



Uno de los empleados del banco Lehman Brothers abandona su puesto tras declararse la bancarrota en septiembre de 2008.

REUBICACIÓN Reciclarse a través de más formación y aprovechar al máximo las redes de contactos son dos de las claves para encontrar pronto un nuevo empleo.

Cómo recolocarse y no morir en el intento

Leticia A. Cisneros, Madrid

La imagen que ilustra esta página muestra a uno de los trabajadores de Lehman Brothers con sus pertenencias tras declarar la compañía la bancarrota en septiembre de 2008. Los directivos recogían sus mesas y se enfrentaban a una dura labor, la de encontrar pronto un nuevo trabajo. Desde entonces, han sido muchas las compañías en todo el mundo, y España no es una excepción, que han seguido la estela del banco estadounidense y muchos los directivos que se han visto en la tesitura de preguntarse: Y ahora, ¿qué?

Hay que tener en cuenta que en tan sólo un año –de junio de 2008 a junio de 2009– casi se quintuplicó el número de ERE autorizados en España y se multiplicó por diez la cantidad de trabajadores afectados por estas regulaciones de empleo, según un informe de la consultora Creade. Ante este panorama, los profesionales en paro han visto claro que la formación es un paso imprescindible para recorrer el camino hacia un nuevo empleo. En concreto, sólo en el primer semestre de 2009 la consultora atendió en programas de recolocación al mismo número de candidatos que en todo 2008 (más de 5.200). Se-

gún Olga Alonso, directora de Formación Ejecutiva de ESCP Europe, las claves para recolocarse con rapidez pasan por “una actitud positiva, saber aprovechar la red de contactos establecida con anterioridad y, sobre todo, una buena formación para saber reciclarse”. Por eso, desde la escuela han puesto en marcha un curso dirigido a aquellas empresas que estén inmersas en procesos de reorganización de sus plantillas. “El objetivo es ayudar a las compañías a reubicar a su personal más cualificado, ofreciéndoles completar su indemnización con un programa que les permita reengancharse al mercado

laboral en el futuro con más garantías”, explica Alonso.

El curso ayuda a los empresarios a través de tres herramientas. En primer lugar, la formación. En 180 horas “se pone al día a los directivos sobre las últimas técnicas de gestión”, indica. En segundo lugar, el *networking*, para ayudarles a hacer una red de contactos bien estructurada y que sepan aprovecharla al máximo. Y finalmente, el *coaching*. Por medio de cuatro sesiones individuales se les enseña “cuáles son sus puntos fuertes y cómo explotarlos”.

Estudiar cada sector

Una de los aspectos fundamentales para encontrar un nuevo empleo radica en saber analizar el sector de trabajo. “Si es un ámbito muy complicado o que atraviesa un momento difícil, el profesional ha de entender que quizás es mejor no insistir. Con una pequeña formación para reciclarse, es posible que le vaya mejor en otro sector que, de entrada, no había pensado”, precisa esta experta.

Las escuelas de negocios coinciden en una recomendación: hacer un MBA Executive siempre es una

La financiación, un escollo que requiere ayudas

■ Cuando un empresario vislumbra la cola del Inem en su futuro, sabe que la formación puede ser un arma muy poderosa para encontrar con rapidez un nuevo puesto. Sin embargo, a la hora de materializar este pensamiento puede encontrarse con un difícil escollo: la financiación. Por eso, muchas escuelas ofrecen condiciones especiales para pagar los cursos. Por ejemplo, desde ESCP Europe aseguran que estudian cada caso de manera individual, para proporcionar la solución que mejor se adapte a cada bolsillo. Centros como la Escuela de Negocios de Extremadura (Itae), la Universidad de Comillas y otros muchos tienen acuerdos con entidades financieras para ofrecer la posibilidad del pago fraccionado mensual. Siempre queda la posibilidad de que sea la empresa que prescinde del trabajador quien sufrague el curso. Desde ESCP Europe ya han dado ejemplo de que es posible.

buena opción. Por ejemplo, en la Escuela de Negocios de Extremadura (Itae) imparten uno de nueve meses de duración los viernes por la tarde y sábados por la mañana, lo cual permite seguir buscando empleo sin tener que renunciar a la formación, ya que ambas cosas son compatibles. Desde la escuela explican que el curso se concibe como un cubo de Rubik de seis caras (dirección general, decisiones financieras, decisiones de

A través del 'coaching' se enseña al profesional cuáles son sus puntos fuertes y cómo explotarlos

ventas, dirección de personas, decisiones de operaciones y decisiones de compras). El objetivo final es que el profesional acabe dominando las seis caras, no sólo la de su propio sector. Es más, fuentes de Itae aseguran que ya han tenido casos de participantes que han encontrado un nuevo trabajo mientras realizaban el curso, incluso de mayor nivel que el que desempeñaban.