

EDUCACIÓN. EXTERNADO, ANDES Y SABANA, ENTRE LAS QUE MEJOR PAGAN A PROFESORES CON ESTE TÍTULO

Un profesor con doctorado puede ganar

BOGOTÁ La situación salarial de los profesores en Colombia está por debajo de países como Alemania y el Reino Unido, donde el pago por hora de cátedra puede llegar hasta los \$253.000, según el informe 'Un vistazo a la educación' de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (Ocde). Sin embargo, en algunas de las mejores universidades del país, un docente con título de doctor podría cobrar hasta \$190.000 por cada hora dictada.

Según el Ministerio de Educación Nacional (MEN), a 2013 el país contaba con 108.093 profesores, de los cuales 6.398 tenían título de doctorado. De acuerdo con un sondeo realizado por LR, los docentes con este tipo de título pueden ganar entre \$28.096 y \$190.000.

Las universidades Externado, Sabana y Andes son las instituciones de educación superior que mejor remuneran a sus doctores por hora de clase.

Es importante aclarar que los datos aquí presentados no deben tomarse como definitivos, pues cada profesor tiene condiciones específicas que determinan su salario, ya sea mensual o por hora de clase. El tiempo de vinculación, la experiencia profesional y académica, las producciones intelectuales, el tiempo dedicado a la investigación y las publicaciones en revistas indexadas son circunstancias que determinan el salario.

Según profesores consultados, la Universidad Externado de Colombia paga entre \$170.000 y \$190.000 a sus docentes con doctorado por hora de clase, siendo la institución que mejor paga a educadores con este tipo de contrato.

Los salarios que ganan los docentes mensualmente

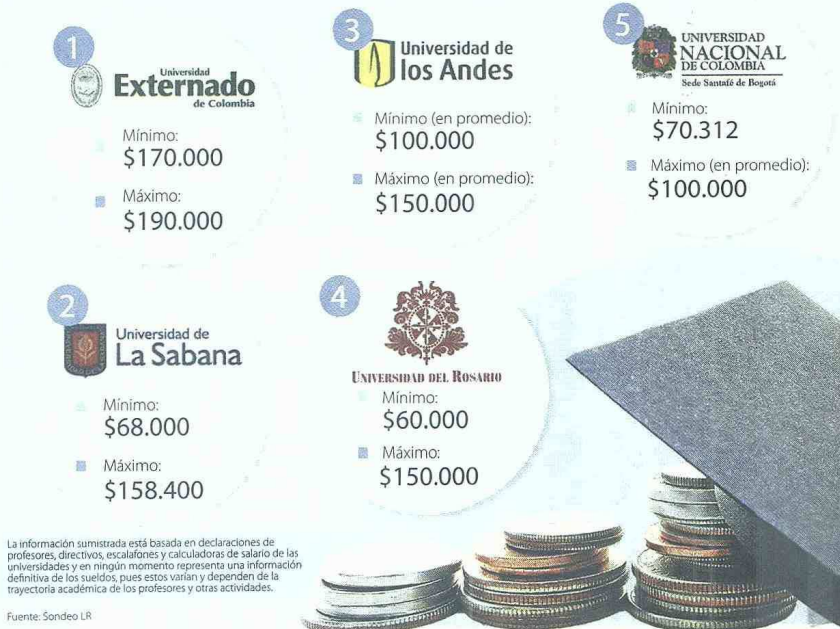
Los profesores doctores que hacen parte de un contrato fijo pueden ganar entre \$9,3 millones y \$30 millones en las universidades que LR consultó. En la Universidad Eafit, un doctor de planta puede ganar alrededor de \$9,3 millones, mientras que en la Javeriana el valor promedio es de \$12,5 millones. La Universidad de La Sabana, según el escalafón de salarios, puede pagarle a un doctor \$16,5 millones. Universidades públicas como la Nacional y la de Antioquia llegan a pagar hasta \$25 millones y \$30 millones, respectivamente. En este caso, el monto del salario también varía por la experiencia laboral y el número de publicaciones del docente.

\$170.000 HORA CÁTEDRA

ES LO MÍNIMO QUE UN PROFESOR CON DOCTORADO PODRÍA GANAR EN LA UNIVERSIDAD EXTERNADO.

Le sigue la Universidad de La Sabana, que tiene valores entre \$68.000 y \$158.400. Según Angela María de Valdenebro, directora de desarrollo humano de la institución, los valores establecidos para la hora cátedra en categorías de pregrado y posgrado se definen de acuerdo con el nivel de formación académica, la experiencia laboral,

LO QUE GANA UN PROFESOR CON DOCTORADO POR HORA CÁTEDRA



la trayectoria y producción especializada.

El tercer lugar lo ocupa la Universidad de Los Andes con pagos entre \$100.000 y \$150.000, de acuerdo con docentes de la institución consultados por LR, quienes también aseguraron que los conferencistas internacionales o especialistas invitados por la institución podrían ganar incluso hasta \$500.000 por cada hora de cátedra.

Daniel López, profesor de la Universidad de Los Andes, afirmó que la institución es la que más docentes con títulos de doctorado tiene en sus aulas de clase, "lo que fomenta una mayor inversión en investigación y se traduce en un mayor número de producciones académicas".

Docentes de la Universidad del Rosario comentaron que el pago mínimo para doctores oscila entre

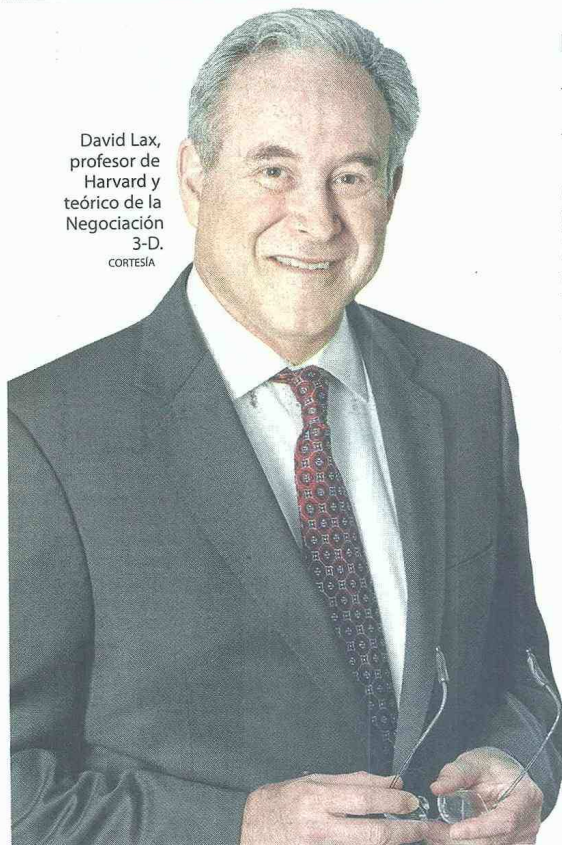
\$60.000 y \$150.000 por hora de clase. Además, estos explicaron que los valores también pueden variar dependiendo de cada facultad y agregaron que departamentos como el de Jurisprudencia llegan a los pagos más altos por hora de cátedra.

En la Universidad Nacional, según el área de recursos humanos,

LABORAL. ALTAG TRAERÁ A DAVID LAX EL PRÓXIMO 16 DE OCTUBRE

Negociación 3-D podría aplicarse

David Lax, profesor de Harvard y teórico de la Negociación 3-D.
CORTESÍA



BOGOTÁ A la hora de realizar un proceso de negociación, muchas personas se concentran solo en esa dimensión. Pero los grandes negociadores avanzan hacia una tercera: la configuración de la negociación.

Así lo señaló David Lax, miembro distinguido del Proyecto de Negociación de Harvard y profesor del seminario de Negociación Avanzada del Instituto de Negociación de esa universidad.

Antes de su visita a Colombia, donde discutirá cómo usar la Negociación 3-D en procesos empresariales y gubernamentales, Lax habló con LR sobre cómo puede aplicarse su metodología en las discusiones de La Habana.

¿En qué consiste la negociación 3-D?

Muchas personas se concentran solo en una dimensión de la negociación, las tácticas que se emplean en la mesa. A esto le llamamos la primera dimensión. Los buenos negociadores también se centran en lo que llamamos la segunda dimensión de la negociación. Desarrollan una

comprensión de los intereses de las partes y de las mejores ofertas de diseño que hacen todas las partes: en lugar de simplemente dividir un pastel fijo, hacen que el pastel sea más grande.

Grandes negociadores hacen algo con lo que además pueden crear cambios significativos en el valor. Se centran en lo que llamamos la tercera dimensión, la configuración de la negociación. Se centran en la secuencia y en el proceso de orquestación: ¿quién habla a quién sobre qué en qué orden?, de tal forma que cuando por fin se hable con usted, el acuerdo que buscan lo deje bien a usted en relación con el mundo.

¿En qué tipo de situaciones se puede aplicar?

En una gran escala, se ha utilizado el enfoque de Negociación 3-D en las adquisiciones y desinversiones, entrar y salir de las empresas mixtas, las compras y ventas a gran escala, conseguir ofertas de las aprobaciones regulatorias de petróleo y gas, la construcción de la alineación interna dentro de las empresas, así como

en ayudar a negociar los asentamientos de los conflictos entre los países y la solución de una guerra civil. En una menor escala, la gente aplica negociaciones en 3-D para negociar para la compra de la propiedad, y para llegar a un acuerdo entre los consejos de administración de las organizaciones no lucrativas, y para obtener un acuerdo sobre dónde ir en los viajes familiares.

¿Cómo podría aplicarse en las negociaciones de La Habana?

Permítame comenzar diciendo que no soy un experto en las negociaciones entre el gobierno y las Farc y por lo tanto esto es solo especulación de sillón basada en una imagen estilizada del conflicto. Un negociador 3-D comenzaría su preparación al examinar cuidadosamente que las Farc es uno de los grupos con diferentes intereses y visiones del mundo. Para ellos, ningún acuerdo es mejor que cualquier posible compromiso. Otros pueden estar cansados y buscando una manera de salirse. Muchos no han tenido ningún otro tipo de formación, excepto como un gue-