

# Opinión

## Carta editorial

### Las reformas dependen de ZP

**P**ensábamos que era mejor un acuerdo, pero a pesar de nuestro esfuerzo pedagógico, no hemos sido capaces de que los sindicatos entendieran las necesidades de las empresas". Con esta explicación, el nuevo presidente de la patronal, Joan Rossell, hacía pública el acta de defunción e la negociación colectiva en curso, y a expensas de la cual, nuestro país ha perdido casi un año de tiempo para afrontar una reforma del mercado laboral que exigen al mismo tiempo Europa y las circunstancias.

La patronal niega haber cambiado de postura a raíz de los resultados electorales del 22 de mayo, aunque reconocen variaciones de última hora a la espera de que los sindicatos aceptaran lo que entienden necesario para el acuerdo.

Los sindicatos, y el propio presidente del Gobierno, acusan a los empresarios de haber endurecido su postura una vez conocidos estos resultados electorales.

En cualquier caso, los sindicatos han jugado desde el principio con el favor del Gobierno de Zapatero, y sólo cuando Europa impuso la reforma, pudieron acercarse a un acuerdo.

Si se ha llegado a las elecciones con la firma pendiente, será culpa de las dos partes -de las tres, porque hay que incluir al Gobierno desde el principio-, y ahora todos puede jugar sus bazas conociendo la situación generada. Y una de ellas es dejar que el presidente impulse la reforma que sabe que España necesita sin la presión de tener que acudir a las urnas en 2012, pero con la necesidad de que España empiece a crear empleo de forma regular cuanto antes, para que las urnas no borren al PSOE como primera o segunda fuerza política a nivel estatal, como cabría pensar que sucedería de repetirse la tónica vista en estos comicios pasados.

Zapatero puede también revestirse de dignidad y castigar al país entero en la espalda de los empresarios. Algo que parece posible, pero que sería un gravísimo error que pagaríamos todos. Su partido, electoralmente. Y la economía española, con más años aún de retraso en la carrera de la recuperación.

**Santiago Mateo**

DIRECTOR DE ECONOMÍA

## Colaboración

### Emprendimiento y crisis

El autor defiende la puesta en marcha de un modelo sólido de apoyo a los emprendedores

**David Álvarez**

CONSULTOR DE FUTUVER GRUPO

**L**es recuerdo el informe de situación del GEM España 2010 (Global Entrepreneurship Monitor) referido al ritmo y entorno general de la creación de empresas en España, que nos describía una situación económica y empresarial muy similar a la de la archimencionada crisis que nos acompaña en este último trienio: declive económico, bajón en el ritmo de creación de empresas, dificultad de acceso a financiación, recortes públicos, y desconfianza en cualquier dirección. Tras la aparición de dicho informe, los resúmenes del mismo, aparecen explicados bajo impactantes titulares de periódico como "La actividad emprendedora registra un nuevo descenso, y se sitúa en el nivel más bajo de la serie histórica". Un año antes, los titulares en la prensa sobre el informe GEM del año 2009 fueron "La actividad emprendedora en España pierde cinco años". Vamos camino de 2012: entonces, son 8 los años perdidos. Y, ¿esto, cómo se arregla?

Dada la más que aparente correlación entre bienestar económico, empleo y creación de empresas, (más aún en España donde el 80% del empleo total lo sostienen las PYMES), me es imposible pasar por alto la secuencia: más empresas, más competitividad, más empleo, más PIB. ¿Qué puede hacerse entonces? Aplicar la gestión: el octavo arte, y potenciar una variable concreta de la economía: el apoyo a la creación de empresas.

En líneas generales, la diferencia entre éxito y fracaso de las políticas de emprendimiento, radica en que algunas administraciones han invertido y gestionado con mucho criterio y han conseguido un alto retorno de la inversión (cohesión efectiva con Europa, buenas tasas de crecimiento económico diversificado, etc.), una baja tasa de mortalidad de empresas y un elevado número de proyectos lanzados al mercado que generan riqueza y empleos. Por contra otras administraciones (y me temo que son muchas) han invertido y/o gestionado poco o mal en esta materia.

En estos momentos, y a pesar de que los recortes en las administraciones públicas son la tónica imperante, es un sui-

En estos momentos es un suicidio no contar con un modelo sólido y bien gestionado de apoyo a emprendedores

Sin un planteamiento decidido será complicado remontar la situación económica

cidio no contar con un modelo sólido y bien gestionado de apoyo a emprendedores. Cada modelo de apoyo a la creación de empresas, además deberá ser lo suficientemente cercano para adaptarse y resolver las peculiaridades regionales, y contemplar programas y actuaciones a la medida de las necesidades específicas cada región. No vale café para todos.

Hay muchos estudios sobre cuál es el mejor modelo de apoyo a la creación de empresas, pero el modelo, voy a utilizar un símil, creo que debe de componerse como un muñeco de nieve de tres bolas: la cabeza son las personas, la bola del medio, los procesos, y el montón de nieve inferior que es la base: la tecnología.

Un modelo eficaz de apoyo a la creación de empresas necesita: un planteamiento estratégico de lo que queremos, definiendo también cuales serán los resultados; unos recursos humanos capaces (buenos artistas); unos procesos eficientes y homogéneos pero adaptados a la realidad económica de la región, que tenga en cuenta el fomento del espíritu emprendedor, (el encaje de las tres bolas de nieve como columna vertebral), y unos sistemas tecnológicos adecuados (la pala para excavar la nieve y no las manos desnudas).

A este modelo de apoyo a la creación de empresas, o al muñeco de nieve siguiendo con el símil, le añadiremos programas y actuaciones que son los complementos que potencian la buena imagen del resultado (son la nariz, el gorro y la bufanda)... añadirlos, o cambiarlos por otros mejores de forma sucesiva es lo más fácil, aunque no nos olvidemos que los detalles en muchas ocasiones marcan las diferencias.

El seguimiento permanente del modelo, la revisión de la estrategia, y la vigilancia de nuestro muñeco de nieve, contrastando qué se está haciendo bien y qué falla, atendiendo que la nieve no se derrita, y que la bufanda no pase de moda, es esencial. Sin un planteamiento decidido a apoyar la creación de empresas que contemple una buena gestión del cambio hacia un nuevo sistema será realmente complicado remontar la situación económica actual.

**Economía y Empresas**

de Castilla-La Mancha  
Semana de Información Económica

C/ Barrio Rey, 3, 2ª planta  
45001, Toledo  
TELÉFONOS: 925 28 42 46 / 925 28 41 94, FAX: 925 22 50 18  
E-MAIL: redaccion.eye@grupo-eldia.net  
Fundado en 1998

EDITA  
**Grupo El Día**  
PRESIDENTE-DIRECTOR  
**Santiago Mateo Sahuquillo**  
CONSEJERO DELEGADO  
**Ignacio Barco**  
DIRECTOR EJECUTIVO  
**Ana María Anula Suárez**

DIRECTOR REGIONAL DE INFORMACIÓN  
**Javier Semprún Guillén**  
SUBDIRECTOR  
**José María Dávila**  
ASISTENTE DTOR. ADMINISTRATIVO  
JEFE DE PERSONAL  
**Alberto Jiménez Jiménez**  
DIRECTOR DE PUBLICIDAD Y MARKETING

**Ángel Hidalgo del Rincón**  
JEFE DE MONOGRÁFICOS:  
**Manuel Guzmán Vicente**  
REDACTORES-JEFES  
**Francisco J. Llana**  
**Cristina Jiménez**  
REDACCIÓN  
**Rosa Abellán**

FOTOGRAFÍA: **Javier Pozo**

DISTRIBUCIÓN: Distrito de Toledo S.L.

IMPRIME: Grupo El Día DEPÓSITO

LEGAL CU 321-1.998

Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada en, o transmitida por, un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia, o cualquier otro, si en el permiso previo por escrito de la empresa editora.

A efectos de lo previsto en el artículo 32.1 del Texto Refundido de la LPI, Economía y Empresas de CLM, se opone expresamente a la utilización de cualesquiera contenidos de este diario con la finalidad de realizar reseñas o revistas de prensa con fines comerciales (press-clipping) sin contar con la previa autorización de Economía y Empresas de CLM.