

«No dejé de formarme, pero lograr un contrato fue mejor que si me tocara la lotería»

Enrique Bengoa

Edad

53

VITORIA. La formación le ha reabierto las puertas de un mercado laboral del que salió en octubre de 2011. Entonces, Enrique Bengoa trabajaba en la compañía de escopetas Beretta-Benelli de Trespuentes, a unos diez kilómetros de Vitoria, pero la crisis que destruía empleos y cerraba empresas también se cebó con él. En esa situación de desempleo, este ingeniero técnico apostó por seguir completando su currículum y en febrero de 2015 encontró la recompensa a su esfuerzo.

«Me contrataron en AJL Ophthalmic», firma vitoriana dedicada a fabricar productos oftalmológicos. «Ha sido mejor que si me llega a tocar la lotería», reconoce. La edad «no ha sido, en este caso, un problema», porque obtuvo el puesto con 52 años, pero concede especial importancia a los «distintos cursos que he ido haciendo», sobre todo a través de la pa-

tronal SEA-Empresarios Alaveses. «Nunca dejé de formarme». Incluso antes de entrar en AJL colaboraba con una academia de la capital alavesa impartiendo cursos a los estudiantes. «Era un trabajo a tiempo parcial». Pero él necesitaba más.

Ahora ejerce de responsable de fabricación en la empresa y tiene a su cargo un equipo de unas 15 personas. «Me dedico a supervisar aspectos técnicos dentro de los procesos productivos y de mantenimiento, y también a la organización». Cuando encontró este empleo, «sentí que se valoraba mi esfuerzo», sobre todo al tener ya una edad «en la que tienes mucha competencia de toda la gente joven».

Por ello, anima a las personas «que se han podido encontrar en una situación similar a la mía, de desempleo y con estos años, a formarse». Satisfecho con su futuro laboral, admite la tranquilidad que genera «un contrato para mí y para toda la familia. De eso no hay duda».

Productos oftalmológicos

Tampoco la tuvo a la hora de incorporarle la compañía AJL, cuyos productos están presentes en 71 países



Salazar y Bengoa, junto a un microscopio en la sede de AJL. :: B. CASTILLO

con los 'anillos de Ferrara' que se fabrican en Vitoria. Una mejora de los implantes corneales ideados por el doctor brasileño Paulo Ferrara para pacientes con queratocono, un trastorno de córnea. Y también con todo tipo de lentes intraoculares y productos de cirugía ocular, como anillos de tensión capsular que permiten estabilizar el cristalino en operaciones de cataratas o válvulas de drenaje para intervenciones de glaucoma. «Para un puesto como el que

desempeña Enrique queríamos alguien con trayectoria», explica Pedro José Salazar, director general.

La responsabilidad de fabricación en la compañía ubicada en el Parque Tecnológico de Álava, en Miñano, la tuvieron antes otras personas que respondían a «distintos perfiles», en muchos casos personas menores de 45 años. «La edad no ha sido un inconveniente, ni mucho menos» en el caso de Bengoa. Es más, con la gente joven «existen otros problemas,

AJL OPHTHALMIC

Pedro José Salazar
Director general

«Para un cargo como éste, de responsable de fabricación, queríamos alguien con trayectoria»

como por ejemplo que a veces formas a trabajadores y empleas recursos, pero luego se deciden a salir al extranjero en busca de nuevas opciones profesionales».

Salazar y su equipo apuntan, eso sí, que para determinados puestos «sí es más importante la edad, sobre todo si el trabajo requiere una exigencia física. En ese caso, tener personal mayor puede resultar problemático a futuro».

AJL Ophthalmic cuenta con una plantilla en Vitoria de medio centenar de empleados, además de una unidad específica de I+D+i «de otras cuatro personas». Asimismo, en una filial que tiene en Chicago —que le ha permitido a la compañía vitoriana entrar en el difícil mercado farmacéutico y de medicamentos en Estados Unidos— hay otros siete trabajadores.

Competir en la actualidad con gigantes mundiales de la oftalmología como Novartis, Abbott o Bausch & Lomb es todo un reto para la empresa. Otro motivo más para que Enrique Bengoa se considere un «afortunado». Más que si le toca la lotería.

«Con el primer currículum y la primera entrevista que hacía en mi vida me seleccionaron»

Teresa Rodríguez

Edad

47

BILBAO. Aconsejaba el estratega de la antigua china Sun Tzu en su libro 'El arte de la guerra': «Si no puedes con tu enemigo, únete a él». Y es lo que —ironías del destino— le acabó ocurriendo a Teresa Rodríguez. La competencia de potentes cadenas de supermercados acabó con su pequeño negocio y ahora trabaja para una de ellas. Y tan sólo unos días después de, a sus entonces 46 años, enviar el primer currículum y afrontar la primera entrevista laboral de su vida. En este caso, también la experiencia jugó a su favor.

«Durante ocho años trabajé en una pequeña tienda de alimentación en Trápaga y cuando el dueño la dejó me quedé yo con ella y la tuve otros ocho años», cuenta Teresa. El negocio funcionaba, pero con la crisis comenzó a flojear. El remate fue que «muy cerquita se pusieron varios supermercados grandes, uno de ellos un BM. Al final, a mi tienda sólo ve-

nía gente mayor que se iba muriendo o con sus hijos, y decidí dejarla porque entre el alquiler y los impuestos apenas sacaba nada», recuerda.

Además, cuando algo se tuerce no suele ser lo único. En el caso de Teresa, tampoco. Su marido, de 56 años, pertenece a una subcontrata de la planta de ArcelorMittal de Sestao. Poco más que añadir. «Empezó con problemas en la empresa y entró en regulación de empleo, pero la cosa no pinta bien. Así que los dos nos quedamos sin trabajo, con hijos, y yo, al haber sido autónoma, no cobraba paro».

Teresa no había hecho un currículum en su vida. Nunca lo había necesitado. «Me ayudaron a hacerlo en Recursos Sociales de Trápaga y me lo enviaron, precisamente, al BM que habían puesto cerca de mi tienda». Y esa competencia contra la que no pudo luchar y le abocó a engrosar las listas de Lanbide resultó que también le ha sacado de ellas. «A la semana me llamaron, me hicieron una entrevista y a los dos días me dijeron que estaba seleccionada. ¡Con mi primer currículum y la primera entrevista de mi vida!», exclama sorprendida aún de su fortuna. «Teresa tenía experiencia en aten-



Merche Medina y Teresa Rodríguez, en una tienda de BM. :: F. GÓMEZ

ción al cliente», señala Merche Medina, responsable de Recursos Humanos en Bizkaia de Uvesco, empresa a la que pertenecen los supermercados BM. Y aunque no en carnicería, sí en charcutería ya que en su pequeña tienda se dedicaba a ello y a la frutería. «En cualquier caso, nosotros siempre formamos a todos los empleados antes de que se incorporen al puesto, y a Teresa la preparamos para una sección —carnicería-charcutería— donde teníamos necesidad», explica Medina.

Como su contrato es eventual para cubrir bajas, vacaciones y huecos en los diferentes 'súper' de la cadena, en los meses que lleva trabajando Teresa ha pasado por varias tiendas de BM «y en todas me han acogido muy bien». Lo máximo que desde que empezó en Uvesco ha estado sin que le llamaran para trabajar han sido 12 días. Aunque Teresa parece haber cogido 'la ola buena'. «Por si acaso, entonces mandé un currículum a Carrefour y al de cuatro días me llamaron para trabajar allí. Pero,

UVESCO (TIENDAS BM)

Merche Medina
Responsable de RR HH en Bizkaia

«Con empleados mayores de 45 años conseguimos madurez y responsabilidad para atender al cliente»

por fidelidad y agradecimiento a la oportunidad que le había dado BM, prefirió esperar a una nueva llamada que no tardó en llegar.

«Nuestros criterios de contratación son al margen de las edades. No discriminamos por eso», asegura la responsable de Recursos Humanos de Uvesco en Bizkaia, donde la cadena cuenta con 1.300 trabajadores de los 3.800 de todo el grupo. «Para nosotros lo más importante es la atención al cliente, y con empleados mayores de 45 años conseguimos ese punto de madurez y responsabilidad que nos permite ser muy eficaces en ese sentido», señala Medina. Además destaca que, precisamente por su edad, «son personas a las que se les nota que tienen claro que el cliente es lo fundamental, quizás porque en su vida diaria les toca ser clientes y entienden las situaciones».

La responsable de Uvesco aclara también que «contratar a mayores de 45 años no nos aporta ningún beneficio económico en forma de subvenciones. No es algo que nos determine en absoluto».