



swisscontact



*Servicio de  
Expertos Jubilados*



## Sobre Swisscontact

*Swisscontact, la organización del sector empresarial suizo de cooperación para el desarrollo, fomenta a personas emprendedoras en países del Sur y del Este. Gracias a una mejor formación profesional, la promoción de la pequeña y mediana empresa y a través de proyectos de protección del medio ambiente, se otorga poder a la gente para que mejore sus condiciones de vida y gradualmente supere la pobreza.*

Estamos convencidos de que generar iniciativas desde el sector privado es una premisa central para la reducción de la pobreza. Trabajadores bien formados y pequeños empresarios y empresarias con iniciativa, son importantes motores para el desarrollo económico sostenible de un país.

A través de asesoría, formación y capacitación, en cooperación con contrapartes locales competentes, posibilitamos el mejoramiento de los conocimientos y destrezas profesionales y facilitamos el acceso a medios de producción y a mejores mercados, creando un entorno económico más favorable. Swisscontact promueve y capacita a

las personas para mejorar sus condiciones de vida con responsabilidad propia.

Dentro del programa global de Swisscontact, el Servicio de Expertos Jubilados (SEC, por sus siglas en inglés) complementa eficazmente la promoción de la pequeña y mediana empresa. Profesionales experimentados y especialistas proporcionan una asesoría directa y práctica a empresas en países en vías de desarrollo y en Europa del Este. Así se transmite la experiencia de primera mano, de manera concreta y bien dosificada, de país a país y de generación en generación.



Maestro quesero Carlos Marbach con empleados de Dolakha Dairy Ltd. en Nepal

## El Servicio de Expertos Jubilados – Experiencia de primera mano

Muchas empresas en países en vías de desarrollo y en Europa del Este no pueden financiar una consultoría profesional. Las expertas y los expertos del Servicio de Expertos Jubilados (SEC) entregan en sus misiones voluntarias conocimiento profesional y competencias ahí donde se les necesita. Pequeñas y medianas empresas e instituciones reciben de esta manera un apoyo en condiciones favorables. Los expertos y expertas regresan a casa con un nuevo tesoro de experiencias, debido a que sus sugerencias son implementadas bajo condiciones locales y contextos diferentes a los que existen en Suiza.

El SEC fue fundado por Swisscontact en el año 1979. Más de 650 profesionales, desde el artesano y la experta en administración hotelera hasta el especialista en marketing, todos ponen a disposición su conocimiento y experiencia. Desde su creación, el SEC ha organizado y atendido más de 2.000 misiones de consultoría, sumando más de 350.000 horas de trabajo voluntario por parte de las expertas y los expertos. Esto corresponde a un valor aproximado de 30 millones de Francos Suizos.

Agradecemos a todos los expertos y expertas por su incansable trabajo.



*“Si dejamos de pensar en la gente pobre del mundo como víctimas o como una carga, y empezamos a reconocerlos como empresarios resistentes y creativos y consumidores con orientación al valor entonces un mundo nuevo de oportunidades se abrirá”.*

C.K. Prahalad, profesor de economía en la Universidad de Michigan, EE.UU.

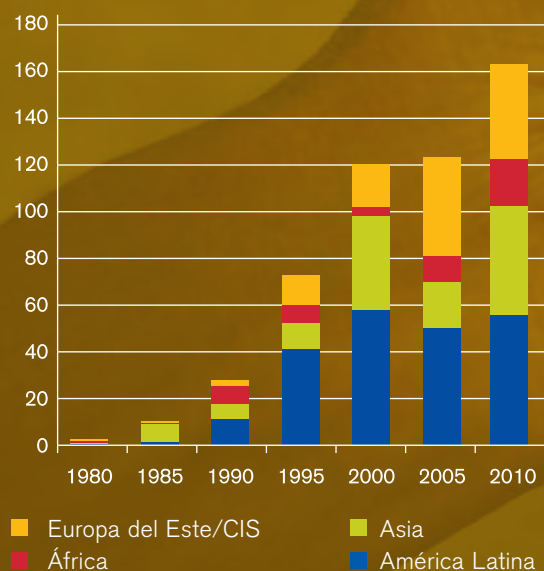
# Los países de operación del SEC

Desde su creación el SEC ha ejecutado misiones de asesoramiento en alrededor de 60 países. Para poder ofrecer a los expertos y las expertas un acompañamiento más cercano, el SEC se concentra hoy en los países en donde cuenta con una unidad de coordinación propia. Estos son:

- en África:  
Benín, Burkina Faso y Sudáfrica
- en Asia:  
Mongolia y Nepal
- en América Latina:  
Bolivia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Perú y República Dominicana
- en Europa del Este:  
Albania, Kosovo, Macedonia y Ucrania

En casos especiales, se pueden organizar misiones en países que no tienen una unidad de coordinación del SEC.

Misiones SEC 1980 – 2010 según continente



### Los facilitadores

Las personas clave en los lugares de intervención son nuestros coordinadores y coordinadoras SEC. Ellos tienen la responsabilidad de asesorar a las empresas que solicitan una misión, revisar las solicitudes y acompañar a los expertos y expertas en el país de la misión. Adicionalmente, coordinan la elaboración del informe de las misiones y apoyan en la evaluación de las mismas.

Una lista de los coordinadores y coordinadoras responsables en cada país puede ser consultada en la siguiente dirección:

[www.swisscontact.ch/sec](http://www.swisscontact.ch/sec)

*“Después de finalizar mis estudios de maestría en los Estados Unidos empecé a trabajar para el SEC en el año 2003. El trabajo con el SEC en Nepal se ha convertido en mi pasión. Hasta ahora he acompañado más de 400 misiones”.*

Neeraj Singhal, Coordinador SEC en Nepal



© Frederic Meyer

Marie-Thérèse Herwig en su casa en Arosa

## Las misiones motivan e inspiran

Marie-Thérèse Herwig ha dirigido junto con su esposo varios hoteles en Arosa, durante 35 años.<sup>1</sup> Cuando él tenía 69 años y ella 55, vendieron su hotel. Posteriormente trabajó para las Naciones Unidas en misiones en Bolivia y Perú. Como voluntaria del SEC ha estado en Ecuador, donde ha asesorado en tres ocasiones a una hostería de alta categoría. La hostería cuenta con 65 empleados y se ha especializado en la organización de bodas y seminarios.

Además, en los últimos ocho años realizó varias misiones SEC en El Salvador. “Las cinco empresas en la ciudad capital y las tres en la provincia cuentan con una infraestructura muy sencilla”, señala esta vigorosa experta hotelera. “El personal del hotel era en parte analfabeta. Especialmente en este tipo de misiones no se trata de exportar estándares suizos; se trata más bien de organizar, instruir, enseñar – en la limpieza, en la cocina y en la gestión hotelera, por ejemplo.

Las personas se motivan cuando ven que hay un compromiso. “Por supuesto que he elaborado también organigramas, listas de control, sugerencias para los menús o la realización de cálculos empresariales”, dice Marie-Thérèse Herwig. En Ecuador se han realizado trabajos de renovación de la infraestructura a partir de las sugerencias presentadas por esta experta.

Además de su compromiso con el SEC, Marie-Thérèse Herwig apoya también desde hace varios años un proyecto de formación profesional de Swisscontact en El Salvador. Ella

demonstró ser una exitosa recaudadora de fondos y ha obtenido recursos en Suiza dictando conferencias sobre el proyecto en Centroamérica. A través de estas donaciones, facilitó la formación profesional como panaderos o carpinteros de aproximadamente 60 jóvenes.

*“Fue la primera vez en la historia de nuestra empresa que pudimos acceder a la asesoría profesional de un experto externo. La gran riqueza de la experiencia de la señora Herwig, que ha acumulado a lo largo de 35 años de actividad hotelera, nos ha ayudado mucho. Se pudieron detectar deficiencias y estamos conscientes de que en el futuro debemos incorporar varias mejoras y realizar cambios en los mecanismos que tenemos establecidos. Pero, sobre todo, también hemos detectado nuestro potencial a través de la asesoría. Las recomendaciones concretas y las medidas prácticas que podemos implementar diariamente, nos permiten aprovechar ese potencial.*

Juan José Aguilar Luca, presidente de la Fundación Segundo Montes, Ecuador.

La Fundación creó la Hostería como fuente adicional de ingresos.

<sup>1</sup>Arosa es un lugar turístico muy famoso en el Cantón Grisón, Suiza

## Las misiones mejoran la calidad – Paso a paso

Leonor Rosa es la gerente de la cooperativa de carniceros en Chuquibamba, en el sur de Perú. Ellos crían sus propios animales y tienen así la esperanza de tener una ventaja competitiva adicional. “Para nosotros es muy importante que los embutidos, que nos enseñó a producir Don Josef, sean de excelente calidad”, dice Leonor Rosa. “Eso distingue nuestros productos claramente de la gran cantidad de productos cárnicos que se ofrecen en Perú”. “Nuestro slogan publicitario es: ‘Embutidos naturales de cerdos de campo sanos’, explica Leonor Rosa. Esto no fue siempre así. En el comienzo de 2010, con la asesoría del maestro carnicero Josef Pittino, los miembros de la cooperativa reorganizaron la producción de carne. El experimentado carnicero suizo capacitó a un total de 20 mujeres en la faena de cerdos, cortes y producción de embutidos y encurtidos de carne. Debido a que algunas de sus alumnas también criaban cerdos, se consideró conveniente llevar a cabo una misión de seguimiento.

Así, a finales de 2010 Josef viajó por segunda vez a Perú. “Hemos perfeccionado lo aprendido y hemos optimizado la calidad y el embalaje. En los ocho meses que pasaron desde mi primera visita se pudo construir una base de datos de clientes y las operaciones de la empresa se han desarrollado notoriamente”, destaca el experto SEC de 66 años de edad, originario de Bösiingen (Friburgo). Las mejoras se realizan de manera continua. “Es importante que las misiones de seguimiento se realicen sólo cuando las recomendaciones emitidas en la primera misión hayan sido implementadas. Aquí fue ese el caso, la colaboración funcionó de manera óptima”, afirma el experimentado maestro carnicero.

Maestro carnicero Josef Pittino y la gerente de la cooperativa de carniceros Leonor Rosa Fernández en Chuquibamba





*"Uno de los expertos SEC dijo alguna vez: 'pequeñas cosas generan grandes cambios'. Sólo puedo añadir que estas pequeñas cosas no pueden ser enseñadas por cualquier persona. Las expertas y los expertos asumen esta tarea de manera ejemplar y posibilitan así los grandes cambios".*

Afrim Kamishi, coordinador SEC en Kosovo

Maestro panadero Hans-Ueli Marti y jefe panadero Victor Mauri en Perú.

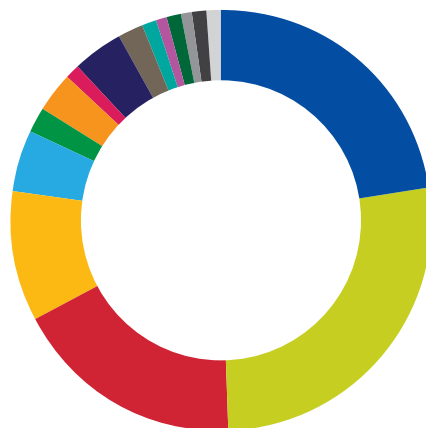
## Las áreas de intervención más importantes

Tres de cada cuatro misiones se realizan en las áreas de hotelería, en el sector de alimentos, en gerencia y finanzas, o en centros de formación (ver gráfico).

En estas áreas de intervención del SEC se demandan permanentemente expertos y expertas, especialmente si hablan español.

La cuarta parte restante se distribuye, cada año con ligeras variaciones, en diferentes áreas temáticas; por ejemplo, misiones en el sector textil o maderero, en salud, en la gestión de residuos, en la construcción, o en silvicultura y agricultura.

Misiones SEC 1980 – 2010 según área



- Alimentos y Bebidas
- Hotelería / Turismo
- Gerencia y Finanzas
- Educación
- Agricultura
- Madera
- Salud
- Electrotecnia
- Construcción
- Textil
- Sustancias minerales
- Medios / Prensa
- Maquinaria / Vehículos
- Energía y Agua
- Química
- Gestión de residuos

## Las misiones cambian la percepción – en ambos lados

Naim es propietario de la empresa familiar Gacaferi Mobilje en Pea, una ciudad en Kosovo idílicamente situada al pie de las montañas, en la frontera con Montenegro. La empresa emplea a 70 personas y fabrica cocinas, muebles y escaleras de madera. Desde la perspectiva del experto SEC, Jürg Naef, tanto la maquinaria como la calidad de los productos son buenas, y la estructura organizativa de la empresa funciona bien.

“Su meta, de exportar a Europa del Oeste, es ambiciosa pero factible”, opina el administrador y director de marketing de Stetten (Schaffhausen). “Mi asesoría sirvió sobre todo para perfeccionar una visión de futuro para ese fin”. Jürg Naef analizó las fortalezas y las debilidades, elaboró métodos para el cálculo de costos y estructuró la lista de precios; posteriormente discutió las propuestas con los empleados. Además, realizó mejoras al sitio web. Naim Gacaferi está muy satisfecho con el apoyo del suizo. “Su presencia y su informe detallado me ayudarán con seguridad a alcanzar los objetivos de la

empresa”, afirma el cliente. También el experto SEC valora la colaboración abierta y fructífera con su principal contraparte, Naim Gacaferi. Él está complacido porque muchas medidas que recomendó han sido implementadas durante su estadía. “De vez en cuando las indicaciones se fueron al aire, pero se debe aprender a vivir con eso.

Ojalá mi asesoría haya sido positiva para la conservación y creación de nuevos puestos de trabajo”, reflexiona Naef.

Sin embargo, no es posible estimar el impacto positivo para el éxito de una empresa inmediatamente después de una misión. Cuando el experto de Stetten evalúa el tiempo que pasó en Pea, no piensa solamente en números empresariales y objetivos de ventas. “Yo no presto solamente un servicio útil, sino que amplió también mi horizonte personal”, añade Naef. “Esta imagen positiva que guardo de Kosovo la seguiré difundiendo aquí en Suiza. Para mí es importante poder transmitir visiones diferentes”.

## Las misiones significan un aprendizaje mutuo

El Instituto Kirovograd de Comercio en Ucrania es una universidad que fue fundada en 1993 con aproximadamente 1.000 estudiantes. Ofrece cursos en las áreas de finanzas, administración de empresas, marketing, auditoría y contabilidad. Aunque la universidad cuenta con profesores bien formados, carece de conocimiento sobre los últimos productos bancarios y los avances tecnológicos indispensables para un adecuado manejo bancario internacional.

El Instituto solicitó al SEC una asesoría con énfasis en el procesamiento de estudios de casos y negocios simulados. Aportes metodológicos y didácticos como el mejoramiento de los materiales de enseñanza eran tan demandados como el conocimiento técnico.

Ruedi Frank, experto financiero de Zizers (Grisón), llegó así a su primera misión en el instituto Kirovograd de Comercio en 2010. Esto fue parte de una serie de cursos y conferencias en las que diferentes expertos SEC brindaron sus aportes, en el marco de un proyecto especial de apoyo al sector bancario en Ucrania.

“Yo también aprendo cosas nuevas”, dice el experto SEC. “Durante los fines de semana, mis acompañantes Vlada y Nima me han mostrado importantes plazas y

edificios en la ciudad y he visitado el Museo de Arte y Pintura. También pude asistir al aniversario de la fundación de la ciudad”. Cada misión es un dar y recibir. “Yo transmito conocimiento profesional específico, en tanto que las contrapartes me permiten ser parte de la vida cotidiana y me posibilitan una mirada a las condiciones básicas bajo las cuales deben enfrentar sus desafíos profesionales y personales”, explica Ruedi Frank.

“El enfoque práctico resulta muy enriquecedor para los estudiantes. No sólo hemos podido mejorar el conocimiento sobre los estándares europeos, sino también implementar nuevos métodos en el Instituto”, afirma Vlada Sergiuk, Gerente de Relaciones Internacionales en el Instituto Kirovograd de Comercio. “Estoy convencida de que esto ha influido positivamente en la reputación del Instituto y en las oportunidades de los estudiantes en el mercado laboral”. Según Ruedi Frank, las misiones consideran también el beneficio económico. “Nuestro conocimiento se transmite allí donde se le necesita y se entiende bien”, opina el experto de 64 años. “Así puede tener lugar un genuino intercambio y surgir una verdadera colaboración que después pueda continuar”.

*“Me entusiasma el trabajo de Swisscontact. Tanto la función del Servicio de Expertos Jubilados como las diferentes iniciativas en el ámbito de la formación y capacitación laboral presentan soluciones ejemplares con las que personas con desventajas pueden asumir de manera sostenible su vida en sus propias manos”.*

Egbert Appel, miembro de la Junta Directiva y Gerente Director de la Fundación Hilti, Trustee Martin Hilti Family Trust.

#### La Fundación Hilti

La Fundación Hilti, con sede en Schaan, Liechtenstein, es desde 1996 socio de Swisscontact. Numerosas donaciones de material, así como contribuciones para diferentes proyectos, especialmente para el Servicio de Expertos Jubilados, han sido realizadas por la Fundación Hilti en todos estos años.

# ARRRETERER

## VENTA DE MAT

CEMENTO

FIERROS

CALAMINA

TRIPLAY

MAYOLICAS

CLAVOS

TUBOS

INNODOBO

BATERIAS

ALAMBRES



# ERIA SALINAS

## ERIALES DE CONSTRUCCION



*“Swisscontact muestra a través del Servicio de Expertos Jubilados lo valiosas que son las experiencias de los profesionales jubilados y cómo éstas pueden ser utilizadas en beneficio de las personas desfavorecidas.*

*Estamos impresionados con el compromiso de los voluntarios expertos, quienes realizan misiones en todo el mundo”.*

Dr. Manuel Rybach, Director General de la Fundación Credit Suisse

### **La Fundación Credit Suisse**

Credit Suisse trabaja con Swisscontact desde 2008 en el marco de la Iniciativa para el Desarrollo de Capacidades en Microfinanzas. Gracias a la presentación del Servicio de Expertos Jubilados en el evento “Farewell Days” (Días de Despedida) de Credit Suisse, se pudo incrementar la base de datos de expertos bancarios y expandir este tipo de actividades.



Maestro carpintero Otto Vogel y dos empleados de la empresa EMAMIT ébénisterie Mamadou Minkoro Traore en Mali

## Las misiones en concreto – Así funciona a nivel local

Los servicios de una persona experta jubilada pueden ser solicitados básicamente por todas las pequeñas y medianas empresas e instituciones de formación y de otro tipo, de países en vías de desarrollo y de Europa del Este que necesitan conocimiento profesional para la solución de problemas en su empresa, pero que no están en condiciones de pagar por una consultoría de esa naturaleza a precios de mercado.

Con la misión de un experto se busca el incremento de la competitividad, el mejoramiento de la formación y capacitación del personal local, y la creación o conservación de puestos de trabajo.

Las misiones tienen usualmente una duración de entre uno y tres meses.

Desde el principio, los clientes asumen una parte de los costos de la misión. Ellos pagan los gastos de alojamiento, alimentación y transporte local del experto. Misiones posteriores son deseables, ya que aseguran la sostenibilidad y contribuyen al éxito a largo plazo de la empresa o institución. En el caso de una segunda o tercera misión, el cliente debe asumir también una parte de los gastos de viaje y de coordinación.

Las solicitudes para una misión de expertos se reciben en las oficinas de coordinación del SEC a nivel local o en la dirección del SEC en Zúrich.

Información detallada sobre las políticas y los procesos directrices puede ser encontrada en la dirección: [www.swisscontact.ch/sec](http://www.swisscontact.ch/sec)

Ya sea en África, Asia, América Latina o Europa del Este, los resultados de las encuestas a los clientes respecto a la misión efectuada muestran una satisfacción generalizada: 95% describe su nivel de satisfacción con la misión como bueno o muy bueno, y dan fe de la idoneidad de los profesionales calificándola como muy buena (83%) o buena (11%). El 88% solicita una siguiente misión como resultado de la experiencia.

*“Algunas de las misiones SEC han construido verdaderas amistades y fomentado relaciones exitosas de negocios.*

*No hay duda de que la demanda de Expertas y Expertos SEC crecerá. Por lo tanto, deberíamos tratar de ampliar nuestras actividades en el futuro”.*

Irina Kovtun, coordinadora SEC en Ucrania

## Las misiones conectan generaciones

Muchas parejas realizan una misión SEC como equipo. Éste ha sido el caso de Dora y Urs Frey-Wüest. Su primera misión, en 2006, se llevó a cabo en un colegio privado en Nepal, pero fue más bien una experiencia desalentadora. Ambos plantearon la necesidad de un cambio en la dirección de la escuela pero esta recomendación no fue atendida; al poco tiempo la escuela tuvo que cerrar... A pesar de ello, la pareja no se desanimó y siguió viajando a ese país surasiático, que no tiene litoral, para asesorar a las escuelas en el desarrollo de currículos, capacitar a profesores y mejorar su gestión.

Rabin Dahal, director de una escuela secundaria en el Biratnagar nepalí valora, sobre todo, que los dos pedagogos suizos hayan reformado completamente el proceso de selección y capacitación en la escuela. Esto ha contribuido significativamente a la profesionalización de la institución. "El señor Urs y la señora Dora nos han ayudado a entender la diferencia entre una enseñanza excelente y una mediocre", se alegra Rabin Dahal. "Ellos han cambiado nuestros métodos educativos del aprender memorizando al entendimiento".

Con un guiño, agrega que la escuela ha sido nombrada por el Ministerio de Educación como la mejor escuela del Este de Nepal, gracias a los Frey-Wüest.

"Una de nuestras primeras estudiantes fue Rekha Giri, de 18 años. Nosotros la apoyamos cuando quiso continuar un curso de maestras preescolares Montessori en Katmandú", se acuerda Doris Frey-Wüest. "Desde entonces ella ha estudiado economía y logró una beca para estudiar en Polonia". "Incluso el próximo semestre de invierno podrá ser estudiante de intercambio en Alemania", interrumpe orgullosamente el esposo. "Es bueno que los jóvenes puedan desarrollar una mente abierta y expresar interés por otras culturas". La pareja ha posibilitado al mismo tiempo a una joven estudiante de la Universidad Pedagógica en el Grisón que les acompañe a Nepal. "El intercambio ha sido enriquecedor para todos los participantes", concuerdan ambos. "Cuando viajamos a Nepal a menudo tenemos la sensación de llegar a casa. Nosotros seguimos visitando los viejos lugares de anteriores misiones. Así podemos constatar el éxito de nuestros esfuerzos. El SEC no sólo conecta personas, sino también religiones, culturas y generaciones. Eso es lo que más valoramos".



Dora y Urs Frey-Wüest en Nepal



## Las misiones unen culturas



Didier Agbohoutu



Raymond Tinguely

Raymond Tinguely trabajó para Swisscontact en Benin hace seis años. Entonces tenía 54 años y carecía de experiencia en África. No es un típico experto jubilado, pero como cerrajero se hizo apreciar en la empresa de Didier Agbohoutu. La empresa CMCP-Benin es hoy competitiva y orientada al futuro.

Una entrevista con Raymond Tinguely y su cliente africano, Didier Agbohoutu, da luces sobre esta positiva experiencia.

### Señor Tinguely, ¿cómo llegó usted a África en 2005?

*Raymond Tinguely:* Un colega me preguntó si quería realizar una misión en Benin en su lugar. Entonces fui con mi esposa y le pregunté: ¿qué dirías si voy a África?

### ¿Y qué contestó?

*Raymond Tinguely:* Que iba a viajar conmigo. Y eso hizo finalmente. Viajamos a la capital Cotonou. La empresa CMCP-Benin, para la que trabajé, se especializa en la construcción metálica y la fabricación de piezas de goma y de plástico.

### ¿Qué tareas asumió como experto SEC?

*Raymond Tinguely:* Durante las seis semanas en CMCP-Benin capacité alrededor de 20 trabajadores en soldadura, tanto en la forja de estaño y cobre como en la fabricación de tubos. También he enseñado a los colaboradores nuevas técnicas en esta área y así se ha fortalecido la capacidad competitiva de la empresa.

### Su esposa obtuvo después de muy poco tiempo una tarea también. ¿Cómo sucedió?

*Raymond Tinguely:* Sí, eso es cierto (se ríe). A un lado del CMCP había una escuela primaria. El director descubrió rápidamente que mi esposa es profesora. Así

fue como obtuvo una misión, no oficial, pero muy interesante en la escuela. Ella estableció contactos que perduran hasta hoy.

### Benin no lo soltó. Usted ha viajado otra vez a África

*Raymond Tinguely:* Así es. En mi segunda misión para la misma empresa me acompañó mi hijo de 18 años. Él es mecánico y ayudó en el departamento correspondiente. El intercambio significó para los dos un gran enriquecimiento. Por supuesto, hay que tener desde el comienzo una actitud positiva. Rápidamente me di cuenta de cuán abiertos y afectuosos son los africanos.

### Señor Agbohoutu, ¿cómo logró usted conocer al señor Tinguely?

*Didier Agbohoutu:* Me ha impresionado su personalidad, no sólo a nivel profesional, sino también en el aspecto privado. Él llegó a donde estábamos nosotros, y vivió y compartió todo con nosotros.

La cooperación con personas de otros países y continentes nos ha dado a todos una nueva visión y una cierta apertura, que han impactado positivamente. El servicio debería seguir promoviéndose y ampliarse también para empresas más grandes.

### ¿Qué ha cambiado para su empresa y sus empleados con la llegada de Raymond Tinguely?

*Didier Agbohoutu:* Mis empleados han conocido técnicas de soldadura que no son normalmente conocidas en Benin. Yo he mejorado mi capacidad de gestión y he logrado el acceso a nuevos mercados. Mis colaboradores han elevado su nivel profesional. Algunos llegaron a estar tan capacitados que fueron reclutados por grandes constructoras de la región. Es verdad que he perdido así algunos de los mejores hombres, pero por otro lado he podido fortalecer la buena reputación de la empresa (ríe).

## Las misiones en concreto – Así funciona en Suiza

Pueden inscribirse en el Servicio de Expertos Jubilados personas de todos los ramos profesionales que tengan disposición para realizar misiones de asesoría como voluntarios.

Los criterios para la incorporación en nuestra base de datos de expertos toman en cuenta la experiencia profesional, los conocimientos de idiomas, experiencias previas en el extranjero, la buena salud y la voluntad de interrelacionarse con otras culturas y personas. La experiencia de décadas de trayectoria profesional laboral ayuda a las expertas y expertos a adaptarse rápidamente a las nuevas condiciones de vida y de trabajo. Incluso personas que se encuentran todavía trabajando, pueden ser incorporadas a la base de datos y ser consideradas para una misión SEC.

No existe una garantía de que toda persona registrada pueda ser asignada. Las posibilidades de obtener una misión son diferentes de acuerdo con el sector al que puedan incorporarse. Sin embargo, conocimientos específicos pueden ser demandados de manera inesperada; por lo tanto, es importante contar con una base de datos amplia de profesionales y especialistas.

*“El trabajo para el SEC es para mí enriquecedor porque a través de él he llegado a conocer a diferentes personas y empresas. Yo creo que es importante subrayar la dedicación con la que cada experto realiza su misión y, más todavía, su satisfacción cuando ven cómo las empresas implementan sus consejos en la práctica”.*

Susana López, coordinadora SEC en Ecuador

**Con gusto, recibimos inscripciones en las siguientes direcciones:**

**A través de nuestro sitio Web:**

[www.swisscontact.org](http://www.swisscontact.org)

**Vía mail:** [sec@swisscontact.ch](mailto:sec@swisscontact.ch)

**Por teléfono:** 044 454 17 17



Chef suizo Vincenzo Bossotto junto al propietario de Hotel Naser Arifi en Kosovo



Annelies Schenk, profesional en cuidados de la salud (adelante, segunda de la izquierda) con la directora Sakung Singh (adelante, tercera de la izquierda) y profesoras de la Universidad Manipal en ciencias médicas en Nepal

## Del diario de viaje de una experta jubilada

Llegué en febrero de 2011 a mi primera misión en Pokhara, Nepal abordo del "Golden Travel Bus". ¡Qué nombre más noble! El conductor manejó con mucho cuidado por carreteras muy irregulares y llenas de baches durante el viaje de siete horas. En el "hogar de chicas" de la Universidad me alojé en una habitación muy sencilla. Con agua caliente sólo se podía soñar, la falta de electricidad la resolví con una linterna en la frente. Y contra el frío de las noches me protegí con el saco de dormir de plumas que traje conmigo. La alimentación era sencilla. Había usualmente arroz, lentejas y otros vegetales.

Por primera vez impartí clases en un idioma y cultura extranjeros, y aprendí rápidamente que se requiere paciencia, flexibilidad y creatividad. Desde el comienzo sentí mucho apoyo y amabilidad. Capacité a 19 profesoras de

formación profesional y a la gerente de la Universidad en reflexología, tanto a nivel práctico como teórico, para que pudieran transmitirlo a sus alumnas. La reflexología proporciona un apoyo eficaz a la medicina a un bajo costo.

Que la luz se haya ido cinco veces durante la clase teórica no importó, ya que la gente estaba acostumbrada a ello. También para mí se convirtió con el tiempo en algo natural. Visité los departamentos del hospital para poder combinar de mejor manera la teoría con la práctica. Puse mucho énfasis en explicar a las mujeres la importancia de obtener información del paciente antes de iniciar un tratamiento. Pronto advirtieron las mujeres que, gracias a la técnica de masaje que aprendieron, podían tranquilizar a los pacientes. Creo que logré encender el fuego por la reflexología.

Annelies Schenk, Experta Jubilada

# Misiones cambian – sostenible y ecológicamente

“Realicé mi segunda misión en el año 2011, en el Valle de Ángeles en Honduras. En el lugar encontré a Patricia Zerón, una coordinadora SEC muy comprometida”, relata Gian Martin Bassin, de Zúrich. La solicitud para esta misión vino de José Sosa, Gerente General de la empresa familiar ECO Mobilia y de Mirna Antunez, ingeniera ambiental y responsable de relaciones públicas. ECO Mobilia es una oficina de arquitectura que trabaja con la empresa general y construye con productos locales viviendas ecológicas. En la oficina trabajan cinco personas; tres de ellas son mujeres. Los responsables están muy satisfechos con la asesoría del experto. “En nuestra opinión, la misión ha sido demasiado corta y hubiese podido durar un poco más. Nos alegraría poder seguir contando en el futuro con el apoyo de expertos SEC”, comenta José Sosa. El trabajo de consultoría de Gian Martin Bassin consistió principalmente en el desarrollo y ensayo de techos verdes en cubiertas inclinadas. Fue una tarea muy emocionante y desafiante. “Las experiencias con los techos verdes no son ningún

secreto; al contrario, el contratista las promueve de manera activa y recomienda a otros empresarios seguir el ejemplo”, destaca el experto. “El objetivo de mi misión fue construir casas con techos verdes en vez de usar metal o tejas, para mejorar el clima en los ambientes interiores. Después de solamente medio año, puede constatar con satisfacción que los techos del experimento tenían un 90% de verde y buenas raíces. El sistema parece dar buen resultado”. Durante su estadía se organizó también una conferencia en la que participaron estudiantes y profesores de la facultad de arquitectura de la Universidad, clientes potenciales, representantes de bancos y periodistas. Eco Mobilia aprovechó la oportunidad para explicar las propiedades positivas de los techos verdes; entre ellas, la retención de agua de lluvia, la absorción de ruido y de partículas suspendidas, y la mejora del microclima. El evento también posibilitó establecer nuevos contactos, e incluso, recibir nuevos pedidos.





## Financiamiento

El Servicio de Expertos Jubilados se financia a través de donaciones de empresas, personas privadas, fundaciones, municipios, cantones e iglesias. Desde 1993 el SEC se financia en un 50% con fondos de la Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación – COSUDE, como parte del programa de desarrollo de Swisscontact.

Los expertos trabajan de manera voluntaria. Ellos reciben de Swisscontact sólo un modesto apoyo para gastos personales durante su misión.

Para nosotros es muy importante agradecer de corazón en esta oportunidad a todos los donantes por su valioso apoyo económico y a las expertas y expertos por su incansable compromiso.

**Para la realización de más misiones el SEC requiere de su colaboración económica.**

**Estaremos muy agradecidos de recibir sus donaciones en la cuenta 80-29768-1.**

*“La mayor ventaja del SEC es que el cliente puede definir por sí mismo el problema. Los expertos aportan así su experiencia práctica exactamente ahí donde se necesita. Esto posibilita que cada misión sea exitosa y acorde a las necesidades de la empresa.*

Natalija Puntevska, coordinadora SEC en Macedonia



**Impresión:**

Redacción: Anne Bickel, Ulrike Gminder, Ann-Cathrin Jesch  
 Leyenda portada: Maestro quesero Ruedi Amrein de Boll (BE) con Meera Karki de Yeti Cheese en Nepal  
 Fotos: Empleados y empleadas de Swisscontact, Frederic Meyer, Michael Volz, Brigitte Mäntele  
 Diseño gráfico: Schindler Parent GmbH  
 Presentación: Brand New World  
 Revisión fotográfica: Ann-Cathrin Jesch



**VERIFIED**  
 NGO Benchmarking  
 A voluntary system measuring  
 Accountability to Stakeholders  
 and Compliance with Best Practices  
[www.sgs.com/ngo](http://www.sgs.com/ngo)



**MIXTO**  
 Procede de  
 fuentes responsables  
**FSC® C023127**

**Código Suizo NPO:** Swisscontact alinea su organización y gestión de acuerdo a las directrices de Gobierno Corporativo para Organizaciones sin fines de lucro, publicadas por las presidentas y presidentes de las grandes instituciones de ayuda. Una evaluación encargada por esta organización certificó que los principios del código Suizo NPO se cumplen.

**Certificación ZEW O:** Swisscontact ha sido distinguida con el sello de ZEW O. Esta certificación se entrega a organizaciones sin fines de lucro por el manejo responsable de fondos recibidos; certifica el manejo adecuado al fin propuesto, uso económico y eficiente de las donaciones y da fe del uso transparente y confiable de las organizaciones con estructuras funcionales de control, que velan por la ética y la recaudación de fondos. Swisscontact es auditado de manera regular en el cumplimiento de estos criterios. (Fuente: ZEW O)

**Société Générale de Surveillance (SGS):** Swisscontact se encuentra actualmente en el proceso de re-certificación de la empresa de inspección internacional Société Générale de Surveillance (SGS) dentro del programa de evaluación comparativa del Programa de ONGs. Se espera obtener la actualización de la certificación a fines del 2011.

