

## Nombramientos



**Salvador del Rey Guanter**  
PRESIDENTE DEL INSTITUTO MUNDIAL  
DEL TRABAJO DE LA IBA

El socio y presidente del Instituto Internacional Cuatrecasas de Estrategia Legal en Recursos Humanos presidirá esta organización, que agrupa a más de 35.000 abogados y 200 colegios profesionales, y que forma parte de la International Bar Association.



**Jaime Montalvo**  
VICEPRESIDENTE DE MUTUA  
MADRILEÑA

Montalvo, que en la actualidad preside la ONG Ayuda en Acción, ha sido también presidente del Consejo Económico y Social de España y Consejero de Estado. Anteriormente, fue también rector de la UNED.



**Gabriela Pueyo**  
DIRECTORA GENERAL DE FINANZAS  
DE SANITAS

Hasta su nombramiento, Pueyo ejercía como directora ejecutiva de Estrategia y Planificación de Sanitas y directora de Estrategia del Grupo Bupa. Desde 2008, forma parte del comité de dirección.



**Lorenzo Sánchez**  
SOCIO ESPECIALIZADO EN SECTOR  
PÚBLICO DE KPMG

Sánchez proviene de Accenture, donde desarrolló su carrera profesional como socio de Servicios Públicos y Sanidad liderando numerosos proyectos de transformación de negocio y mejora de servicios en el sector público.



**Samuel Pimentel Domínguez**  
SOCIO DIRECTOR GENERAL DE  
ACKERMANN EXECUTIVE SEARCH

Pimentel ha sido director de Nicholson International y Alexandermann Group. En 2004, fue nombrado Socio Director General de Accetis International España, adquirida por sus socios locales creando Ackermann Executive Search.



**Anthony C. Helsham**  
CEO DE DOOSAN INFRACORE

Durante treinta años, Helsham ha desarrollado su carrera en Volvo, donde llegó a ser director de operaciones en Corea y, más recientemente, CEO de Volvo Construction Equipment.



**Mariana Rodríguez**  
GERENTE DE LA DELEGACIÓN MADRID  
DE HUMANET EN ESPAÑA

Con una amplia trayectoria en el ámbito de los recursos humanos, Mariana Rodríguez se incorporó a Humanet Venezuela en el año 2005 como responsable del área de Selección de Personal y Proyectos de Consultoría.

## Miradas pensantes

# PARA CREAR HAY QUE CREER



**JOSÉ BALLESTEROS DE LA PUERTA**  
Socio director de VESP Actitud en Acción  
y conferenciante de Thinking Heads

**P**ara crear hay que creer, y para creer hay que querer. No, no estoy escribiendo una homilía. Es sólo cuestión de tener algunos principios fundamentales claros.

A lo largo del último año y medio he hecho unos cuantos kilómetros en distintos medios de transporte compartiendo con muchos profesionales algunas ideas básicas para la creación de prosperidad, tanto en el ámbito personal como en el profesional.

Fue Henry Ford el que dejó dicho que «tanto si creo que puedo, como si creo que no puedo, estoy en lo cierto». A su vez, nuestro español universal D. Santiago Ramón y Cajal verificó científicamente que «todo hombre, si se lo propone, puede ser el escultor de su propio cerebro». Ambos nos dejaron sin excusas para no trabajar por crear prosperidad. ¿Dónde está entonces el problema? ¿Si todo el mundo quiere prosperidad, por qué no lo conseguimos? El problema no está en el querer. De hecho, si de algo estamos sobrados en esta sociedad hedonista es de deseo. Sin embargo, muchos fallan en el uso de la llave para alcanzar lo que se desea: la creencia en que es posible.

La llave para crear cualquier cosa en nuestra vida está en nuestras creencias. Identificar nuestras creencias limitantes es un paso vital para empezar a construir nuestro futuro. Pues trabajar o hacer cualquier cosa con la creencia de que «no va a servir para nada» es malgastar

los recursos o como decía el dúo Cruz y Raya «si hay que ir se va, pero ir 'paná' es tontería».

Imaginémonos que hemos de vender algo (un producto, una empresa o a nosotros mismos si está usted en el paro). El examen de nuestras creencias limitantes debemos hacerlo en tres niveles. El primero, base de los otros dos, es el de la creencia en uno mismo. La falta de autoestima y autoconfianza es una clara demostración de que en este nivel no anda uno bien. El segundo nivel es el de la confianza en el equipo. Esto se ve muy fácilmente en el mundo de las ventas con los principiantes. Puede que todavía no tengan mucha confianza en sí mismos, pero su creencia en la empresa y su orgullo de pertenencia les hacen salir a ofrecer sus productos/servicios con todas las ganas, hasta llegar a convertirse en grandes vendedores. Finalmente, está la creencia en el producto. Si no creemos en él, difícilmente lograremos colocarlo en el mercado. En mi trabajo con grandes vendedores siempre me han dicho que no podrían vender si el producto no fuera tan bueno.

En el caso de una empresa, la sincera revisión de estos tres niveles de creencia le llevará necesariamente a tomar medidas en cualquiera de ellos para salir hacia delante. En el caso de un profesional que se puede encontrar ahora mismo desempleado, estos tres niveles se resumen en uno solo: la base, la creencia en uno mismo. Y éste es el reto a la hora de ponerse a trabajar.

Ser conscientes de que seremos capaces de crear aquello que creamos posible nos permitirá hacer los cambios de actitud oportunos. Como aprendí hace tiempo, el mediocre no consigue nunca destacar porque cree sólo a medias: 'medio-cree'. Pero, eso sí, recordemos siempre que, entre creer y crear, hay que actuar. Y hablar del hacer daría para otra columna.

Especialistas en  
programación de contenidos  
[www.thinkingheads.com](http://www.thinkingheads.com)



## Al día

### Convocatorias

## Todo listo para 'Hoy es marketing'

Y ya van siete. ESIC abre su nueva edición de 'Hoy es marketing' el próximo jueves en Madrid. La cita, que recorrerá siete ciudades y reunirá a más de 9.000 profesionales, contará con la presencia de los máximos responsables de empresas como, entre otras, Coca-Cola, Iberia o Campofrío. Más información: [www.hoyesmarketing.com](http://www.hoyesmarketing.com)

### Autoempleo

## Se ralentiza la pérdida de autónomos

Durante el primer trimestre de este año 27.671 autónomos se han dado de baja del RETA, según la Federación Nacional de Asociaciones de

Trabajadores Autónomos (ATA). Este descenso, cifrado en un 0,9%, muestra una ralentización de la pérdida de autoempleo con respecto al mismo trimestre de 2009 (2%). Murcia, La Rioja y Canarias lideran este descenso. Por sectores, la construcción encabeza el 'ranking': la mitad de los negocios cerrados operaba en este ámbito.

### Compensación

## El desempeño individual pesará más en el sueldo

Los trabajadores con más rendimiento serán los que disfrutarán de mejores subidas salariales. La consultora

Towers Watson prevé que el Sistema de Gestión del Desempeño será la tendencia durante 2010 en materia de retribuciones y compensación. Asimismo, las empresas consultadas por la firma apostarán por recortar los gastos de viajes, entretenimiento y eventos para empleados como método de ahorro.