

EMPLEO Con un mercado laboral estancado, trabajar fuera de España se presenta como una solución para crecer profesionalmente o evitar el desempleo. El extranjero ofrece oportunidades para autónomos y asalariados. **Por Beatriz Elías y Ángela Méndez**

Profesionales que hacen las américas

Si en España existen escasas oportunidades laborales, habrá que buscar un empleo más allá de las fronteras nacionales. Tanto por cuenta propia como ajena, iniciar una vida laboral en el extranjero está en la mente de muchos españoles. Desde abril de 2008 hasta el mismo mes de este año se ha incrementado en un 9,2% el número de mayores de edad que residen fuera, hasta llegar a ser 1.333.693, según el Censo Electoral de Españoles Residentes en el Extranjero (CERA). Así, el número de demandantes de empleo para trabajar fuera de nuestro país se ha duplicado en los dos últimos años, de acuerdo con los datos de movilidad internacional de Grupo Adecco.

Y el espíritu emprendedor también cruza las fronteras. Según se desprende de una reciente encuesta elaborada desde la Confederación de Jóvenes Empresarios, los jóvenes tienen intención de universalizar sus empresas y competir en el exterior. Más del 80% de los nuevos empresarios consideran la internacionalización tanto una necesidad como una oportunidad, ya que les permite ampliar el horizonte de su actividad, incrementar su volumen de negocio y diversificar riesgos.

Las razones de estas cifras son obvias: la situación del mercado laboral nacional, el aumento del desempleo y que otros países poseen ofertas más atractivas.

El Estudio Anual Catenon de Satisfacción Laboral y Calidad de Vida 2009 apunta en la misma dirección: el 82% de españoles se iría al extranjero si le surgiera un proyecto interesante. Además, se marcharían por más tiempo y por un menor nivel retributivo.

El mercado internacional ofrece distintas posibilidades, pero uno de los sectores más atractivos es el de las infraestructuras -y más cuando el Gobierno ha anunciado esta semana la paralización de 70 obras en curso-. "Muchos países están desarrollando grandes construcciones y no tienen profesionales locales de alto nivel, por lo que deben buscarlos fuera", explica Joan Daura, socio responsable de recursos humanos de PwC. Qatar, Abu Dhabi, Marruecos o México destacan como demandantes de perfiles en este campo.

Las renovables también ofrecen puestos de trabajo para los españoles. José Antonio Jiménez, socio y director de Norman Broadbent, expo-

Las infraestructuras y las renovables han generado puestos de trabajo fuera de España

Más del 80% de los emprendedores considera la oportunidad de la internacionalización

Una buena opción para comenzar en el extranjero es a través de la cooperación empresarial

ne que "por un lado, porque somos referente en este sector; y por otro, porque los cambios legislativos están haciendo que las compañías nacionales miren al extranjero". Fernando Pozas, director adjunto de selección de Dopp Consultores, señala Europa como el gran mercado de las energías verdes.

El mundo de la ingeniería

En general es el campo de las ingenierías el que está de suerte. "Existe un déficit mundial de ingenieros. Y los españoles, además, han dejado de estudiar esta especialidad porque prefieren cursar Empresariales", apunta Sylvain Boy, director de Catenon en Barcelona. Sus mayores posibilidades de empleo se encuentran en China, Alemania -debido a su particular escasez de titulados nacionales-, y Estados Unidos, de acuerdo con Javier Ganuza, director de relaciones exteriores de Tecnun Universidad de Navarra. Este experto destaca que "las empresas que buscan ingenieros en Telecomunicaciones son las que más acusan un desequilibrio entre sus necesidades y el escaso número de recién licenciados. Además, los ingenieros industriales especializados en organización industrial son los que tienen, por su mayor versatilidad, más opciones de empleo en el extranjero".

Esther Fernández, gerente del área de recursos humanos de KPMG España, añade los sectores energético, financiero y las nuevas tecnologías a los que ofrecen hoy más oportunidades fuera de España. Además del turismo, la hostelería y la investigación científica, que siempre han generado puestos de trabajo interna-



SIGUE EN PÁGINA 2



VIENE DE PÁGINA 1

cionales. El sector sanitario español ya es un clásico: ha exportado facultativos durante años a países como Italia, Reino Unido o Portugal. El bache que atraviesa el mercado laboral ha agudizado más esta tendencia: el Consejo General de Colegios Oficiales de Médicos ha emitido hasta mayo 450 certificados de idoneidad profesional para trabajar fuera de España y la previsión para final de año alcanza los 1.000. Jerónimo Fernández, vicesecretario del organismo, explica que "se ha duplicado el número de solicitudes y es preocupante, porque es un número alto de salidas. Los médicos se van de España".

Los facultativos nacionales son muy valorados fuera por su buen nivel formativo. Reino Unido, Portugal, Francia, Alemania, Irlanda, Italia y Suecia son los principales reclutadores de estos profesionales. Además, la retribución en estos destinos supera al salario que un médico puede percibir en España, lo que no facilita el retorno de estos perfiles.

Por cuenta propia

Emprender siempre es una buena idea y la tendencia general es optar primero por el propio país y después internacionalizar el negocio. Sin embargo Santiago Barbadillo, presidente de Barbadillo y Asociados, advierte de que esto no tiene por qué ser así: "Esperar puede ser un gran error. Hay muchos casos en los que si se retrasa la salida se pierden oportunidades. Puede que alguien se haya adelantado". Pero empezar desde cero en un mercado desconocido es complicado. David Alba, presidente de la Confederación Española de Jóvenes Empresarios (Ceaje), considera que "una buena opción es comenzar con algún tipo de cooperación empresarial, para una vez afianzada la relación y habiendo conocido el terreno en el que se trabaja, poder establecer allí una filial o empresa". Ignacio de la Vega, director del Centro de Gestión Emprendedora del IE Business School, también aconseja empezar buscando un socio del propio país. Desde la Asociación de Mujeres Emprendedoras (Aseme) creen que generalmente es más fácil la creación de una



Las economías emergentes como India, China, Brasil, Colombia o Chile resultan atractivas para el emprendedor.

CONSEJOS

Cómo salir al exterior

■ Si se quiere trabajar fuera de España es conveniente elaborar un plan previo y seguir una serie de consejos. Uno de los aspectos más importantes es dominar el idioma del país al que se va a optar a un empleo. Esto, además, acota la búsqueda de los puestos de trabajo. A partir de este requisito Sylvain Boy, director de Catenon en Barcelona, aconseja que se desarrollen unos objetivos para centrar la búsqueda y ser eficiente, como a qué país se quiere ir, por cuánto tiempo y con qué puesto. Este experto también recomienda "conocer la legislación de emigración del destino, para conseguir el permiso de

trabajo, y buscar en internet, porque en la red están todas las oportunidades". Por su parte Joan Daura, socio responsable de recursos humanos de PwC, explica que "hay que tener en cuenta que la compañía y el puesto deben ser sólidos y globales, con amplias perspectivas y que permitan enriquecerse como profesional". Durante el plan de búsqueda también es recomendable estar atento a los procesos de selección, porque pueden diferir en los formatos y en los plazos según el país. Por eso, hay que contar con disponibilidad suficiente para adaptarse a ellos, ya que exigirán desplazamientos.

franquicia, porque muchos aspectos que se desconocen vienen dados por los franquiciadores.

Alba insiste en que hay que perder el miedo a salir de España y considerar que en estos momentos la internacionalización es tanto una necesidad como una oportunidad. Los datos de

Reino Unido, Portugal y Alemania son los principales países reclutadores de médicos españoles

una encuesta que han realizado entre sus socios reflejan que un 43% de los jóvenes empresarios que aún no han lanzado sus negocios al exterior están considerando seriamente esta opción para acceder a nuevos mercados y ser menos dependientes de los altibajos de la demanda nacional.

EXPANSIÓN GEOGRÁFICA

Los mercados más atractivos

■ Cuando se baraja la posibilidad de trabajar en el extranjero y, sobre todo, si la opción es por cuenta propia, la elección del país resulta fundamental. Desde Ceaje señalan que según los datos de una encuesta reciente que han realizado entre sus asociados, el 64% se decanta por países de la Unión Europea, mientras que un 21% prefiere destinos en Latinoamérica. Esta última alternativa es más atractiva por el conocimiento del idioma y la proximidad cultural, pero no son los únicos alicientes. Para Ignacio de la Vega, director del Centro de Gestión Emprendedora de IE Business School, "países como Brasil,

Colombia, Chile y Perú son mercados muy atractivos, puesto que tienen economías emergentes y cuentan con mucha mano de obra cualificada". También en el continente americano Estados Unidos, gracias a su cultura emprendedora, menores trabas burocráticas y más recursos tecnológicos, es un buen destino. Sin embargo, De la Vega considera que uno de los mercados con más potencial es Asia. En concreto destaca China e India. Esta última para todo lo relacionado con tecnología y ciencias de la salud. Pero avisa que "para entrar en el gigante chino es vital conocer las leyes y la cultura local".

La investigación que ha realizado el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y Analistas Financieros Internacionales (AFT) también avala esta alternativa, y demuestra que las pymes internacionalizadas son más productivas y competitivas, están afrontando mejor la caída del consumo doméstico gracias a su diversificación geográfica y lideran la recuperación económica.

Los riesgos

Para embarcarse en esta aventura hay que tomar determinadas decisiones: establecer el producto o servicio que se pretende comercializar, el ámbito geográfico donde se quiere establecer, comprobar que este es adecuado a su negocio, seleccionar de qué modo va a entrar en el país y la forma en que se desarrollará posteriormente.

En cuanto a los sectores que ahora brindan más posibilidades destaca el de servicios, porque generalmente la inversión es menor que en otros sectores como el comercio o la industria. "Dentro del sector servicios, las nuevas tecnologías resultan muy oportunistas para la creación de empresas fuera", según Aseme.

Pero, lamentablemente, aún existen muchas dificultades para emprender en el exterior. Entre ellas están las barreras legales, el apoyo financiero y la excesiva burocracia. A estas trabas el presidente de Ceaje añade que algunos de sus socios consideran que aún hoy el producto español no genera confianza, lo cual implica falta de liderazgo de la marca España.

En definitiva, "el éxito dependerá fundamentalmente de la vocación internacional, de la calidad del producto, de unos recursos humanos adecuados y de disponer de suficientes recursos económicos", resume Albá.



Más claves para trabajar en el extranjero
www.expansionyempleo.com/contenidos