

La lección del alumno



Universidad de Oviedo
Universidá d'Uviéu
University of Oviedo



DA EL SALTO

A LA PROFESIÓN MÁS DEMANDADA



Si eres una
persona con
vocación comercial
y te gustan las
relaciones públicas
hazte

AGENTE COMERCIAL

COLÉGIATE!!! TODO SON VENTAJAS

- » Título Oficial Ministerio Economía y Competitividad
- » Carnet Profesional Digital
- » Seguro Accidentes
- » Seguro Carnet de Conducir
- » Asesoría y Defensa Jurídica Especializada Gratuita
- » Oficina Virtual Google con tu Propio Dominio cgac.es
- » Salas Reuniones Gratuitas en toda España y Europa
- » Los mayores descuentos en combustibles
- » Formación Continuada Especializada
- » Bolsa de empleo
- » Ferias profesionales
- » La cuota colegial deducible para el IRPF
- » Iva desgravable en la compra del coche, combustible, reparaciones etc...y deducir el resto como gasto

Infórmate:

oviedo@cgac.es

T. 985 242 757 - 684 680 194

Promociones:

PLAN EMPLEO JOVEN:

Alta Gratuita para Menores de 36 Años y 6 Meses Gratis

PLAN MUJER:

Alta Gratuita para todas las Mujeres

SUMARIO



Con motivo del fin de grado de la anterior directora, Elena López y, por consiguiente, la conclusión de su etapa en la Facultad de Economía, se nos ha brindado la oportunidad de ocupar su lugar.

Somos Laura Díaz y Andrea de la Torre, estudiantes de 2º del doble grado de Derecho y ADE, y estamos encantadas de poder hacernos cargo de este proyecto.

Para nosotras supone un gran reto que afrontamos con ilusión. Nos parece una actividad interesante y muy enriquecedora y os animamos a todos vosotros a formar parte de ella.

Para más información no dudéis en poneros en contacto con nosotras:

 lalecciondelalumno@gmail.com

REPORTAJES

- 4** ¿QUIÉN ES QUIÉN?
- 9** EL PEQUEÑO COMERCIO Y EL CONFINAMIENTO

ACTUALIDAD

- 6** APUESTA... PERO POR TU FUTURO
- 18** GESTIÓN COVID

VOCES DE LA FACULTAD

- 15** AUTÓMATAS EN EL SUPERMERCADO
- 22** LA MUJER MÁS ALLÁ DEL MURO



**ADN
EMPRENDEDOR**



**ERASMUS
FEEDBACK**

Lucas Suárez Estrada

Estudiante de ADE

Jugador del Sporting de Gijón

Por Laura Díaz

Lucas Suárez Estrada tiene 19 años, estudia ADE y es una de las perlas de Mareo. El joven centrocampista que destaca por su calidad y visión de juego nos cuenta cómo ha sido para él su primer año universitario y sus sensaciones tras completar la pretemporada con la primera plantilla rojiblanca.

¿Es difícil compaginar los estudios con el deporte ahora que el nivel se vuelve más exigente?

Sí, porque cada vez requiere más tiempo tanto el deporte como los estudios, pero con una buena organización se puede compaginar.

¿Cuántas horas entrenas a la semana? ¿Has tenido que renunciar a algo para hacer frente a la carga de trabajo?

Entrenamos 4-5 veces a la semana unas 2-3 horas. A muchas cosas. Durante la pretemporada, con dobles sesiones, solo hay tiempo para entrenar y descansar.

¿Cómo te defines como jugador? ¿Y como estudiante?

Polivalente, trabajador y con buen manejo del balón. Como estudiante tendría que pensarlo, no sabría bien cómo definirme.

¿A qué aspiras en el fútbol? ¿Qué objetivos tienes a corto y largo plazo?

A corto plazo debutar con el primer equipo. Más adelante jugar en una de las grandes ligas, y si puede ser aquí con el Sporting mejor.

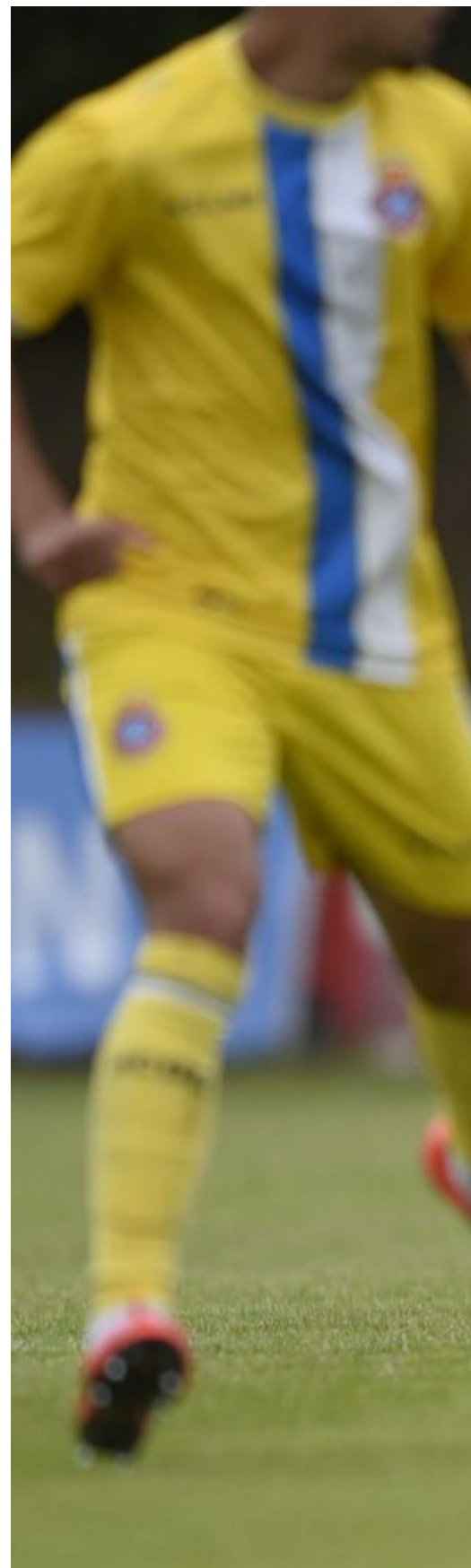
¿Cómo conseguiste mantenerte en forma durante el confinamiento?

El club nos facilitó una bicicleta estática que, junto con las rutinas de entrenamiento que nos mandaba el preparador físico cada semana, nos ayudó a mantenernos bien físicamente.

¿Cómo fue la vuelta a los entrenamientos post-covid? ¿Qué supuso recibir la llamada del primer equipo para completar la pretemporada?

Tenía muchas ganas de volver a jugar al fútbol y de volver a Mareo tras prácticamente 5 meses y fue mucho mejor de lo esperado, ya que estar tanto tiempo parado sin entrenar te crea cierta incertidumbre.

Hacer la pretemporada con el primer equipo era un objetivo que tenía y me hace muy feliz. Te ayuda a mejorar mucho y te motiva más aún, lo estoy disfrutando al máximo.



¿QUIÉN ES QUIÉN?



APUESTA... PERO POR TU FUTURO

Por Laura Zubieta

¿Deben estar las casas de apuestas lejos de los centros de estudios? ¿Es precisamente la fácil accesibilidad la que hace que los estudiantes inviertan su tiempo y su dinero en ellas?

Hace relativamente poco salió una noticia sobre las nuevas normativas que el gobierno ha aprobado para estos “lugares de ocio”, en Valencia por ejemplo dictaminan que los salones de apuestas deberán ubicarse al menos a 850 metros de centros escolares y sanitarios, cuando actualmente ninguno de todos los salones ubicados en esa ciudad cumple con esa distancia, ¿casualidad? En Madrid es distinto, han apostado por aumentar el control de inspección para que no vayan menores y colectivos vulnerables como lo son los 50.000 inscritos en el “registro de interdicciones de acceso al juego”; en cambio allí actualmente son tan solo 100 metros los que separan las casas de apuestas de los centros de estudio.

En las universidades la cifra de estudiantes que apuestan a través de internet crece increíblemente, incluso hay estudios que afirman que es más peligroso que apostar presencialmente, porque la suma de dinero para apostar puede parecer más pequeña. Hago este escrito para intentar hacerle ver al máximo número de gente posible la importancia que tiene el asunto, el hecho de que día a día estos establecimientos siguen acabando con personas y familias enteras, llegando al punto incluso de tenerse que endeudar para pagar el alquiler porque el dinero que habías ganado se fue al negro en vez de al rojo. No es ninguna broma, es un problema real que gracias al patrocinio que tiene, sobre todo en los deportes, se ha ido extendiendo desmesuradamente, y que entre todos debemos frenar.

SE DESATA LA LOCURA EN EL CAMPOAMOR

Por Jorge Embil

El 1 de febrero terminaba la temporada de ópera en Oviedo con la última función de la gran obra de Gaetano Donizetti, Lucia di Lammermoor. ¿Por qué debe interesarnos? Porque es una ópera “para todos y para nadie”: dura y trágica, obra revolucionaria ambientada en el siglo XVII en la cual una mujer comete un asesinato para colmo de una época y de la historia en general. Deslumbra a cualquiera con arias brillantes y emocionantes como *Regnava nel silenzio* o con el espléndido y poderoso sexteto del segundo acto *Chi mi frena in tal momento*: una de las escenas corales más espectaculares de la Ópera. Pero una de las características más singulares de Lucia es que cada una de sus notas tiene su razón de ser, constituyendo su conjunto una compleja estructura musical. No hay más que oír como Lucia le cuenta a su criada Alisa, a través del modo mayor del mismo tema del comienzo del aria *Regnava nel silenzio*, que en su visión el agua de la fuente se convirtió en sangre. Tonalidad poco apropiada para hablar de un tema tan perturbador. Por ello, su criada le responde en una tonalidad menor enunciando el grave presagio que conlleva su visión. Sin embargo, Lucia vuelve a la tonalidad mayor ignorando la advertencia de la criada. Además, en este mismo aria hay un grito de 14 notas que canta Lucia cuando habla del momento en el que ve aparecer al espectro. Un prodigio musical sin lugar a dudas.

LA DOBLE CARA DE LA SITUACIÓN: ¿CONSUMIDORES O EMPRESAS?

Por Guillermo A. Pérez

Greenpeace ha desvelado en una de sus labores de investigación que la industria cárnica es una de las más contaminantes de España, atribuyéndole al amoníaco, muy presente en esta industria, un 92% de las emisiones. Tan solo Cataluña, Castilla y León y Aragón concentran el 61% de éstas (cabe destacar Cataluña con el 31% del total). Estos datos han provocado que la Comisión Europea nos haya dado un toque de atención, ya que nos encontramos un 39% por encima del techo de emisiones establecido en la Directiva 2001/81/CE en el año 2019.

Y es que esta industria no solo representa el 14,5% de las emisiones globales de gases de efecto invernadero, sino que además es una de las grandes demandantes de agua y una de las responsables de la contaminación de los acuíferos, ya que el uso de nitratos en los fertilizantes es una de las principales causas de la contaminación de las aguas. No obstante, como dato alentador dentro de esta situación actual en la que nos encontramos, con el confinamiento se han reducido los niveles de dióxido de nitrógeno (NO₂), un 64% de media en todas las ciudades españolas con Barcelona a la cabeza con una disminución del 83% (Agencia EFE, 24 marzo 2020).

Era, y es cada vez más usual encender la televisión y ver multitud de anuncios sobre concienciación medioambiental, nos intentan sensibilizar sobre el medioambiente desde bien pequeños, inculcándonos la cultura del reciclaje desde los colegios para que posteriormente la traslademos a nuestros hogares pero, ¿acaso toda la responsabilidad debe recaer sobre nosotros los consumidores?

LAS “TASAS GOOGLE Y TOBIN” APROBADAS, ¿Y AHORA QUÉ?

Por Lucía Fernández

Tras pasarnos la mayor parte del año pasado cavilando acerca de la posible adopción de las conocidas como “Tasa Google” y “Tasa Tobin”, a día de hoy ya constituyen una realidad. Pero, ¿de qué estamos hablando realmente? Cuando hablamos de la “Tasa Google” no estamos haciendo más que referirnos en realidad al Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales. En otras palabras, un impuesto que gravará a toda empresa tecnológica con unos ingresos anuales superiores a los 750 millones de euros, y que obtenga unas cifras de negocio en España de al menos 3 millones. La intención del Gobierno con la imposición de este tipo de impuesto es gravar el 3% de los servicios de publicidad en línea, así como los servicios de intermediación en línea y la venta de datos generados a partir de información proporcionada por el usuario durante su actividad o la venta de metadatos, esperando de esta manera recaudar, aproximadamente, cerca de 968 millones de euros.

Por otra parte, tenemos la “Tasa Tobin”, la cual hace referencia al Impuesto sobre las Transacciones Financieras, o lo que es lo mismo, a la aplicación de un 0,2% en todas aquellas operaciones de compra

	 Anteproyecto de ley España	 Propuesta de Directiva UE
Entrada en vigor	2019	2021 (La trasposición debe hacerse antes del 31 de diciembre de 2019)
Tipo	3%	3%
Ingresos gravados	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios de publicidad en línea • Servicios de intermediación en línea • Intermediación de datos de usuarios 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios de publicidad en línea • Servicios de intermediación en línea • Intermediación de datos de usuarios
Umbral global	750 millones de euros	750 millones de euros
Umbral interno	3 millones de euros de ingresos gravados obtenidos en España. Los umbrales se tienen en cuenta a nivel de grupo, si el grupo supera el umbral todas las entidades están sujetas en la medida en que realicen el hecho imponible.	50 millones de euros en la UE.
Operaciones intragrupo	Si están gravadas. La base imponible será su valor de mercado.	No están gravadas.
Recaudación prevista	1.200 millones de euros anuales.	5.000 millones de euros anuales en toda la UE, 546 millones en España.

Fuente: estudio “Impacto de un impuesto sobre los servicios digitales en la economía española”

de acciones emitidas en España por empresas cotizadas cuya capitalización bursátil supere los 1.000 millones de euros, esperando así recaudar alrededor de 850 millones de euros. Pero, y lo que realmente nos interesa, ¿qué consecuencias tendrán estas medidas sobre los consumidores? Según un estudio llevado a cabo por la firma de consultoría PwC, junto con la contribución de Ametic y adigital, el impacto de dichos impuestos sobre los consumidores conllevaría un efecto negativo de entre 515 y 665 millones de euros, que, si analizamos de forma indi-

vidual, supondría una cuantía de 30 euros anuales por ciudadano. Sin embargo los mayores perjudicados según el estudio, serán los mayores utilitarios de este tipo de servicios, o, en otras palabras: las pymes. De hecho, gravar con un 3% a multinacionales que ofrecen servicios gratuitos a pymes y particulares estaría poniendo en peligro esa gratuidad y a los pequeños negocios que se benefician de ella. No obstante, los efectos no solamente se verían aplicados a empresas y a particulares sino también a la economía en general, donde podemos analizar las posi-

bles consecuencias en el PIB tanto a corto como a largo plazo: A corto plazo cabría destacar, principalmente, los puntos ya mencionados anteriormente (el efecto negativo sobre pymes y consumidores), además de la pérdida de beneficio operativo por parte de las empresas usuarias debido al incremento de los costes y la caída de las ventas. Todo esto, asimismo, se traduciría en un impacto negativo en el PIB de entre 586 y 662 millones de euros. Por otra parte, con una visión a largo plazo, podríamos ver, claramente, como estos impuestos ralentizarían el proceso de digitalización de la economía española, creando de esta manera un entorno menos propicio para el desarrollo tecnológico, el emprendimiento y las startups, provocando que optasen por establecer sus negocios en otros países fuera de España y, consecuentemente, afectando de forma aún más negativa a la evolución económica del país, creando así un círculo vicioso del cual sería cada vez más complicado salir.

No olvidemos que la digitalización es clave para el crecimiento de las pymes, siendo el pequeño tamaño de las empresas españolas uno de los grandes retos de la productividad nacional, ligado estrechamente al crecimiento económico y a la inversión I+D+I.

Lo único que podríamos destacar de toda esta situación sería el hecho de que estos impuestos no empezarían a pagarse hasta diciembre de este mismo año, lo que da cierto margen de actuación y de reflexión al Gobierno en relación a las medidas tomadas, esperando así, de esta manera, que sean capaces de darse cuenta de las grandes consecuencias que provocarían en nuestro país.



EXCMO. COLEGIO OFICIAL
DE GRADUADOS SOCIALES
DE ASTURIAS

Tú tienes talento: ¡Ponte la toga!



Es el momento,
comienza tu
profesionalización:
PRECOLÉGIATE

*¡Tu futuro empieza
aquí y ahora!*

Dirigido a los alumnos de Grado de Relaciones Laborales y Recursos Humanos.

La figura del precolegiado es la figura previa a la colegiación. Te ofrecemos:

- Acceso a dtos. y ofertas conseguidas para el colectivo
- Actividades formativas
- Bases de datos (legislación, convenios, etc)
- Carnet personal de precolegiado
- Recepción de circulares, notas de prensa, revista, etc.
- Utilización en general de todos los servicios del Colegio
- Orientación al emprendimiento

Los Graduados Sociales asesoramos y gestionamos en todos los campos: laboral, fiscal y, judicialmente, a trabajadores y empresas.

INFÓRMATE en el **985 27 78 73**

Por Lorena Martín

Breve información de la actividad económica realizada, tiempo de la empresa y motivación de apertura, sector, número de empleados y que abarca su comercio (si tienen página web, venta online, comercio físico...)

La Tata Ponferrada es un comercio textil menor, tan solo llevamos 10 meses de vida, que nace fruto de mi sueño que siempre fue poder juntar las dos disciplinas que había estudiado (Historia del arte) y moda (Patronaje y moda). Nuestro primer paso, fue realizar un estudio de mercado y un plan de viabilidad para tener en cuenta si

existía nicho de mercado, para tener claro, a que segmento nos estábamos dirigiendo. Entonces, decidimos probar primero con una tienda multimarca, en la cual queríamos tener ropa para toda la familia, pero con una filosofía clara, ecológica, sostenible, diferente, divertida y única; cuando empezamos a indagar en este sector, nos encontramos que era un mercado muy emergente, y no había suficientes marcas de nuestro estilo para poder ocupar la tienda, así que, introducimos talleres artesanales de toda la geografía ibérica. No tenemos empleados, puesto que a día de hoy no nos lo podríamos permitir. Elegimos para empezar un local pequeño, al que le dimos un estilo personal con nuestra esencia, convirtiéndolo en un lugar con mucho encanto y acogedor.

1-¿Cuándo comenzamos a escuchar información sobre la posible incidencia del COV-19 en nuestro país pensasteis que os afectaría de esta manera? ¿Tomasteis alguna medida ante las posibles medidas futuras? Bueno....somos super positivas, muy optimistas, así que nosotras al principio pensábamos que era como una gripe y que controlándolo un poco no iba a avanzar; pero el 12 de Marzo, nos cambió totalmente la perspectiva, nos dimos cuenta de que era algo muy serio, empezamos a tenerle respeto, por ello el 13 de Marzo por la mañana, no esperamos más, y decidimos, cerrar la puerta antes de que acabara el día, quedarnos en nuestra casa, por nuestra conciencia social, por solidaridad, y por el bien común.

2-¿Cómo os han afectado a nivel personal y económico las medidas del estado de alarma? Pues emocionalmente la primera semana lo llevamos bien, pensábamos; es lo que tenemos que hacer da igual los ingresos, da igual todo con tal de que podamos volver....pero sí que es cierto, según avanzaban las semanas se nos ha hecho más cuesta arriba. Te ponías en contacto con el banco y de todo lo que escuchabas por los medios de comunicación, nosotras no cumplíamos los requisitos que exigían, te seguían pasando la letra del ico, los gastos, el alquiler, etc. Y no ingresabas. También recibíamos emails de las firmas/marcas, llamadas de las marcas/firmas que estaban en la misma situación que nosotras que teníamos que ingresarles algo porque es un círculo vicioso, cancelando pedidos de otoño/invierno 2021 porque teníamos que realizar pequeños adelantos para la producción; en fin... algunas semanas fueron más duras.

3-¿Habéis transformado vuestra forma de comercio durante estos días de imposibilidad de trabajo presencial? La verdad es que la primera semana sí que publicábamos y lanzábamos mensajes con envíos gratis online, etc. Pero como es lógico la gente tampoco compraba ni te preguntaba por las prendas publicadas. Así que decidimos solo publicar videos de nuestra ciudad dando ánimos; textos los cuales dicen que no se olviden del comercio menor os necesitamos más que nunca etc. Y mi primer fin de semana de confinamiento, hablando con Irene, se nos ocurrió la idea de confeccionar mascarillas sin ánimo de lucro ni publicidad, con lo que disponía en casa, a falta de tela y goma elástica, reciclé sábanas de algodón para

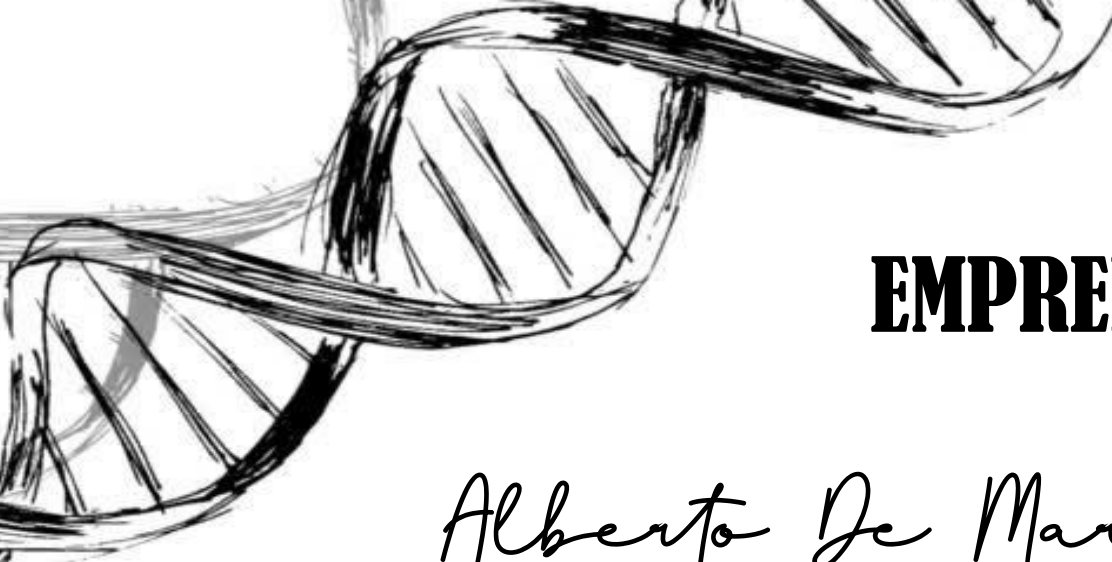
la gente que lo necesitara aunque no fuesen útiles para zonas donde existe una gran carga vírica como los hospitales, si pueden servir a personas que cuidan a nuestros mayores, dependientes de supermercados, personas de riesgo, etc. Así poder evadirme un poco de la situación que estábamos viviendo. Ahora estamos colaborando con los bomberos de Ponferrada para realizar batas de plástico.

Todo sea por poner nuestro granito de arena ya que no podemos hacerlo de otra manera.

¡Muchas gracias y ánimo!

EL PEQUEÑO COMERCIO Y EL CONFINAMIENTO...





ADN

EMPRENDEDOR:

Alberto De Mario

Por Laura Díaz.

En este nuevo número os traemos un claro ejemplo de que si algo te apasiona de verdad, con esfuerzo puedes lograrlo, eso sí, nadie va a regalarte nada. Él es Alberto de Mario, un joven longboarder e instructor de surf que lo dejó todo para perseguir lo que más le gusta: las olas. Su andadura en este mundo comienza con tan solo 4 años con una tabla de body bajo el brazo, tabla que cambiará a los 15 por el longboard, con el que tan sólo un año después se proclamará 5º de Europa Junior. En su palmarés, además de numerosos premios nacionales y europeos, cabe destacar un 17º puesto en el campeonato del mundo ISA 2019; y, a su vez, el título de técnico nacional deportivo nivel 1 y técnico internacional deportivo niveles 1 y 2. Fruto de sus dos pasiones, el surf y la enseñanza, nace “Manguito Surf”.



Cuéntanos Alberto, ¿qué es y cómo surge “Manguito Surf”?

Manguito Surf organiza viajes de surf por todo el mundo, si bien es verdad que en esta primera etapa se ha centrado en viajes desde la península a la isla de Fuerteventura (islas canarias), y nace a partir de una pequeña conversación que tuve con unos alumnos que deseaban surfear en invierno en un lugar cálido, justo donde yo pasaba los inviernos, en la isla de Fuerte-

ventura. Ahí comenzó todo, empecé a mirar vuelos, casas para alquilar, alojamientos como hostels, lugar para adquirir material sin tener que comprarlo... imaginaros, si para emprender un negocio normalmente las cifras rondan entre de cómo mejorar la imagen en redes sociales o de qué manera vender el producto ante un mercado que “supuestamente” está “saturado”. Simplemente lo que hice fue ofrecer un servicio con un punto de corte más alto, es decir,

mente las cifras rondan entre 10.000 y 30.000 € para hacer algo medianamente bien, en cuanto a escuela de surf, surfcamps... usando un poco mi cabeza y mi conocimiento logré emprender con una cifra de 400,00€ , entre autónomos, seguros etc, sin contar el tiempo detrás del teléfono y las horas en búsqueda de clientes y de cómo mejorar la imagen en redes sociales o de qué manera vender el producto ante un mercado que “supuestamente” está “saturado”. Simplemente lo que hice fue ofrecer un servicio con un punto de corte más alto, es decir, un coste mayor, reservado a un grupo de personas más exclusivo. Y así fue como nace Manguito Surf.

En una empresa la imagen de marca es clave, ¿que te hizo decantarte por ese logo?

El Surfing debe ser apto para todo tipo de público independientemente de su situación económica, por lo tanto, hicimos un logo amigable, de buen rollo y muy “Alberto De Mario”.

El COVID-19 puso un punto y aparte en nuestras vidas, fue muy complejo para todos, aún más para las empresas que estaban empezando, por no hablar de para aquellas pertenecientes a sectores como en el que se enmarca “Manguito Surf”, ¿qué supusieron para una persona como tú estos meses de inactividad?

Os lo explico con total transparencia. Como comentaba arriba, mi inversión fue mínima, por lo tanto no me he arruinado ni mucho menos, pero cuando empiezas algo con ilusión, los quebraderos de cabeza de tener que buscar a esos clientes para seguir adelante hacen que las noches no sean fáciles de afrontar. Mil pensamientos, miles de inquietudes, miles de llamadas con mi padre, quien estuvo a mi lado empujándome, mi pareja y un amigo, sacando todo lo bueno que tengo, la tenacidad, el persistir y seguir. Tengo 24 años y aunque parezca el fin del mundo, es solo una limitación mental, hay que seguir.

Es simple: “la situación que vives actualmente no es la que determinará tu futuro”, si no que se lo pregunten a Jeff Bezos (fundador de Amazon), un hombre que empieza en un garaje y actualmente tiene el marketplace más grande del mundo. Todo puede cambiar, y eso depende de uno como persona. Es duro, no es fácil, pero todo se puede. Se tardará más o menos, pero todo llega si pones foco.

No obstante, que nadie os cuente mentiras, el miedo está ahí, cuando sales de lo preestablecido todo asusta, simplemente porque sales de tu zona de confort, pero era más la emoción del decir, ¿que voy a perder? Aprenderé cosas por el camino, seguro.

En lo que a empresarialmente respecta, ¿cómo afrontas lo que viene? ¿Qué objetivos tienes a corto plazo?

Esta inactividad ha sido algo que ha marcado un punto de inflexión, ya no solo en la actividad económica del negocio, si no como persona, te descubres, y justo tomé la decisión de poner en stand by el proyecto. Antes de nada va la salud, y aunque haya “ola” de escuelas a full, cuando nace Manguito lo hace para ser un sitio de tranquilidad y disfrute, en una situación así sería más la preocupación de una cuenta atrás que de un disfrute pleno. Es mi valoración personal. Seguir adelante sería una locura, y en los negocios hay parte de locura pero otra parte de sentido común e instinto. No me arrepiento de la decisión. Sé que cuando todo esté un poco más tranquilo despegará más fuerte que antes.

Después de haber pasado el verano en Alicante estoy en Valencia, donde actualmente resido, montando otros dos negocios relacionados con marketing digital y comercio electrónico (venta por internet). Mi objetivo a corto plazo es desarrollar nuevas habilidades en el ámbito digital, puesto que para mí es el futuro. En la pandemia se ha notado la subida de compras por





internet, bien de productos o servicios, si no estás en la red, nadie te ve. Puedes tener el mejor producto o servicio pero si la gente no sabe de ti, no eres nadie. Esa es la realidad.

En tus redes sociales podemos ver que estás diversificando los modelos de negocio, ¿puedes contarnos algo al respecto de estas nuevas andaduras en el mundo empresarial?

Si claro, es más, me flipa esta pregunta. Por un lado, Manguito está ahí, hay que modelarlo con nuevas cosas, pues todos los surfcamps ofrecen lo mismo, pero Manguito es especial y lo será aún más en cuanto esta situación se tranquilice; por otro lado, junto con un amigo hemos lanzado una empresa de marketing digital, relacionada con Ecommerce, SEO, SEM, RRSS... Además, diversifico mis ingresos con inversiones de criptomonedas y dando formación de surfing de manera privada y colectiva. De todo conocimiento que uno posea puede obtenerse rentabilidad, siempre hay algo o alguien dispuesto a pagarte por lo que sabes y mucha gente debería hacer eso.

Volviendo a tus inicios, con tan solo 19 años te vas a vivir solo a Canarias, una de las cunas del surf en España, ¿qué supuso para ti dar este paso?

Recuerdo que salí de casa con lo que gané esa temporada de verano, unos 2500€, pero estaba tan emocionado que nada me daba miedo. Hasta que te das la primera hostia. Llegar a Fuerteventura, patearme el pueblo durante 5 h todos los días y dejar curriculum en mil sitios, por surfear. Ese fue mi sueño desde pequeño, surfear hasta la saciedad. Al cabo de 1 mes encontré trabajo de camarero, duré 5 h, era muy patoso, pero me pagaron. Exactamente cobraba 4,18€ la hora. Cobré 20,90€ esa noche. Cuando hice la compra para la cena gasté unos 22 euros, fue un choque, estaba en “pérdidas”, no cubría los mínimos. Al día siguiente sabía que debía trabajar 1 h más para poder hacer frente a esa compra. No importaba. En mi cabeza había una ilusión: SURFEAR COMO UN LOCO. Daba igual si había que currar más o menos, estaba cumpliendo mi sueño de surfear, vivir solo en Canarias con 19 años y sin ayuda económica de nadie más. Mi trabajo, mis tablas y mi sudor. Ese mismo día después de la sesión de surfing de la mañana, recibí la llamada de una escuela que me quería para ser el instructor principal, cobrando 10€ la hora. Se me abrieron los ojos y entendí que nunca hay que desistir, que nunca hay que tener prejuicios, que habrá momentos en los que hay que hacer cosas que no te gustan para estar ahí.

En el mundo del surf los “sponsors” son muy importantes a la hora de costearse “surftrips”, equipamiento... ¿puedes explicar a nuestros lectores en qué consiste este tipo de apoyo? ¿Crees que te han dado un impulso en tu carrera? ¿Actualmente cuentas con alguno?

Los apoyos consisten en recibir ayudas para afrontar gastos. Pueden ser tanto en forma de productos como costeados viajes. Actualmente colaboro con diferentes marcas, las cuales llevan años apoyándome, algunas me ayudan con material y otras tanto con material como económicamente, por no hablar de la relación de persona a persona, se entabla una verdadera amistad con la gente de los departamentos de marketing. En el camino he tenido más o menos ayudas y estoy agradecido de ello al 100%, cada año hay nuevas ofertas y nuevas oportunidades, algunas acaban, otras empiezan... es el proceso de la vida. Quiero aprovechar para advertir que no hagan como hacía yo antes, que solo me preocupaba por buscar más y más marcas, si eres bueno y aportas valor las marcas llegan. No obstante, sí es verdad que últimamente no importa tanto tu resultado o destreza como deportista sino que generes audiencia, para una mar-

Por último, desde tu experiencia personal ¿qué consejo le darías a un estudiante de esta Facultad o a cualquier persona que esté considerando empezar su propio negocio?

Mi consejo, tanto para un estudiante de esta Facultad como para cualquier otro lector, es el siguiente: haz lo que hagas hazlo con pasión. No lo hagas por obligación de tus padres o conocidos, no debes luchar por los sueños de nadie, solamente por los tuyos. Y, sobre todo, cuando no sepas algo, pide ayuda, no es malo pedir ayuda de vez en cuando, el día de mañana deberás cumplir tú. Todo es cíclico.

¡Muchas gracias!

LA BIBLIOTECA EN LA “NUEVA NORMALIDAD”

En este Curso 2020-2021, marcado por la pandemia del coronavirus, la Biblioteca de Ciencias Jurídico - Sociales, como toda la Universidad y la sociedad en su conjunto, se ve obligada a modificar su funcionamiento habitual y los servicios que os prestamos a toda la comunidad universitaria. Las medidas y restricciones que instauramos, en cumplimiento con el Protocolo general de actuación para la protección de la comunidad universitaria frente a la COVID-19, y el resto de instrucciones dictadas por la autoridades universitarias y sanitarias, comprendemos que pueden generar inconvenientes pero pretenden hacer de la Biblioteca un espacio lo más seguro posible tratando de ofrecer el mejor servicio a estudiantes, PDI y PAS.

En la siguiente infografía os presentamos los servicios esenciales, tanto presenciales como a distancia en esta “nueva normalidad”.

Servicios presenciales



...y a distancia



buo.uniovi.es

Tfno: 985 1037 78

E-mail: buocjs@uniovi.es

facebook



BIBLIOTECASUNIOVI

Con cita previa



buo.uniovi.es

Préstamo de libros

y otros materiales (dvds, cd...)



Consulta de libros y
documentos exentos de
préstamo.



Consulta de revistas

solicita cita en

ppcjs@uniovi.es



Sin cita previa

Estudio en sala

de 9 a 14h. y de 15 a 20 h.

-Aforo reducido.

-Sin acceso directo a
la colección.



Devolución de libros

Buzón exterior de
la biblioteca.

(Abierto 24h.)



Digitalización

- capítulos de libros
- artículos de revistas
(cuando no se puedan
obtener por otras vías)

buocjs@uniovi.es (libros)

ppcjs@uniovi.es (revistas)



In Memoriam...

RUBÉN PEREA MOLLEDA



Conocí a Rubén ocho años atrás en los pasillos de esta Universidad. Los dos habíamos cursado primero de derecho y empezábamos el recién inaugurado Doble Grado ADE-Derecho. Rápido se convirtió en un amigo inseparable que me acompañaría durante los años de facultad y los que han venido después.

No tardé en darme cuenta de que ese chico con el que compartía tantas horas de universidad era una persona realmente brillante. Me demostró que el esfuerzo y el trabajo duro eran el primer ingredien-

te del éxito, que la disciplina y el sacrificio tenían que formar parte de la fórmula; pero él... tenía un talento especial.

Terminamos la carrera y obtuvo el premio de Fin de Grado, habiendo sido becado durante dos convocatorias por la fundación María Cristina Masaveu Peterson, gracias a lo que pudo realizar cursos en la London School of Economics y en la Universidad de Berkeley. Estudió un máster en la universidad Carlos III y obtuvo la beca de la Obra social La Caixa para estudios de post grado. Una beca que le permitió continuar sus estudios con un máster en Derecho Europeo en el Colegio de Europa en Brujas y, al mismo tiempo, realizar el máster de la abogacía a distancia.

Desafortunadamente tocó otra batalla: la del cáncer. Y volviste a darnos una lección a todos. Una lección de fortaleza y de valentía. De actitud. De coraje. De pronto, todos esos valores que habías encarnado a lo largo de tu vida, te acompañaban a luchar contra la enfermedad. Y así lo hiciste durante ocho meses, en los que, lejos de darte por vencido, seguiste siendo tú mismo, peleando y esforzándote, e incluso trabajando y estudiando siempre que podías.



Es difícil pensar que has perdido la batalla. Jamás te rendiste y jamás te quisiste rendir. Dejas en quienes te hemos conocido un legado que va mucho más allá de lo académico o de lo profesional. No solo eras un estudiante brillante, también una persona auténtica e inspiradora y un amigo de verdad.

Gracias por darnos un ejemplo de sacrificio y valentía; por tu gran corazón y, sin lugar a duda, por ser un orgullo para esta universidad..

Descansa en paz.

Cristina.

Automatas en el supermercado

Por Cándido Pañeda

El azar, que no la necesidad, llevó a que el sueño de una noche de verano me transportara al 7 de septiembre de 2017, día en el que, según recuerdo el sueño, me llegaron dos noticias de distinto signo sobre una cadena de supermercados. A continuación, y por si aquel sueño pudiera ser útil en algún sentido para las y los estudiantes de la Facultad de Economía y Empresa, las comentaré en clave de potencial cliente y suponiendo que han sido reales.

Hasta pronto

La primera noticia fue la sorpresa que se llevaron unos jóvenes en la tienda de su supermercado habitual al ver como todas las personas que le prestaron sus servicios se despedían con un “hasta pronto”. Se veía, me señalaron, que era una orden pues, en horas veinticuatro, se había pasado, como diría Lope de Vega, de las musas al teatro, de la alegre diversidad del trato del día anterior a la triste (se veía en sus semblantes, me decían) homogeneidad del día posterior. En resumen, en veinticuatro horas las personas que trabajaban en aquella tienda se habían convertido en autómatas. A este respecto y en mi calidad de potencial cliente, quisiera hacer constar los siguientes puntos:

1º Algunos de los potenciales clientes no nos sentimos cómodos al ser servidos por autómatas, pues terminan convirtiéndonos en cosas, y tanto unos como otros somos personas. Por ello, egoístamente, no queremos que los gestores de la tienda nos cosifiquen y, altruistamente, nos apenamos al ver la tristeza en los semblantes de los que nos atienden. Desconozco cuál será el resultado final, pero es claro que esto no nos va a llevar a ser mejores clientes.

2º Algunos de los potenciales clientes no nos sentimos cómodos al ser tratados de determinadas formas que consideramos agresivas, en el sentido preciso del término en castellano (y no en la mala traducción

del inglés, que se refiere a otra cosa, y que quizás sea lo que pretenden los que proponen este “hasta pronto”). Así, nos agreden cuando nos fijan la próxima visita (debe ser “pronto” y no cuando nosotros queramos), lo cual es una agresión en toda regla (por cierto, es la misma que, por poner otro ejemplo, me ha hecho recientemente un banco cuando, sin preguntármelo, me ha pasado a tratar de tú en su cajero, cual si fuera un “colegui” suyo –del cajero, pues es con el que “hablo” en esos casos). Estos comportamientos son agresivos y, encima, suponen implícitamente que los clientes somos tontos y que nos creemos todo lo que nos dicen o, alternativamente, que queremos que nos mientan diciendo que nos quieren. Pues bien, que conste, primero, que, en las cuestiones relacionadas con los negocios, no somos tontos, sino seres racionales; segundo



que, justamente por ser racionales, tampoco queremos que nos mientan y, tercero y por la misma razón, que tampoco queremos que nos quieran. En lo que se refiere a los negocios (y sólo a eso, pues en las cuestiones pasionales también podemos seguir por la senda de Johnny Guitar), nos basta con que nos traten correctamente y nos sirvan con diligencia, y que se despidan con cordialidad y “a su manera” (con diversidad).

3º Algunos de los potenciales clientes intuimos que este tipo de estrategias son un mal negocio para los propietarios de la empresa y, consecuentemente, apelando, como diría Adam Smith a su egoísmo, les diríamos que se lo pensarán dos veces y que, ante ofertas de posibles estrategias de este tipo por parte de algunos supuestos expertos, fueran muy exigentes respecto a su lógica y, si al final las pusieran en marcha, realizaran evaluaciones rigurosas de sus resultados. En todo caso, en principio no deberían descartar, sin pruebas, la hipótesis de que las empresas funcionan mejor cuando sus empleados cuentan con un mínimo de autonomía que, obligándoles y animándoles a hacer uso de sus capacidades, les permita adaptarse mejor a las circunstancias y, al final, servir mejor a los clientes y

a los intereses de la empresa. Lo contrario, el automatismo del “hasta pronto”, creo que es neutro o negativo a corto plazo, como ya he señalado, y, a largo plazo, en un entorno dinámico, considero que puede ser demoledor (de los cimientos de la empresa), al convertir un activo de la empresa (los empleados más autónomos y dinámicos) en un pasivo de la misma (en seres autómatas y estáticos).

Hasta siempre

La segunda noticia fue la sorpresa que una persona extranjera se llevó en otra tienda de dicho supermercado cuando fue a comprar queso y alguna empleada la orientó y, además, le regaló su consejo sobre la forma de acompañarlo a la hora de comer. El resultado fue instantáneo: la fidelidad total a dicha tienda y a dicha cadena durante toda su corta estancia en Asturias y, lo que a mi juicio es mucho más importante, su continua alabanza de la misma en todas las conversaciones en las que hablaba de su estancia en España. En el fondo, la empleada le dijo, sin decírselo, de forma tácita, con los hechos autónomos y no con los dichos autómatas, “hasta siempre”, esto es “estamos aquí para lo que necesites, ven cuando quieras”.



I CONCURSO DE DISCURSOS

Por Laura Díaz.

Un cronómetro, un discurso y cuatro minutos para sonar convincentes. Esas eran las armas disponibles, al menos las de los seis participantes que nos dimos cita el miércoles 27 de noviembre en la Sala de Grados de la Facultad de Economía y Empresa para celebrar el I Concurso de Discurso. Una única premisa: “Derechos Hu-

manos y Empresa”, el un “negocio” que a las resto corría de nuestra empresas les es muy renuente; a valorar, entre table y con el que todos otros elementos, el tono salimos ganando. El juicio y la proyección de la compuesto por Rovo, el impacto del discurso, la coherencia interna o el dominio del espacio. Tras las presentaciones iniciales, y unas titulares de Filosofía del Derecho y codirector del Grupo de Debate de la Universidad de Oviedo), pequeñas pautas para el desarrollo del evento, llegó la hora de la verdad. Cada uno de nosotros llevó el tema a su terreno, hubo quienes se decantaron por la explotación laboral, otros por la repercusión sobre el medioambiente... y; en mi caso, decidí realizar un análisis histórico de las relaciones entre empresas y derechos, entendiendo éstos como

LA FACULTAD DE ECONOMÍA Y EMPRESA ORGANIZA:

II CONCURSO DE DISCURSOS sobre *LA COVID-19 COMO OPORTUNIDAD*



¿Quiénes pueden participar?

Estudiantes de los grados en *Economía, Relaciones Laborales y Recursos Humanos, Administración y Dirección de Empresas, Contabilidad y Finanzas* y de la *PCEO ADE-Derecho*.

¿Dónde y cuándo?

El 11 de noviembre de 2020, a las 12.30 h, en la Sala de Grados de la Facultad.

¿Cómo?

Preparando un discurso, de un máximo de cuatro minutos, que aborde desde la perspectiva de alguna materia propia de la titulación que se

curso, el tema de *LA COVID-19 como oportunidad* (para realizar cambios -económicos, laborales, sociales, jurídicos, etc.-; para aprender; para experimentar, etc.).

¿Hay premios?

Sí. Primer premio: un *Smartwatch* y diploma. Segundo premio: un *E-Reader* y diploma.

¿Cómo me puedo inscribir?

Enviando un e-mail a decanatoecono@uniovi.es donde figure *nombre y apellidos; grado que cursa; e-mail de uniovi y su interés en participar en el concurso*.

¿Hasta qué día me puedo inscribir?

Hasta el 4 de noviembre. Hay plazas limitadas.

¿Qué valorará el jurado?

El jurado valorará el impacto del discurso (conexión inicial con el público, originalidad, etc.); la coherencia interna (estructura, claridad); el dominio del tema y la seguridad (relación con alguna materia que se curse en la titulación, corrección de los datos y calidad de los argumentos que se utilicen); el uso correcto del lenguaje; la naturalidad, expresividad y el dominio del espacio; el tono y la proyección de la voz (entonación, pausas, etc.); que el discurso se ajuste a los cuatro minutos.



Universidad de Oviedo
Universidá d'Uviéu
University of Oviedo

GESTIÓN COVID

¿QUÉ TENGO QUE HACER SI SOY CASO POSITIVO, CASO SOSPECHOSO O CONTACTO ESTRECHO?

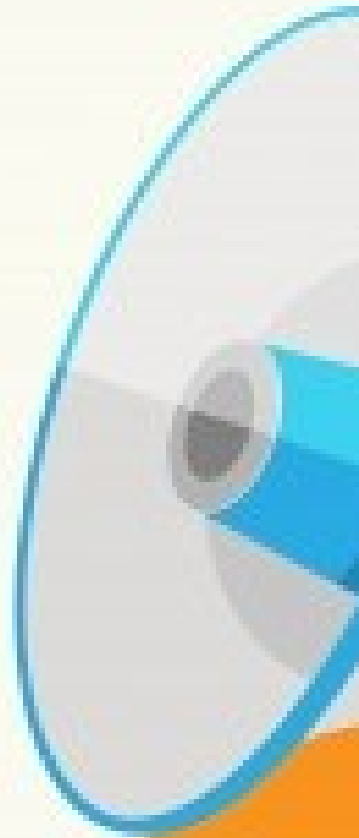
A continuación, os detallamos lo que tenéis que hacer en diferentes situaciones, según el protocolo de la Facultad que sigue al de la Universidad. La responsable COVID de la Facultad, es la Secretaria Académica (María José García Salgado). Su correo electrónico es sec.academica.econo@uniovi.es y su teléfono móvil es 673474228. Siempre es preferible contactar por correo electrónico. Y siempre hay que enviarle vuestro número de móvil para que pueda localizaros fácilmente si es necesario.

1. Si tienes síntomas compatibles con COVID eres un caso sospechoso y seguramente estarás pendiente de PCR. ¿Qué debes hacer respecto a la Universidad?

- Debes permanecer en aislamiento estricto.
- Debes avisar a tus convivientes y a las personas que sean tus contactos estrechos, de que deben restringir la vida social, evitando la salida del domicilio y el contacto con otras personas. Un contacto estrecho es toda persona que haya estado en contacto contigo sin mascarilla, a menos de 2 metros y más de 15 minutos (deben darse las tres condiciones), desde 2/3 días antes del inicio de los síntomas (o de la fecha de la toma de muestra en casos asintomáticos) y hasta el momento en que estás aislado.
- Debes escribir a la responsable COVID para explicarle la situación y darle todos los datos relativos a estudios que cursas, aulas y horarios de clases a las que has acudido los días anteriores a aparecer los síntomas, etc. Indícale también si estás pendiente de PCR y cuáles son tus contactos estrechos de la Universidad, es decir, con qué personas de la Universidad (estudiantes, profesores, personal de administración) has estado sin mascarilla, a menos de 2 metros, durante más de 15 minutos, los días previos. Dale también tu número de teléfono.
- Si la PCR es negativa, deberás seguir las indicaciones de los médicos y autoridades sanitarias. Si te descartan como CASO covid, te levantarán el aislamiento tanto a ti como a tu círculo de contactos estrechos.
- Si la PCR es positiva, pasas a ser un CASO COVID confirmado.

2. Si eres un CASO COVID confirmado:

- Debes permanecer en aislamiento estricto si no lo estabas ya.
- Debes escribir inmediatamente a la responsable COVID y a la gerenta (gerenta@uniovi.es), que te enviarán una hoja Excel en la que tendrás que anotar todos tus contactos estrechos en el ámbito universitario (ya sabes: sin mascarilla, menos de 2 m, más de 15 minutos). Sólo profesores, estudiantes o personal de administración de la Universidad. (El resto de contactos te los pedirán los rastreadores de el Principado).
- Tus contactos estrechos deben guardar cuarentena domiciliaria: restringir la vida social, evitando la salida del domicilio y el contacto con otras personas, incluidos los convivientes. Como la Universidad enviará esa hoja Excel al Sistema de Vigilancia y Seguimiento de Contactos Estrechos añugien les llamará el día 7 desde el último contacto de riesgo que han tenido contigo, que serías el caso positivo. Si lo consideran necesario se hará PCR y se valorará levantar la cuarentena en caso de que sea negativa (en general el día 10 desde el último contacto de riesgo). La responsable COVID del centro también se pondrá en contacto con tus contactos estrechos.



3. Si eres un contacto estrecho (sin mascarilla, menos de 2 metros, más de 15 minutos) de un caso sospechoso o de un caso confirmado.

Debes restringir la vida social, evitar salir del domicilio y evitar el contacto con otras personas y debes hacer en todo momento lo que te indiquen las autoridades sanitarias.

También debes contactar con la responsable COVID de tu centro e indicarle tu situación y darle todos los datos relativos a estudios que cursas, aulas y horarios de clases a las que has acudido los días anteriores a aparecer los síntomas, etc. Dale también tu número de teléfono.

Debes ir haciendo memoria de tus propios contactos estrechos (sin mascarilla, menos de 2 m, más de 15 minutos), porque según cómo evolucione tu situación, pueden pedirte esos datos. Si además tienes relación con ellos, es prudente que les avises de tu situación para que extremen las precauciones y las medidas de prevención en su vida social y familiar. El contacto estrecho del contacto estrecho no está en aislamiento, pero sí es prudente que extreme las precauciones que, de por sí, todos debemos tener.

Respecto a los estudiantes que no pueden venir por estar en cuarentena o ser positivos, según nuestro protocolo se aplica lo previsto en el Reglamento de evaluación, para los casos de ausencias justificadas de un estudiante. Es decir, podéis escribir a vuestros profesores, y también pedir tutorías, y ellos os indicarán modos alternativos para que perder clase suponga el menor perjuicio posible (referencias bibliográficas para que preparéis el tema o los materiales que consideren oportunos, por ejemplo). Y si perdéis pruebas de evaluación continua, que sean evaluables y sean susceptibles de ser repetidas, tal y como indica el reglamento acordarán una fecha (y/u otra modalidad) con vosotros para repetir esa prueba. En este caso podéis solicitar la repetición de la prueba a través del decanato, o si ya estáis en contacto con vuestro profesor, poneros de acuerdo directamente con él. Siempre que contactéis con el profesor debéis remitirle el correo electrónico con el que la responsable COVID habrá contestado al vuestro, para que el profesor sepa que el centro está al tanto de la situación.



En torno a medio centenar de estudiantes se dieron cita en el Aula Magna de nuestra Facultad el pasado miércoles 14 de octubre para recibir una Master Class sobre Comunicación Oral.

El encargado de impartirla era, ni más ni menos, que D. Luis Castejón Fernández, Profesor Titular del Departamento de Psicología y Vicedecano de la Facultad de Psicología, que repetía experiencia después de haber impartido otra Master Class de estas características el año pasado.

La sesión, de aproximadamente dos horas de duración, se dividió en dos momentos: una primera parte en la que introdujo el marco teórico de elementos como la técnica y estructura interna de discurso o el lenguaje corporal; y, una segunda, en la que los protagonistas fueron los asistentes, teniendo que salir a poner en práctica todo aquello que habían aprendido a lo largo de la mañana. Tras una serie de correcciones constructivas a los voluntarios se despidió entre aplausos.

Esta actividad fue presentada por la Secretaria Académica de nuestro centro, María José García Salgado. En las imágenes distintos momentos de la sesión.

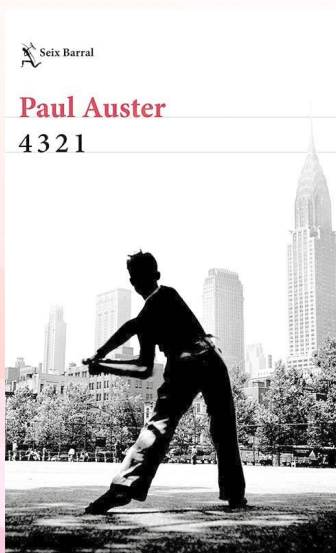
MASTER CLASS SOBRE COMUNICACIÓN ORAL

El miércoles 14 de octubre, tuvo lugar en la Facultad una Master Class sobre Comunicación Oral

RECOMENDACIONES LITERARIAS DEL PERSONAL DE LA BIBLIOTECA

“LOS NIÑOS DE HUMO” - AITANA C. Y ALFONSO Z.

La primera, periodista, él, ilustrador, ambos nacidos en la cuenca minera del Nalón. El libro versa sobre la minería asturiana en un tiempo de lucha; es un libro intenso, crudo, pero cargado de sentido del humor. Habla sobre todo de la memoria, la de los dos autores, que han crecido en una comarca minera; por ello son niños de humo (fácilmente reconocibles cuando salían de sus lugares de origen, porque sus ropas olían a humo, el humo de las locomotoras, de las chimeneas, de los tubos de escape...). Aitana Castaño va hilando los relatos de una forma de vida que es la del mundo de la minería, con sus desgracias, su lucha por mejorar las condiciones laborales, su humor,... y Zapico se encarga de plasmar, con la maestría que le caracteriza, los acontecimientos a modo de historieta gráfica. ¡Un imprescindible!



“4,3,2,1” - PAUL ASTER

Última obra de Paul Auster. Una novela de aprendizaje de casi mil páginas, de original estructura y posibilidades de lectura que nos harán participar activamente en su juego de comprensión. El único hecho inmutable en la vida de Ferguson, el protagonista, es que nació el 3 de marzo de 1947 en Newark, Nueva Jersey. A partir de ese momento, varios caminos se abren ante él y le llevarán a vivir cuatro vidas completamente distintas, a crecer y a explorar de formas diferentes el amor, la amistad, la familia, el arte, la política e incluso la muerte, con algunos de los acontecimientos que han marcado la segunda mitad del siglo XX americano como telón de fondo. Una exploración de los límites de azar y las consecuencias de nuestras decisiones; porque todo suceso, por irrelevante que parezca, nos abre unas posibilidades y nos cierra otras.

“TRILOGÍA VERNON SUBUNTEX” - VIRGINIE DESPENTES

Vernon Subutex, protagonista de esta trilogía inmensa, es un antiguo vendedor de discos y DJ que, a sus 50 años se encuentra sin trabajo, sin dinero y sin techo. Se ve obligado a pedir ayuda a viejos conocidos de pasadas juergas para no quedarse en la calle. Así conoceremos a las auténticas protagonistas de esta trilogía coral, retrato demoledor de la sociedad francesa actual: una veintena de personajes excéntricos con un pasado común, un presente cargado de rabia y desesperanza y un futuro que se presenta saturado de violencia política, precariedad laboral y desencanto sentimental.





NEW NORTH

Por Laura Díaz

Fundada por 7 jóvenes asturianos, “New North” es una asociación sin ánimo de lucro cuyo objetivo es potenciar la fuerza laboral juvenil del Principado. Su misión es crear una comunidad de jóvenes que quieran implicarse y mediante acuerdos con empresas establecer un networking entre perfiles multidisciplinares.

Su oferta se basa en tres pilares fundamentales:

- **Networking**, tanto horizontal (entre miembros) como vertical. (entre jóvenes y empresas)
- **Conferencias** impartidas por ponentes profesionales.
- **Asesoramiento**, siguen el perfil profesional de los miembros para evaluar cómo potenciar individualmente sus aptitudes.

Su presidente, Luis Esmorís, que, pese a haberse graduado en la carrera de ADE bilingüe en nuestra facultad el año pasado ya trabaja para Amazon, destaca que, siendo conscientes de que el mercado laboral actual está marcado por la transformación digital, la globalización, la inestabilidad y una fuerte competencia entre trabajadores, “tener un currículum completo es vital, no solo académicamente, sino también en el resto de ámbitos de nuestra vida: voluntariado, idiomas, asociacionismo, emprendimiento...”.

Actualmente tienen 12 acuerdos con empresas, 1122 seguidores en LinkedIn y 47 miembros. Si tú también quieres ser uno de ellos debes cumplir los siguientes requisitos: haber nacido entre los años 1992 y 2000, ser comprometido, proactivo, tener talento y, sobre todo, ganas de superarte. Para participar en el proceso de selección o más información: new-north.es



LA MUJER MÁS ALLÁ DEL MURO

Por *Bárbara Landeras*

La República Democrática Alemana (RDA) obtuvo durante sus 41 años de existencia uno de los mejores resultados de igualdad y de participación de la mujer en la historia. Pese a no conseguir una situación de justicia plena, se dieron enormes pasos para ello (incluso hubo más avances de los que muchos países avanzados actuales han conseguido).

En primer lugar, hay que tener en cuenta que la cuestión de emancipación de la mujer en la RDA y en el resto de países socialistas no se trataba de una cuestión de género sino, de clase. No estuvieron presentes movimientos feministas ya que, las mujeres apostaron por la lucha de clases. Estas no tenían necesidades diferentes a las de los hombres por lo que, ambos se mantuvieron unidos.

El papel de la mujer en una sociedad muy conservadora como la alemana se orientaba, parece ser, por las tres K's "Kirche, Kinder und Küche" (iglesia, niños y cocina). Sin embargo, desde sus inicios la situación de la mujer en la RDA fue muy diferente.

Un aspecto en el que destacó la RDA fue en el mercado laboral de las mujeres y en su derecho al trabajo. En 1985, el 49% de la población activa eran mujeres, una de las cifras más elevadas del mundo. Para poder realizar una comparación vemos que tres décadas más tarde, concretamente en el año 2019, el 45,9% de la población activa de la Unión Europea (UE) y el 46% de la de EEUU, son mujeres según los recientes datos del Banco Mundial.

En la RDA y en los países socialistas se cumplía el principio de "a igual trabajo, mismo salario". Por tanto vemos que, se cumplía la igualdad salarial entre hombres y mujeres por un mismo empleo, lo que en la actualidad, en la mayor parte del mundo, no se produce. A pesar de que las mujeres no solían desempeñar los trabajos de mayores sueldos, representaban el 40% de los ingresos del hogar.

Las diferencias salariales existían (en muchísimo menor porcentaje que en el capitalismo) en función del sector económico, no del género. Además, estos desequilibrios eran corregidos en parte por subvenciones de la Seguridad Social y otras ayudas.

Las mujeres solían especializarse en la educación pública, la medicina y el comercio, sectores con menores salarios que los de los hombres, los cuales desempeñaban puestos de seguridad y administración.

Para evitar esta desigualdad el Estado ofrecía formación a las mujeres que ya tenían empleo pero querían incrementar su nivel de habilidad y titulación. Eran programas que permitían desatender temporalmente el puesto de trabajo para realizar su formación recibiendo mientras tanto el 80% de su salario, lo cual posibilitaba en gran medida su formación. Las mujeres que en los años 80 tenían 40 años ya tenían la misma escolarización y preparación profesional que los hombres y el porcentaje de trabajadoras con titulación universitaria aumentó en la década de 1980, así como la proporción de estas que aprobaban los exámenes universitarios y de obrero especializado.



Las madres recibían 26 semanas de vacaciones pre y postnatales recibiendo el salario promedio neto, así como numerosas ayudas y ventajas con respecto a la maternidad, entre ellas, no poder negar un puesto de trabajo a embarazadas. El Estado tampoco se olvidaba de las madres solteras, a las cuales se les entregaba un subsidio. La alta incorporación de la mujer al trabajo también era posible gracias a las guarderías y casas cunas. La atención en estos centros era gratuita a cualquier hora del día, los padres sólo pagaban unos pocos marcos por la comida caliente y la leche.

Por todo ello, no es de extrañar que las mujeres de la RFA demandaran los mismos derechos .



FOR EIGN

STUDENTS

CROSS BORDERS

**TRAVEL
LEARN
HAVE FUN**

PROGRAMA ERASMUS
+
CONVENIOS DE
MOVILIDAD
INTERNACIONAL

WELCOME



¿Tú también quieres vivir la experiencia?

Visita:

Econo.uniovi.es/estudiantes/movilidad



Ignacio Tomé República Checa

Cuando te ofrecen la posibilidad de ir de Erasmus principalmente uno suele pensar en que va a "limpiar" asignaturas y si bien es así, en términos generales ganas mucho, no solo a nivel de otro tipo de conocimientos académicos, sino que creces como persona. A lo que me refiero con esto es que un erasmus es enfrentarte a lo desconocido para acabar amándolo. Aún recuerdo el momento en el que me despedí de mi padre de madrugada en Oviedo para coger el autobús que me llevaba al aeropuerto de Barajas. Tenía algo de miedo ya que sabía que iba a estar fuera de mi zona de confort por lo menos hasta diciembre. Sin embargo, una vez que llegas ahí lo mejor que puedes hacer es ser sociable, hablar y hablar con todo el mundo, hacer amigos, gente que te pueda ayudar en un momento dado y sobre todo no quedarte estancado en tu grupo de españoles pues conocer gente de otros países es abrirte a otras culturas y es lo que me permitió que un mes después del erasmus me invitasen a un concierto de Martin Garrix en Milán, ver Venecia y probar por primera vez en mi vida la auténtica pizza italiana (pista: esta tremenda) una experiencia que verdaderamente no cambiaría jamás...



Profundizando en lo que es el ocio, como vayas con ganas es un constante; fiestas casi diarias, actividades (ir al ver fútbol o hockey hielo en mi caso) y sobre todo viajar. Me pongo a recordar y me fascina pensar que estuve en las termas en Budapest, en la casa de Beethoven en Austria, que toqué el muro de Berlín, que vi las estatuas de dragones en Liubliana, que puse la mano en las vías del tren en Auschwitz o que vi la maravillosa navidad en Praga.





En mi caso, a la hora de hacer el Erasmus, tenía muy clara una cosa, y es que quería hacerlo sola. Podría haber escogido fácilmente otro destino que me permitiese viajar y estar con gente conocida, incluso siendo de otras carreras, pero en mi opinión eso es elegir el camino fácil. Al decidir ir de Erasmus con gente que ya conoces te condicionas de cierta manera a esas personas, a estar todo el rato con ellas y a hacer la mayor parte de las cosas juntos. Sin embargo, al decidir ir solo por tu cuenta, esto te permite juntarte más fácilmente con la gente que también va sola y que se encuentra en tu misma situación, independientemente de que sean españoles. Lo que me lleva a tratar el siguiente punto: el idioma.

En cuanto al tema estudios, en primer lugar, destacar que, en el caso del sistema universitario finés, en vez de dividir el curso en dos cuatrimestres, se dividía en bimestres, teniendo así cuatro períodos de dos meses cada uno. Y la otra gran diferencia en comparación a la Universidad de Oviedo es que en Finlandia se centran mucho en fomentar el trabajo individual, hasta el punto de que eres tú mismo el responsable de aprobar o sacar buenas notas. Por lo tanto, los profesores simplemente se encargan de proporcionarte el material necesario para aprobar con un cinco su asignatura, mientras que tú eres el encargado de trabajarte esos materiales y, a su vez, de profundizar y aprender más sobre el tema a partir de las pautas que te marcan. Esto no solo mejora tus habilidades de investigación y análisis de la información, sino que además te da la oportunidad de poder profundizar y encontrar temas que realmente llamen tu atención y te parezcan interesantes. Gracias a esto, ahora me siento mucho más preparada para realizar un TFG, puesto que este método de enseñanza es como realizar TFGs constantemente. De esta forma, las clases presenciales servían principalmente como apoyo, dónde se leían los materiales a los que nos daban acceso previamente; el trabajo principal lo realizabas en casa.

Al tratarse de un sistema de educación tan diferente al que estamos acostumbrados en España, yo llevaba una rutina bastante específica para asegurarme de sacar todo el trabajo adelante. Me levantaba e iba a la biblioteca, dónde pasaba toda la mañana. Al mediodía íbamos todos los amigos del Erasmus juntos a comer, y después volvíamos para pasar el resto de la tarde de nuevo en la biblioteca, con algún descanso para despejar. De hecho, el estar todo el día fuera de casa y, a la vez, el tener una rutina de estudio compartida con más gente no hacía más que incrementar la afinidad con ellos. Y es precisamente por esto por lo que las relaciones con gente de Erasmus son tan fuertes e intensas, porque vives y compartes con ellos muchas experiencias en un periodo muy corto de tiempo, en un país (y en este caso también con un idioma) que no es el tuyo y con tu familia y amigos a miles de kilómetros de distancia. Ellos se convierten en tu nueva y casi única familia durante esos meses.

Por último, en cuanto al tema del COVID-19, en mi caso la mayor parte de las asignaturas que tenía eran online desde un principio, por lo que el cambio de docencia apenas me afectó, pues ya estaba acostumbrada. Además, justamente en marzo, había venido unos días a Asturias para estar con mi familia y amigos, por lo que cuando se declaró el Estado de Alarma me pilló aquí en España, lo que por una parte facilitó las cosas, aunque por otra me impidiese terminar mi estancia en Finlandia. Aun así, a pesar de las circunstancias, es una experiencia que siempre voy a recomendar a todo el mundo.

Es algo totalmente distinto a la experiencia universitaria de tu ciudad y que hay que vivir.



El pastorcillo y el yegüi

Por Enrique Candanedo

Son tardes frías, propicias para contar esta clase de historias al corro de una estufa, una chimenea, una fogata, rodeados de grata compañía y con buena bebida entre las manos que alegre nuestros cansados cuerpos.

Había una vez, en un reino muy, muy lejano, un pastorcillo que con su cayado de un pequeño rebaño cuidaba. Aun queriendo por igual a todas sus ovejas especial cariño tenía a una corderita en particular, no muy grande y muy revoltosa. De esto el pastorcillo se fue a un arroyo a tomar agua, cuando oyó sobresaltado como el rebaño balaba con estruendo y horror. Pavoroso sale corriendo en su auxilio para ver desperdigadas las ovejas y a un engendro de la tierra raptar entre sus huesudas manos a su pequeña corderita.

La espantosa bestia que se llevó a la criaturita era un yegüi, una aberración de naturaleza la cual aun teniendo rasgos antropomorfos su forma de ser se asemeja más a la del lobo hambriento. No mide más de un metro, sus ojos son saltones, su cabeza desproporcionadamente grande con el resto del cuerpo, en el cual no nace ni el más mínimo pelo y en sus manos y pies grandes le crecen unas largas uñas negras. Unos dicen que son niños que se perdieron en los bosques, otros que personas bajo el tenebroso hechizo de una malvada bruja, también hay quien cree que son vástagos de monstruos aún más terribles.

Pues bien, semejante horror con la corderita huyó hacia las montañas, ya que en ellas, entre riscos y desfiladeros haya aquello que llama "hogar". Tras ellos con paso diestro les persigue cruzando arroyos, pasando bosques, subiendo montes y hasta trepando peñascos. Pronto llegan a una zona a media ladera que está llena de grandes rocas y arbustos. El yegüi suelta a su presa en lo que parece ser su refugio secreto, donde se cuenta que esconden pequeños tesoros, acordes a su baja condición. El pastorcillo detiene su correr y se esconde detrás de una piedra para recuperar el aliento mientras agarra con dureza el bastón cuya punta es de frío hierro.

El yegüi se frota las manos distraído mientras silencioso el furibundo pastor se acerca por la espalda levantando el cayado por detrás de sus hombros. Cuando el confiado engendro ve la sombra del pastor y se gira, espantado solo puede sentir como la astillosa madera impacta contra su repugnante cara. Sangrante es derribado al suelo donde con profunda cólera y vehemencia el pastor le golpea una y otra vez su ya deforme rostro con la punta del báculo hasta darle dolorosa muerte.

Con el cadáver a sus pies quedase pensativo mirándolo. El balido suave de la corderita le saca de su ensimismamiento. La coge en brazos no sin antes rebuscar a ver si haya algo de valor entre las pertenencias del yegüi. Nada en especial, salvo un pequeño broche de oro que se lleva al bolsillo como compensación por la adictiva experiencia de matar. Con esto, su corderita y las manos manchadas de mugre volvió a reunir el rebaño para seguir guardándolo noche y día.

Y colorín colorado este cuento se ha acabado...



ISSN 2340 5805 © 2020
Depósito Legal AS 228-2016

La Facultad de Economía y Empresa no se hace responsable de las opiniones vertidas en esta revista. Éstas pertenecen única y exclusivamente a los firmantes de cada uno de los artículos sin que, por tanto, se pueda extender dicha responsabilidad a ninguna otra persona.

Igualmente, esta publicación se concibe a sí misma como un medio donde caben todas las voces siempre que no se trasgredan las normas básicas del respeto, pilar básico para la convivencia de la comunidad universitaria. Por ello, se agradece toda crítica, así como todo debate, en torno a los contenidos publicados.

Dirección: Laura Díaz González y Andrea de la Torre Gutiérrez

Maquetación: Laura Díaz González

Portada: Laura Díaz González



Universidad de Oviedo

Facultad de Economía y Empresa
Campus del Cristo S/N
33006 Oviedo (Asturias)
tfno. 985 10 38 01
www.econo.uniovi.es