del Ministerio

La Asociación Española de Promotores de Cursos en el Extranjero facilita un teléfono de información y una nueva web donde aclarar todos los aspectos relativos a las 30.000 becas para estudiar idiomas que convoca la ministra de Educación, Mercedes Cabrera.

E.A.R.

Casi 30.000 jóvenes de entre 16 y 30 años podrán disfrutar de una beca del Ministerio de Educación, Política Social y Deporte para estudiar idiomas en el extranjero durante este año. Un total de 25.000 están dirigidas a estudiantes de bachillerato y universidad y tienen una dotación de 1.700 euros que les permitirá perfeccionar su nivel de inglés, asistiendo a un curso en Australia, Reino Unido, Irlanda, Estados Unidos,

Malta, Nueva Zelanda o Canadá. Las restantes ayudas del MEPSYD se dirigen a maestros o a alumnos de bachillerato, F.P., enseñanzas deportivas y enseñanzas de idiomas. La duración de los cursos oscila entre las 3 y las 6 semanas.

Así, los maestros recién titulados y los estudiantes del último curso de magisterio podrán optar a una beca de 2.100 euros, para estudios también de lengua inglesa. Para los alumnos universitarios y de F.P. de Grado Superior, las becas son de 1.700 euros, para

la realización de un curso de lengua francesa o alemana.

Los alumnos de F.P. de Artes Plásticas y Diseño y de Enseñanzas Deportivas, podrán acceder a un total de 100 ayudas para estudiar alemán o francés. Finalmente, también hay 450 ayudas para un curso de francés para alumnos de Bachillerato, Enseñanzas Profesionales de Música y Danza, Grado Medio de F.P., Grado Medio de Artes Plásticas y Diseño, Grado Medio de Enseñanzas Deportivas y Enseñanza de Idiomas. La presentación de

solicitudes, en todos los casos, finaliza el 30 de marzo de 2009.

Para facilitar las cosas, la Asociación Española de Promotores de Cursos en el Extranjero (ASEPROCE), facilitará información y asesoramiento a los interesados en el teléfono 902 101 871 y a través de www.becasmec.org, donde podrán encontrar los datos, aclaraciones y referencias que pueden precisar a lo largo de todos los procesos necesarios para la gestión y tramitación de estas ayudas ministeriales.

Fitur, un filón de empleo para los titulados en Turismo

M.A.I.

MADRID. La web de empleo especializada en el sector turístico, *Turijobs.com*, ha elaborado un informe con los datos del último *workshop* de empleo celebrado en Fitur 2009 con la colaboración de Anestur. Tras la recogida de 86 encuestas de calidad de los candidatos participantes y 15 de las empresas entrevistadas, la valoración del encuentro, tanto de las compañías como de los aspirantes y la organización, no puede ser más positiva. Junto al éxito del formato, basado en una agenda de citas personales, *Turijobs.com* refleja unos resultados que se concretan en el acuerdo de contratos laborales durante esa jornada.

130 candidatos

La sexta edición de la Feria de Empleo, celebrada en el marco de Fitur 2009, contó con la participación de 130 candidatos, seleccionados entre los 630 preinscritos, y con 17 empresas que realizaron un total de 780 entrevistas, aproximadamente 6 por candidato.

A pesar de la incidencia de la coyuntura económica en la presencia de candidatos y empresas en esta edición del *workshop*, los entrevistadores destacaron el alto nivel formativo que han podido acreditar los aspirantes que han pasado por este evento en busca de un primer empleo o de otro que mejorara el que ya tenían: en un 44 por ciento de los casos contaban con estudios universitarios, un 12 por ciento con Ciclos Superiores y un 14 por ciento con un máster. También mostraron la posibilidad de contratar a alguno de ellos. Los candidatos, por su parte, reflejaron confianza en lograr un puesto de empleo, renovarlo o mejorarlo gracias a las entrevistas mantenidas.

■ FEDERACIÓN NACIONAL DE COMUNIDADES DE REGANTES

Piden agrónomos para cambiar el 'chip' de los agricultores

L.I.M.

MADRID. El presidente de la Federación Nacional de Comunidades de Regantes (FENACORE), Andrés del Campo, ha solicitado al Ministerio de Medio Ambiente su apoyo para la contratación subvencionada de técnicos agrónomos que asesoren a las comunidades de regantes con el fin de sacar "el máximo partido" de los nuevos sistemas de riego, ahorrando agua y energía en el desarrollo de su actividad. Del Campo aboga por seguir la iniciativa de algunos gobiernos regionales como la Junta de Andalucía que desde 2001 cola-

bora con las comunidades de regantes locales ya modernizadas, subvencionando el 80 por ciento del salario de estos técnicos durante su primer año de contrato.

Recién licenciados

La incorporación de estos técnicos a las comunidades de regantes -en su mayoría recién terminados los estudios de Ingeniería Agronómica- supondrá una ayuda y "cambio de chip" para los agricultores más veteranos, ayudándoles a dejar de lado los procedimientos manuales con los que, hasta la fecha, gestionaban sus parcelas, y entrar en el



El objetivo es sacar el máximo provecho de los nuevos sistemas de riego. eE

uso de las nuevas tecnologías adaptadas a su actividad productiva. Además, esta fórmula atraerá a los jóvenes a las actividades del campo, proporcionando "aires nuevos" a las zonas rurales, lo que asegurará el relevo generacional en el sector agrario y la continuidad de trabajos que, de otro modo, podrían desaparecer.

Esta iniciativa fomentará también la inserción laboral, proporcionando la posibilidad de trabajar "in situ" en el campo y contribuir con su actividad a mejorar la eficiencia de los regadíos españoles.

OFERTAS DE TRABAJO

<p>E-2K2</p> <p>* Puestos ofertados: E-2k2, empresa creada e 2001 cuya principal línea de negocio son los servicios profesionales de consultoría en tecnologías de la información para grandes clientes, necesita un programador J2EE para trabajar en Santiago de Compostela. Ofrecen contrato indefinido, estabilidad laboral, proyectos de larga duración y beneficios sociales.</p> <p>* Titulaciones y habilidades: los interesados deben contar con titulación universitaria y experiencia en J2EE.</p> <p>* Contacto: conoce los detalles de la oferta en la página web www.e-2k2.es.</p>	<p>COPISA</p> <p>* Puestos ofertados: Copisa, empresa constructora especializada en la obra civil y en la edificación, necesita incorporar a sus oficinas de Madrid dos becarios en arquitectura técnica para su departamento de producción.</p> <p>* Titulaciones y habilidades: los interesados deben estar cursando la Ingeniería Técnica de Arquitectura, es obligatorio que hayan superado un 50 por ciento de los créditos de la carrera, que sea una persona responsable, metódica y meticulosa y con capacidad para trabajar en equipo.</p> <p>* Contacto: Entra en www.copisa.com.</p>	<p>DOPP CONSULTORES</p> <p>* Puestos ofertados: Dopp Consultores, empresa consultora especializada en la gestión integral de recursos humanos, busca un responsable de compras para una de sus empresas cliente. En esta ocasión se trata de una importante empresa de carácter internacional, en concreto para la división industrial dedicada a la realización de montajes industriales. El seleccionado estará en dependencia del subdirector general técnico y será el máximo responsable de todo lo concerniente a la gestión de las compras de la división.</p> <p>* Titulaciones y habilidades: Los interesa-</p>	<p>dos en esta oferta deben ser ingenieros superiores en Ingeniería Industrial o cualquier otra carrera de la rama técnica (no se descartan otros perfiles avalados por una trayectoria directiva acorde), con una experiencia de tres a cinco años en el desempeño de posiciones directivas de compras, idealmente dentro del sector industrial. Se valorará especialmente la procedencia de compañías de envergadura, bien procedimentadas en políticas de compras y con problemática de la dispersión geográfica.</p> <p>* Contacto: puedes encontrar más información en la web www.dopp.es.</p>	<p>FRATERNIDAD</p> <p>* Puestos ofertados: La Sociedad de Prevención de Fraternidad Muprespa, entidad de ámbito nacional líder en el sector de la prevención, necesita un Diplomado Universitario en Enfermería para trabajar en las oficinas de la empresa tiene en Madrid.</p> <p>* Titulaciones y habilidades: los interesados en esta oferta de empleo deben contar con el título de DUE y estar en posesión del título de Enfermería de Empresa. No se requiere contar con experiencia previa.</p> <p>* Contacto: para conocer todos los detalles, infórmate en www.fraternidad.com.</p>	<p>TALENTIAM</p> <p>* Puestos ofertados: Talentiam, empresa especializada en recursos humanos y expertos en retail, necesita incorporar en una de sus empresas cliente un director de tienda. La entidad en cuestión está dedicada a la venta de productos relacionados con el deporte.</p> <p>* Titulaciones y habilidades: aquellos candidatos que estén interesados, deben ser titulados universitarios con una experiencia previa de, al menos, tres años en puestos de responsabilidad dentro del sector retail y gestionando cuentas de explotación</p> <p>* Contacto: puedes entrar en la web www.talentiam.com.</p>
--	---	---	---	--	--

<p>CORP. DERM.</p> <p>* Puestos ofertados: Corporación Dermoesztética, empresa que se fundó en 1979 y que está basada en la idea de ofrecer todas las especialidades que integran el sector de la medicina estética, busca una jefa comercial para la provincia de Málaga. Entre otras funciones, se encargará de supervisar, controlar y potenciar los objetivos marcados en el plan comercial de la compañía para su zona; y organizar, motivar, formar y seleccionar a los equipos de venta.</p> <p>* Titulaciones y habilidades: los interesados deben ser titulados de grado medio o superior, y con una experiencia de, al menos, tres años desempeñando la labor de dirección comercial.</p> <p>* Contacto: conoce los detalles de la oferta en www.corporaciondermoestetica.com.</p>	<p>CLEAR CHANNEL</p> <p>* Puestos ofertados: Clear Channel España, empresa multinacional dedicada a satisfacer las necesidades publicitarias de sus clientes con el alquiler de espacios publicitarios, necesita dos ejecutivos de ventas junio para soportes digitales en la provincia de Madrid. Entre otras cosas, se encargará de vender soportes digitales de publicidad exterior, tanto para clientes ya conocidos, como para nuevos clientes.</p> <p>* Titulaciones y habilidades: los interesados en esta oferta deben ser licenciados con una experiencia comercial mínima de dos años, preferiblemente en Internet y otros contenidos audiovisuales y con un gran dominio del inglés.</p> <p>* Contacto: los que quieran conocer más detalles, pueden entrar en www.clearchannel.es.</p>	 <p>GETTY</p>	<p>ISOTOOLS</p> <p>* Puestos ofertados: ISOTools, Servicios Informáticos Profesionales para la Sociedad Civil es una empresa sevillana dedicada al desarrollo de proyectos y soluciones en el área de las nuevas tecnologías y los sistemas de gestión. En estos momentos, tienen tres plazas vacantes para cubrir el puesto de consultor senior en sistemas de gestión con ISO-Tools. Entre otras funciones, los seleccionados se responsabilizarán de la gestión integral de los proyectos asignados en el área de sistemas de gestión, como por ejemplo la calidad, el medio ambiente, los riesgos laborales, la seguridad de la información o la gestión de la innovación. La empresa ofrece una jornada laboral completa, un sueldo que está comprendido entre los 24.000 y los 36.000 euros al año y unos incentivos que serán consecuen-</p> <p>tes en función de los objetivos que se cumplan durante la ejecución de proyectos.</p> <p>* Titulaciones y habilidades: por el perfil del puesto, la empresa busca diplomados que tengan conocimientos y experiencia demostrable en el ámbito de los sistemas de gestión ISO, EFQM y planificación estratégica, un conocimiento alto del sector de los sistemas de gestión: consultorías y entidades de certificación, buen manejo de herramientas informáticas y carnet de conducir y vehículo propio.</p> <p>* Contacto: si cumples con los requisitos de la oferta de empleo y quieres conocer más detalles, puedes entrar en la web de la empresa: www.isotools.org</p>
--	---	--	---

<p>PROGRAMA BANCAJA JÓVENES EMPRENDEDORES</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="135 1780 311 2004"> <p>CÁTEDRA BANCAJA JÓVENES EMPRENDEDORES</p> <p>• Asesoramiento personalizado • Cursos • Conferencias • Charlas • Seminarios</p> <p>• Gestión del crecimiento del emprendimiento desde su nacimiento • Atención de la administración central y autonómica</p> </td> <td data-bbox="311 1780 486 2004"> <p>PROGRAMA FORMACIÓN JÓVENES EMPRENDEDORES</p> <p>• 1º y 2º cursos de grado de ingeniería de informática y telecomunicaciones • Cursos de formación profesional • Cursos de idiomas • Cursos de formación profesional de grado superior de informática</p> </td> <td data-bbox="486 1780 662 2004"> <p>SOLUCIÓN FINANCIERA JÓVENES EMPRENDEDORES</p> <p>• 1º y 2º cursos de grado de ingeniería de informática y telecomunicaciones • Conferencias de expertos • Seminarios • Talleres de trabajo</p> </td> <td data-bbox="662 1780 837 2004"> <p>PREMIOS BANCAJA JÓVENES EMPRENDEDORES</p> <p>• Concurso de Premios • 100.000 euros de premios • 100.000 euros de premios</p> </td> </tr> </table> <p>Bancaja el compromiso social</p>	<p>CÁTEDRA BANCAJA JÓVENES EMPRENDEDORES</p> <p>• Asesoramiento personalizado • Cursos • Conferencias • Charlas • Seminarios</p> <p>• Gestión del crecimiento del emprendimiento desde su nacimiento • Atención de la administración central y autonómica</p>	<p>PROGRAMA FORMACIÓN JÓVENES EMPRENDEDORES</p> <p>• 1º y 2º cursos de grado de ingeniería de informática y telecomunicaciones • Cursos de formación profesional • Cursos de idiomas • Cursos de formación profesional de grado superior de informática</p>	<p>SOLUCIÓN FINANCIERA JÓVENES EMPRENDEDORES</p> <p>• 1º y 2º cursos de grado de ingeniería de informática y telecomunicaciones • Conferencias de expertos • Seminarios • Talleres de trabajo</p>	<p>PREMIOS BANCAJA JÓVENES EMPRENDEDORES</p> <p>• Concurso de Premios • 100.000 euros de premios • 100.000 euros de premios</p>	 <p>Para que tus ideas no se queden en el papel</p>
<p>CÁTEDRA BANCAJA JÓVENES EMPRENDEDORES</p> <p>• Asesoramiento personalizado • Cursos • Conferencias • Charlas • Seminarios</p> <p>• Gestión del crecimiento del emprendimiento desde su nacimiento • Atención de la administración central y autonómica</p>	<p>PROGRAMA FORMACIÓN JÓVENES EMPRENDEDORES</p> <p>• 1º y 2º cursos de grado de ingeniería de informática y telecomunicaciones • Cursos de formación profesional • Cursos de idiomas • Cursos de formación profesional de grado superior de informática</p>	<p>SOLUCIÓN FINANCIERA JÓVENES EMPRENDEDORES</p> <p>• 1º y 2º cursos de grado de ingeniería de informática y telecomunicaciones • Conferencias de expertos • Seminarios • Talleres de trabajo</p>	<p>PREMIOS BANCAJA JÓVENES EMPRENDEDORES</p> <p>• Concurso de Premios • 100.000 euros de premios • 100.000 euros de premios</p>		

Ecoaula Ecocampus

LAS PRÓXIMAS CITAS

BECAS

Becas capacitas

Fundación Universia

Las Becas Capacitas van dirigidas a accionistas y/o familiares de accionistas del Banco Santander. Esta convocatoria nace de la voluntad de fomentar la integración sociolaboral de las personas con discapacidad, contribuyendo a hacer efectivo el principio de igualdad. Mediante la concesión de ayudas a estudiantes con discapacidad se persigue que puedan acceder con normalidad en su proceso de formación académica universitaria hasta la finalización de estudios. Más detalles en www.fundacionuniversia.net

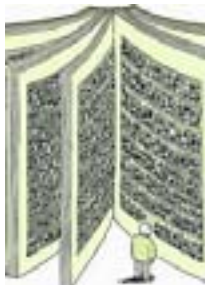
Eurobecas 2009

Caja Madrid

Ayer tuvo lugar en La Casa Encendida de Madrid la entrega de las 218 Eurobecas Caja Madrid 2009. Estas ayudas están destinadas a estudiantes y titulados de Formación Profesional que realizarán prácticas laborales en empresas de Reino Unido, Irlanda y Alemania. Eurobecas Caja Madrid es el programa de apoyo a FP de mayor envergadura de los otorgados en España por una entidad privada.



PREMIOS



Premios CFA

Emprendedores y Ensayo

El próximo lunes 9 de marzo se entregarán los premios al mejor equipo analista de bolsa. CFA pretende que los 55 estudiantes que participan en el concurso realicen un informe de una empresa que cotiza en bolsa de forma profesional, igual que cualquier analista. Los galardones se entregarán en la Bolsa de Madrid en sesión abierta para los estudiantes universitarios interesados en el proyecto.

Joven y Brillante

Diageo

Diageo, en colaboración con la organización del Premio, otorgará el Premio Diageo Joven y Brillante de Periodismo Económico 2009, que contará con un accésit al mejor trabajo de Responsabilidad Social Empresarial, valorado en 3.000 euros, al mejor trabajo de Responsabilidad Social Empresarial. Esto se enmarca dentro de la estrategia de la compañía, centrada en potenciar acciones de concienciación sobre el abuso del alcohol. El plazo de candidaturas finaliza el 3 de abril.

TALLER

Trastorno Visual

Universidad Jaume I

El Servicio de Actividades Socioculturales de la Universitat Jaume I ha organizado del 23 de febrero hasta el 7 de mayo de 2009 Trastorno Visual, un taller de vídeo que se realizará en horario de tarde en el Centro de Educación y Nuevas Tecnologías de la Universitat Jaume I. El taller está dirigido a todos aquellos que quieran expresarse mediante el vídeo. El objetivo del taller es encontrar una forma adecuada de expresar una idea con unas herramientas básicas y sencillas. A lo largo de las 82 horas que dura el taller, cada alumno deberá realizar un cortometraje sencillo de unos tres minutos de duración. Para realizar los cortometrajes los alumnos disponen de herramientas básicas de trabajo: tres cámaras de miniDV, trípodes, cintas y 11 Imac con el programa de edición final Cut Express. Finalmente, se editará un DVD colectivo con todos los cortometrajes.



Baltasar Lobo, al sol de Córdoba

Fundación Unicaja

La Fundación Unicaja ha organizado en Córdoba una gran exposición al aire libre en pleno corazón de la ciudad de obras monumentales de gran formato del escultor zamorano, de renombre internacional y coetáneo de Picasso, Baltasar Lobo. Esta exposición, bajo el título "Baltasar Lobo. Al sol de Córdoba", que podrá ser visitada desde hoy y hasta el próximo 15 de Abril, recoge una selección de 16 obras de bronce de la colección de esculturas monumentales del artista que evocan todas ellas motivos femeninos, instaladas al aire libre en el corazón de la ciudad, en el Paseo de Córdoba de la capital cordobesa, donde podrá ser visitadas por los ciudadanos durante más de un mes.



ESCULTURA

Proyectos

Universidad de Murcia

La Universidad de Murcia ha conseguido el 53,7 por ciento de éxito en la convocatoria nacional de proyectos de investigación no orientada, al haber conseguido financiación para 58 de los 108 presentados. La financiación concedida por el Ministerio de Ciencia, promotor de la convocatoria, supera los seis millones de euros, lo que supone un gran incremento respecto a 2008.

MUSEOS

¡Triste Herencia!

Bancaja

El presidente de Bancaja, José Luis Olivas, y el director del Museo del Prado, Miguel Zugaza, han firmado un convenio de colaboración por el que la Entidad cederá temporalmente al museo la obra "¡Triste Herencia!", que formará parte de la exposición "Joaquín Sorolla (1863-1923)", y que podrá verse el próximo verano. Será una de las más de cien pinturas que conformarán la exposición.

CULTURA

Arquitectura alemana CEU

Desde el 4 de marzo al 4 de abril, la Escuela Politécnica Superior de la Universidad CEU San Pablo acoge la Exposición 'Reflexe der Moderne. Pensamiento y posiciones de la arquitectura contemporánea en Alemania'. Esta iniciativa permitirá conocer los proyectos y obras de diversos arquitectos alemanes, así como tomar contacto con los nuevos planteamientos de la arquitectura alemana a través de las conferencias de Hendrik Neumann, Benjamin Grill y Benedikt Schulz.

Miradas

Universidad de Zaragoza

La Universidad de Zaragoza y la Biblioteca Nacional han inaugurado la exposición "Miradas sobre la Guerra de la Independencia" que podrá visitarse hasta el 10 de mayo en el Edificio Paraninfo. Se trata de una exposición que refleja la España de la contienda a través de la mirada de diferentes artistas en 151 grabados de la época. 133 de las obras proceden de la Biblioteca Nacional, 13 de Caligrafía Nacional y 5 del Museo de Historia de Madrid.



ILUSTRACIONES: GETTY/e

Muchas de las cosas importantes de la vida están en caixanova

En Caixanova conocemos como nadie el valor de una idea. Por eso estamos cerca de los emprendedores y empresarios para hacer realidad sus proyectos.



caixanova
A caixa de todos e cada un