

## LAS REFORMAS QUE NOS QUEDAN POR HACER

## LA EDUCACIÓN QUE PIDE LA EMPRESA

La CEOE denuncia que el actual sistema educativo español «no está preparado» para responder a los retos de la globalización. Fortalecer la figura del docente o dar más autonomía a los centros son algunos de los 10 cambios que plantea

**OLGA R. SANMARTÍN**  
«El sistema educativo español, en sus niveles tanto universitarios como no universitarios, no está suficientemente preparado en el momento presente para asumir con posibilidades de éxito los desafíos del futuro». Lo advierten con contundencia los empresarios, que no ven que en las aulas se esté respondiendo adecuadamente al proceso acelerado de cambios sobre el que se asienta la llamada cuarta revolución industrial.

La CEOE suele ser muy discreta al hacer valoraciones educativas, pero esta vez ha roto su silencio para desglosar en un libro los males que, en su opinión, acechan a la escuela y a la universidad.

Cinco son los grandes déficits que señalan: la «mediocridad» de los resultados; la «ineficiencia» del gasto educativo; la «brecha» entre la formación y empleo; la «lentitud» de la respuesta política, y las «deficiencias» de las leyes.

La educación importa. El libro blanco de los empresarios españoles se hizo público hace unos días con la

intención no tanto de criticar, como de aportar soluciones. La patronal plantea 10 cambios que, asegura, corregirán los citados déficits:

**1. FORTALECER AL DOCENTE**

En España, un profesor bueno, por mucho que le ponga empeño, gana lo mismo que uno malo. El salario inicial no está mal en relación al de otros países de la OCDE, pero al final de su carrera gana prácticamente lo mismo que al empezar. No hay recompensas a quien se esfuerza y por eso están desmotivados. Los mejores abandonan ante otras ofertas más atractivas. La patronal propone establecer un sistema de incentivos tanto retributivos como de promoción vinculado a la rendición de cuentas.

También plantea instaurar un MIR similar al de los médicos, una idea que aprueban todos los partidos. Lo explica Francisco López Rupérez, ex presidente del Consejo Escolar del Estado y director de la Cátedra de Políticas Educativas de la Universidad Camilo José Cela: «Con este tipo

de reforma se lograría añadir eficiencia a los procesos, al hacer que la selección fuera previa a la formación de posgrado y no al contrario, como sucede; incrementaría la calidad de los profesionales, tanto del sector público como del privado; y contribuiría a fortalecer la profesión».

**2. «MODERNIZAR» EL CURRÍCULO**

El plan de estudios diseñado por el PP en su Lomce es «exagerado» en su «grado de detalle» y está anticuado, dice la CEOE. Se necesita una «modernización» y «reducir» sus contenidos, de modo que tengan más presencia las enseñanzas STEM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas), el emprendimiento o la robótica, recuperando el peso que han perdido las Humanidades en los últimos años y potenciando la enseñanza del inglés.

**3. MÁS AUTONOMÍA A LOS CENTROS**

España es el quinto país con menos autonomía escolar, dice la OCDE, que ha comprobado que los resultados de los alumnos mejoran si se de-

ja que las escuelas tengan margen para tomar sus propias decisiones. La Lomce, en teoría, iba a dar más autonomía, pero no ha sido así. Los empresarios plantean repararlo y, de paso, profesionalizar el liderazgo de los directores.

**4. AYUDA A LA PRIVADA**

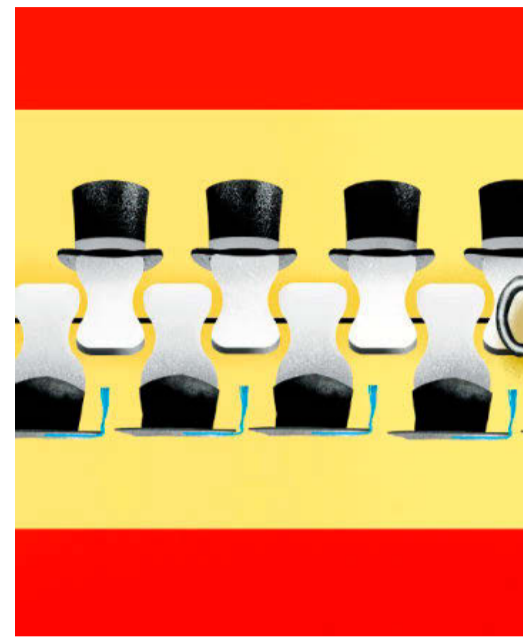
La patronal defiende el derecho de los padres a llevar a sus hijos a colegios de su elección, recogido en el artículo 27 de la Constitución. Para ello propone actualizar el sistema de concertos, aplicar el bono escolar en el primer ciclo de Infantil (de cero a tres años) e introducir la desgravación fiscal para aquellas familias que quieran ir a centros privados en las etapas obligatorias (de seis a 16 años).

«Estas familias están siendo discriminadas en el ejercicio de un derecho fundamental —el de la libre elección de centro—, pues para hacerlo posible han de pagar por duplicado ese servicio esencial: a través del recibo del colegio y mediante sus impuestos», argumenta.

**5. EVALUAR**

El Gobierno ha paralizado las reválidas tal y como las concibió inicialmente, pero los empresarios insisten en que hay que evaluar porque «lo que no se evalúa se devalúa». Para ello plantean una prueba en Primaria y otra en la ESO, sin valor académico, pero que sirvan de diagnóstico. Debe tener un carácter censal y homogéneo en todas las autonomías, porque si no, no se puede comparar, advierten *tirando de las orejas* al ministro Íñigo Méndez de Vigo, que ha puesto unas reválidas *light* que en cada región se hacen de una forma.

«España es uno de los pocos países de nuestro entorno que no cuenta con un sistema organizado de evaluaciones», explica Xavier Gis-



## Servicios Tecnológicos

**Víctor Valle** Director general de Cuántalis

## “Cuántalis ayuda a buscar la máxima eficiencia en los procesos de transformación digital”

Cuántalis es una consultoría tecnológica enfocada en ayudar a sus clientes a obtener la máxima eficiencia de sus recursos TIC. Para conocerla con más detalle, hablamos con Víctor Valle, su director general.

**¿Cuándo nació Cuántalis?**

La empresa se constituyó en 2002, coincidiendo con la liberalización del mercado de las telecomunicaciones. En un principio, nuestros servicios se orientaban precisamente a ayudar a las empresas a lograr la máxima eficiencia en ese ámbito, pero la propia evolución del sector hizo que Cuántalis fuese ampliando su abanico de servicios a todo lo relacionado con las tecnologías de la información y las comunicaciones. Así, si primero fue la consultoría en servicios de voz, datos y movilidad, el porfolio de la empresa se complementó con campos como los centros de datos, las licencias de software, la compra de equipamiento, las aplicaciones, la seguridad, etc. En definitiva, todo lo que los clientes pueden necesitar.

**¿Cuál es la estructura de la empresa?**

Actualmente contamos con un equipo humano que trabaja en la sede central de Madrid y en nuestras delegaciones comerciales para nuestros clien-

tes que operan en todo el mundo, así como con una red de colaboradores. Se trata de profesionales especialistas en diversas áreas que cuentan con más de diez años de experiencia a sus espaldas. La unión de esos perfiles complementarios nos permite ofrecer a nuestros clientes un servicio integral.

**¿A qué perfil de cliente se dirigen?**

A empresas de prácticamente cualquier sector excepto a los proveedores de servicios, ya que uno de los aspectos que nos definen es la independencia tecnológica. Todo nuestro trabajo está enfocado a que los clientes obtengan la máxima eficiencia, y siempre hemos creído necesario para ello mantener esa independencia respecto a fabricantes y proveedores de soluciones.

**¿Cómo se busca esa eficiencia?**

Actualmente hay dos grandes ejes en los que actuamos. Por un lado, están los ahorros que se pueden lograr sobre los gastos actuales, algo que

siempre se puede conseguir mediante un diagnóstico adecuado y un trabajo hecho por expertos. El segundo gran eje que está afectando a muchas empresas es la transformación digital. En este sentido, Cuántalis puede ayudar a sus clientes a orientar bien las inversiones, a acometer y a elegir bien tanto las soluciones tecnológicas como los proveedores.

**¿Qué diferencia a Cuántalis de sus competidores?**

Creo que hay varios aspectos que nos definen. El primero de ellos es la independencia que le comentaba; el segundo, nuestro enfoque integral de los costes en todas las áreas tecnológicas. Un enfoque integral que no se circunscribe solo a la elección de un proveedor o una solución, sino también a supervisar y controlar los contratos TIC durante toda su duración con especial hincapié en la seguridad jurídica. Nuestra fe en este modelo es tan grande que, si el cliente lo desea, podemos trabajar a éxito, lo que significa que si no obtenemos resultados no facturaremos nuestro trabajo.

**¿Cuáles son los retos de futuro de la empresa?**

Seguir volcándonos en la búsqueda de la eficiencia en aquellos aspectos que son críticos dentro del mundo TIC y que las empresas deben afrontar. Contar con el apoyo cercano de una consultora como la nuestra permite a las compañías centrarse en su core business con la tranquilidad de que un equipo experto de profesionales vela por la eficiencia de sus infraestructuras tecnológicas y de comunicaciones.

**cuántalis**

www.cuántalis.com

REMITIDO