



**M<sup>a</sup> ANGELES RECIO** | DIRECTORA DEL SERVICIO DE ORIENTACIÓN AL UNIVERSITARIO

## “Tenemos que potenciar la captación de alumnos de localidades cercanas”

En el último año, esta profesora de alemán ha impulsado la participación de los padres en la orientación de los jóvenes y ahora apuesta por una mayor internacionalización del servicio

**R.D.L.**

**Acaba de cumplir un año como directora del Servicio de Orientación al Universitario (SOU), ¿cuál es su valoración de este periodo?**

Lo que más destacaría de este primer año es que hemos conseguido aumentar la visibilidad del SOU, en gran medida gracias a la nueva página web que, además, próximamente estará traducida al inglés, al alemán, al francés y al portugués. Esta semana ya se ha colgado la carta de servicios, también estamos en las redes sociales y hemos logrado que “QS”, que es la abreviatura de una empresa especializada en ferias internacionales de postgrado en Latinoamérica, nos haya incluido en su revista con el objetivo de potenciar nuestra universidad.

**¿Ha sido un año con mucha actividad o se notó la crisis?**

Hemos mantenido todo lo que había: la semana de bienvenida; la feria de bienvenida; desde diciembre hasta mayo vamos a estar dando charlas en institutos con el programa “Decide informándote” en el que recorreremos 90 institutos y en la que también participan los padres; luego colaboramos con la Diputación en “Programa tu futuro”, que es algo similar pero por toda la provincia; también impartimos cursos extraordinarios; la jornada de puertas abiertas, que este año será del 18 al 19 de abril, y como novedad, habrá charlas para padres y alumnos por distritos; y también hacemos talleres, este año, por ejemplo, ofrecimos a los decanos la posibilidad de ayudarles con la orientación y las tutorías. Además, asistimos a 14 ciudades en distintas ferias de diciembre a marzo, estuvimos en Praga, en Lisboa, en Fintur y en Intur; en la Feria de Postgrado, en el Salón Europeo de la Formación en Pamplona y en las jornadas de orientación universitaria de varias ciudades.

**Y esas salidas al exterior, ¿tienen resultados positivos?**

Yo creo que sí, porque después de esta toma de contacto podemos resolver a los estudiantes cuestiones más concretas. Además un reflejo claro es que ha subido la matrícula. Yo apuesto por ello.

**¿Ha sido un periodo difícil?**

Las empresas con las que colaboramos siempre responden, pero me gustaría también que los centros participaran un poco más. Entiendo que no es desinterés, sino saturación, porque todos estamos hasta arriba. Luego, en cuanto a las cosas que han salido adelante, solo puedo alabar a mi equipo, porque es un grupo con el que se puede trabajar



M<sup>a</sup> Ángeles Recio, profesora de Alemán en Traducción, en su despacho. /GUZÓN

de maravilla, aunque me falta personal. Ahora somos 10 personas y 3 becarios y para funcionar correctamente necesitaría entre dos y tres personas. No hay que olvidar que tenemos muchísimas consultas de todo tipo: somos los encargados de presentar los grados, postgrados y doctorados, así que tenemos que elaborar toda la información, hemos hecho la imagen corporativa del SOU, un folleto de servicios de la Universidad y ahora queremos elaborar un folleto de postgrados.

**¿Así que aún les falta tener visibilidad entre profesores y PAS?**

Es ahí donde creo que vamos más lento. Los estudiantes siguen sien-

do nuestros principales usuarios y lo que más demandan es el servicio de alojamiento, que con la nueva web ahora mismo tiene 300 ofertas que se renuevan cada 10 días.

**¿Cuáles son sus objetivos?**

Potenciar la captación de estudiantes mediante la presencia de la Universidad en ferias, centros educativos y especialmente en localidades cercanas de las que nos podemos nutrir. Somos la cara que vende a la Universidad, una especie de relaciones públicas, y una de nuestras grandes labores es presentar a la Universidad y venderla, porque somos buenos, pero hay que decirlo. Para eso, cuando vayamos a las ferias a partir de ahora recogeremos datos de los jóvenes para, de forma totalmente legal, ponernos en contacto después con ellos con el fin de ofrecerles una información más detallada. Queremos también hacer un estudio pormenorizado de la procedencia de los estudiantes, y otro plan es hacer un intercambio de postgrado con una universidad alemana por el que traeremos a un doctorando y le formamos en orientación y nosotros mandaremos a alguien. El objetivo final es potenciar la internacionalización de la Universidad de Salamanca.

“Somos la cara de la Universidad, por eso una de nuestras grandes labores es presentar a la institución y venderla, porque somos buenos, pero tenemos que decirlo”