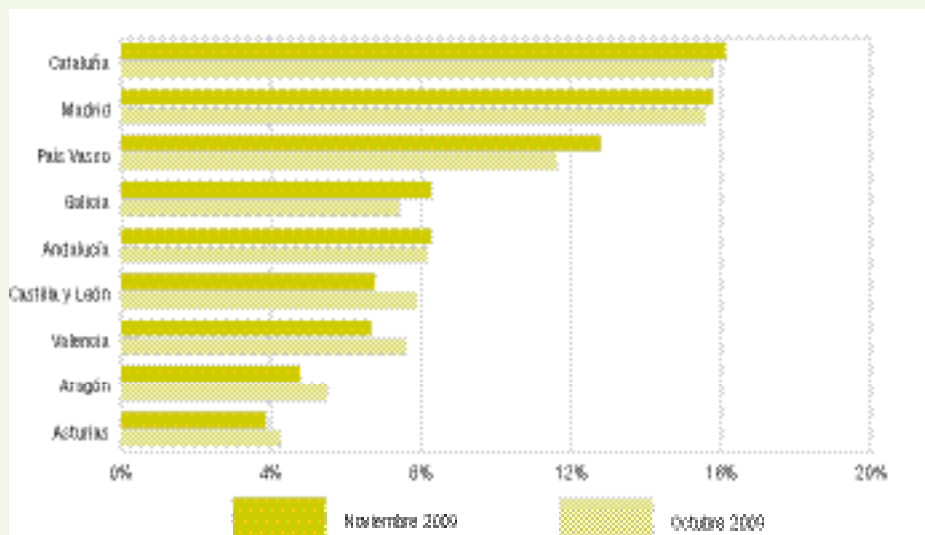


OFERTAS DE EMPLEO POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS



OFERTAS DE EMPLEO POR SECTORES

	Noviembre 2009		Octubre 2009	
	Puesto	%	Puesto	%
Alimentación	1	5,07%	1	6,08%
Industrial	2	4,74%	3	4,61%
Consultoría	3	4,70%	6	4,16%
Sanidad	4	4,67%	8	3,41%
Comercio	5	4,41%	2	4,63%
Construcción	6	4,28%	4	4,24%
Informática	7	3,62%	10	3,04%
Enseñanza	8	3,24%	7	3,61%
Maq. y equipo mecánico	9	3,00%	14	2,61%
Telecomunicaciones	10	2,95%	13	2,68%
Distribución mayorista	11	2,91%	16	2,56%
Electrónica	12	2,90%	20	1,90%
Seguros	13	2,87%	11	2,81%
Metalurgia	14	2,85%	17	2,20%
Farmacia	15	2,75%	5	4,23%
Química	16	2,70%	15	2,61%
Recursos energéticos	17	2,66%	19	1,85%
Resto	-	39,68%	-	42,79%

FUENTE: INFOEMPLEO.COM

ANÁLISIS POR SECTORES, COMUNIDADES AUTÓNOMAS Y ÁREAS FUNCIONALES

Las ofertas dirigidas a profesionales aumentaron un 14,5% en el último mes

Termómetro laboral de Infoempleo

Aunque en noviembre se activó la publicación de vacantes, la caída interanual de la oferta alcanza el 67,39% en el último año

Cataluña, Madrid y el País Vasco se reparten las medallas y se afianzan en el podio regional

Rosario Sepúlveda

Dado el efecto sangrante de la crisis en el mercado laboral español, la pregunta ya no es cuándo empezará la recuperación, sino cuándo asistiremos a la creación de empleo neto, cuándo esos brotes verdes, que, más que anunciar un cambio de tendencia, constituyen casos aislados, pesarán más que el lastre de la crisis inmobiliaria. En noviembre, se publicaron un 14,48% más ofertas de trabajo cualificado que en octubre. Un dato positivo que, de venir acompañado por otros del mismo signo y precedido por otras tantas buenas noticias, podría interpretarse como una señal inequívoca de cambio.

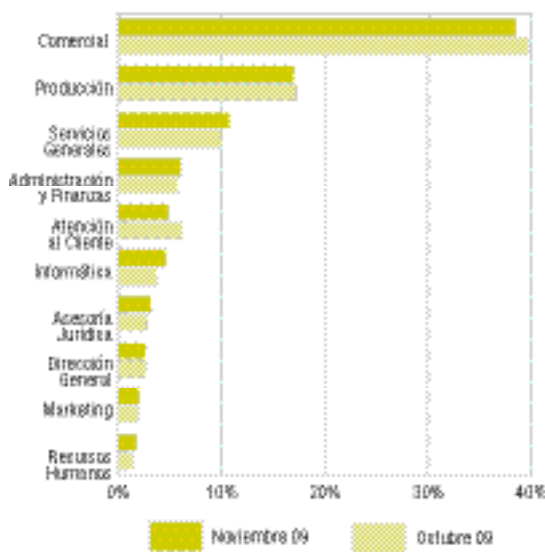
Por desgracia, el optimismo sólo puede aplicarse en un ejercicio de imaginación. En octubre, cuando tradicionalmente la publicación de ofer-

tas para profesionales alcanza su máximo anual, se registró un descenso del 28,22% respecto a septiembre. Y los datos que desvela el último balance mensual de Infoempleo pueden congelar cualquier sonrisa: el mes pasado se publicó un 60,73% menos ofertas que en noviembre del año anterior, cuando la crisis ya se manifestaba en toda su crudeza, y el porcentaje de caída interanual, que recoge la evolución del último año, se cifra en un 67,39%.

Los titulados universitarios y de FP, así como directivos, mandos y técnicos, son los principales destinatarios de las vacantes analizadas por Infoempleo, que, mes a mes, ofrece un pormenorizado retrato del empleo cualificado en España.

En noviembre, alimentación, bebidas y tabaco volvió a destacar, por tercer mes consecutivo, como el principal de-

OFERTAS POR ÁREAS FUNCIONALES



FUENTE: INFOEMPLEO.COM

Comercial

La hegemonía del departamento comercial en el conjunto de la empresa es indiscutible. Con el 38,43% de las ofertas publicadas, ni siquiera el área de producción amenaza su liderazgo. Pese a todo, este mes han mejorado sus marcas administración y finanzas, informática y asesoría jurídica, entre otras.

mandante de profesionales. Sin embargo, su pérdida de peso relativo le acerca a otros sectores que, como industrial, consultoría o sanidad, le pisan los talones. Noviembre ha venido acompañado de un baile en la tabla sectorial en el que todas las actividades, a excepción de alimentación, han cambiado de lugar. Por ejemplo, sanidad ha ascendido del octavo al cuarto puesto e informática del décimo al séptimo. Farmacia y material

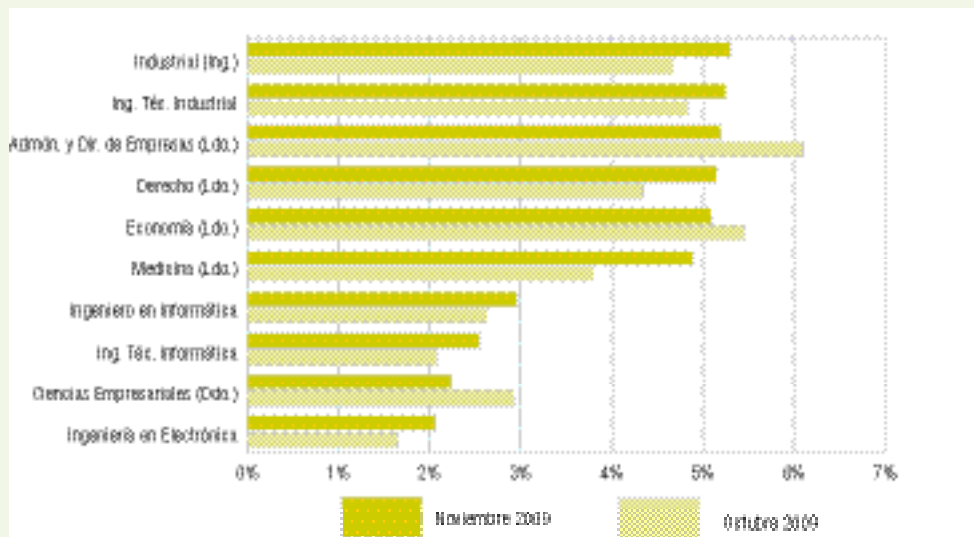
hospitalario, por el contrario, se ha desplomado de la quinta a la décimoquinta posición.

Pese a los movimientos en la tabla, las diferencias entre las distintas marcas tienden a acortarse. Por ejemplo, al primero y al décimo sector en la lista, telecomunicaciones, les separan poco más de dos puntos porcentuales.

La Ley de Economía Sostenible, en torno a la que el Gobierno quiere hacer pivotar el cambio de modelo productivo,

busca un tejido industrial que, a diferencia de la construcción —que no puede reabsorber los 900.000 empleos que ha perdido en esta crisis—, no se base en una mano de obra intensiva y poco cualificada. Pero, dado que para taponar la hemorragia de parados se necesitan medidas urgentes, puesta a destacar aquellas de la ley que más impacto tendrán en el corto plazo, la ministra de Economía, Elena Salgado, señala las relativas a la rehabi-

OFERTAS DE EMPLEO POR CARRERAS



OFERTAS DE EMPLEO POR TITULACIONES DE FP

	Noviembre 2009		Octubre 2009	
	Puesto	%Oferta	Puesto	%Oferta
Fabricación Mecánica	1	36,46%	1	38,10%
Electricidad y Electrónica	2	20,77%	2	17,17%
Administración	3	9,98%	3	11,75%
Informática	4	7,64%	4	10,69%
Química	5	6,72%	6	3,31%
Sanidad	6	5,30%	5	5,87%
Mantenimiento vehículos	7	3,16%	12	1,51%
Comercio y Marketing	8	3,05%	7	6,78%
Mantenimiento	9	2,79%	11	3,16%
Diseño Industrial	10	0,84%	13	0,60%
Resto	-	3,30%	-	1,06%

FUENTE: INFOEMPLEO.COM

litación de viviendas. En junio de 2007, cuando la crisis sólo era una posibilidad para algunos y nadie podía imaginar la virulencia con la que se desató, la construcción estaba detrás del 15,61% de las ofertas analizadas por Infoempleo. Hoy, con un exiguo 4,28%, el ladrillo soporta, además, el estigma de la culpa.

El empujón de Galicia

Entre las comunidades autónomas, noviembre apenas ha introducido cambios. En general, podemos decir que ha favorecido a las primeras de la lista, pero, sobre todo, a Galicia, que sube del séptimo al cuarto puesto de la clasificación y adelanta así a Andalucía, Castilla y León y Valencia. Tampoco Aragón, Asturias y Navarra, que completan el «top ten», han mejorado sus marcas en noviembre.

Cataluña, Madrid y el País Vasco, que se reparten Oro, Plata y Bronce, respectivamente, se afianzan en el podio. Su fortalecimiento contrasta con el de los dos archipiélagos, que, tan dependientes del sector de la hostelería y el turismo, tocan fondo y sólo superan a Extremadura y al conjunto de ofertas destinadas al extranjero.

Precisamente, llama la atención el aumento de las ofertas para trabajar fuera de España. En el último mes, su peso se ha duplicado y ha pasado del 0,75% al 1,55% del total analizado.

Si las previsiones de la OCDE y la Comisión Europea no se equivocan, el crecimiento del empleo no está a la vuelta de la esquina, sino que tendremos que esperar hasta 2011.

Ingeniería Industrial, la carrera más solicitada en el mercado

Titulaciones

En este escaparate siempre hay hueco para ingenieros y especialistas en gestión empresarial

Pese a que la balanza todavía se inclina muy a favor de los universitarios, el tirón de los graduados de FP es cada día mayor

R. S.

Los ingenieros industriales han desplazado a los especialistas en gestión empresarial en el «corazón» de los empleadores y se han hecho con los primeros puestos de la lista de carreras más demandadas.

Apreciados por su versatilidad y formación, los ingenieros industriales recalcan con éxito en todo tipo de sectores, de ahí que sean mucho menos vulnerables a las crisis.

En el «top ten» de la lista confeccionada por Infoempleo sólo hay una carrera de la rama experimental, Medicina. Como en meses anteriores, ni una sola titulación de Humanidades se deja ver en este escaparate, donde siempre hay hueco para ingenieros de distintas especialidades, economistas, licenciados en Administración de Empresas, y profesionales del área de la salud.

Pese a que la balanza todavía sigue muy descompensada, en el último mes los uni-

versitarios perdieron peso en el conjunto de la oferta para titulados, que favoreció a los especialistas en FP.

Educación secundaria

Pero si el mercado todavía se inclina a favor de los universitarios —64,85% de ofertas frente a 35,15%—, también la población española ha mirado con desdén los estudios técnicos. A tenor de los datos de la OCDE y Eurostat, el porcentaje de españoles con formación universitaria supera al de los países comunitarios, mientras que el porcentaje de aquellos que sólo han completado los estudios obligatorios sólo es comparable a Italia y dobla con holgura los de Alemania y Polonia. Entre medias, ni siquiera un 20% de todos los que han terminado sus estudios —frente al 54,5% del que presume Alemania y el 36,5% de Francia— tiene un título de educación secundaria, por ejemplo, de Formación Profesional. Y, sin embargo, el tirón de los graduados de FP es

cada día mayor: su demanda ha crecido del 26,40% que se registró en enero al 35,15% actual.

No obstante, todas las familias profesionales no despiertan el mismo atractivo en el mercado. Las más solicitadas son Fabricación Mecánica, que en el último mes aglutinó el 36,46% de las ofertas para FP, y Electricidad y Electrónica (20,77%). El resto de las especialidades, como Administración o Informática, alcanzan marcas mucho más modestas y no rebasan la frontera del 10% de las ofertas publicadas.

Pese a que el paro se ceba entre los menores de 30 años, la formación todavía garantiza mayores oportunidades de empleo. El Consejo de la Juventud de España destaca que las cotas más bajas de desempleo juvenil se dan entre las universitarias, cuya tasa de paro se sitúa en el 14,7%.

Organigrama

Es fácil imaginarse una pirámide organizacional a partir del peso de las distintas categorías profesionales en las ofertas de empleo. En la base de la pirámide se sitúan los empleados, que reciben el 40% de las ofertas; a ellos les siguen técnicos (32,68%) y mandos (19,13%). Por último, en la cúspide se sitúan los directivos, con el 8,12% del total.

El equipaje ideal 'pesa' entre tres y diez años

Experiencia

R. S.

El 57% de las ofertas publicadas el mes pasado solicitaba experiencia en un puesto similar al ofertado. Pero, dado que entre los veteranos también hay niveles, los que más interesan en el mercado son aquellos con entre tres y diez años de experiencia a sus espaldas. A ellos se

dirige el 37% de las ofertas registradas por Infoempleo. Mucho menos atractivos resultan los novatos que apenas han pasado dos años fogueándose en un puesto y los profesionales que pueden presumir de un bagaje que supera los diez.

Asimismo, conviene no perder de vista que nada menos que el 43% de las ofertas no incluye el requisito de la experiencia.

EL ACCESO A LA FINANCIACIÓN SIGUE SIENDO EL PRINCIPAL OBSTÁCULO

Si emprende ahora, saldrá ganando... o no

Creación de empleo

Muchas de las ideas más exitosas nacen en momentos difíciles, sin embargo, no conviene ver en el emprendimiento una vía fácil de escape

Desde el pasado mes de enero, 500 negocios cierran cada día, por lo que los expertos recomiendan, ante todo, previsión financiera

Cristina Martín Frutos

«Detrás de todas las crisis se esconde una oportunidad, de hecho, en chino, se usa el mismo ideograma para referirse a ambos conceptos». Seguramente, usted ha oído o leído a algún experto aducir esta teoría en el último año. Lucía y Marian no se fían tanto de esta intuición china como de la suya propia, pero hace unos meses decidieron dar un paso más en su carrera y montar su propia peluquería canina en un barrio del este de Madrid. Hace tres semanas que abrieron las puertas de Vanity Pets, un pequeño local de 18 metros cuadrados que ha pasado a formar parte de los más de dos millones y medio de micropymes (empresas con tres o menos trabajadores) que operan en nuestro país.

Por el momento no les han faltado clientes que quieren dar un buen baño a sus mascotas o cortarles el pelo, pero todavía es pronto para echar las campanas al vuelo. Aunque ambas subrayan «la satisfacción que supone tener tu propio negocio», reconocen que esta no es la mejor época ni la más segura, y por este motivo han tomado algunas medidas preventivas: «Hemos buscado un local relativamente barato, hemos aprovechado nuestra verdadera vocación, ya que nos dedicamos a esto desde hace tiempo, lo conocemos y nos apasiona, y, para cuadrar mejor las cuentas, lo compatibilizamos trabajando por cuenta ajena en una clínica veterinaria. Nunca se sabe...»

Sin embargo, no todo el mundo que se anima a convertirse en empresario o que opta por el autoempleo toma precauciones. La inestabilidad económica y laboral está

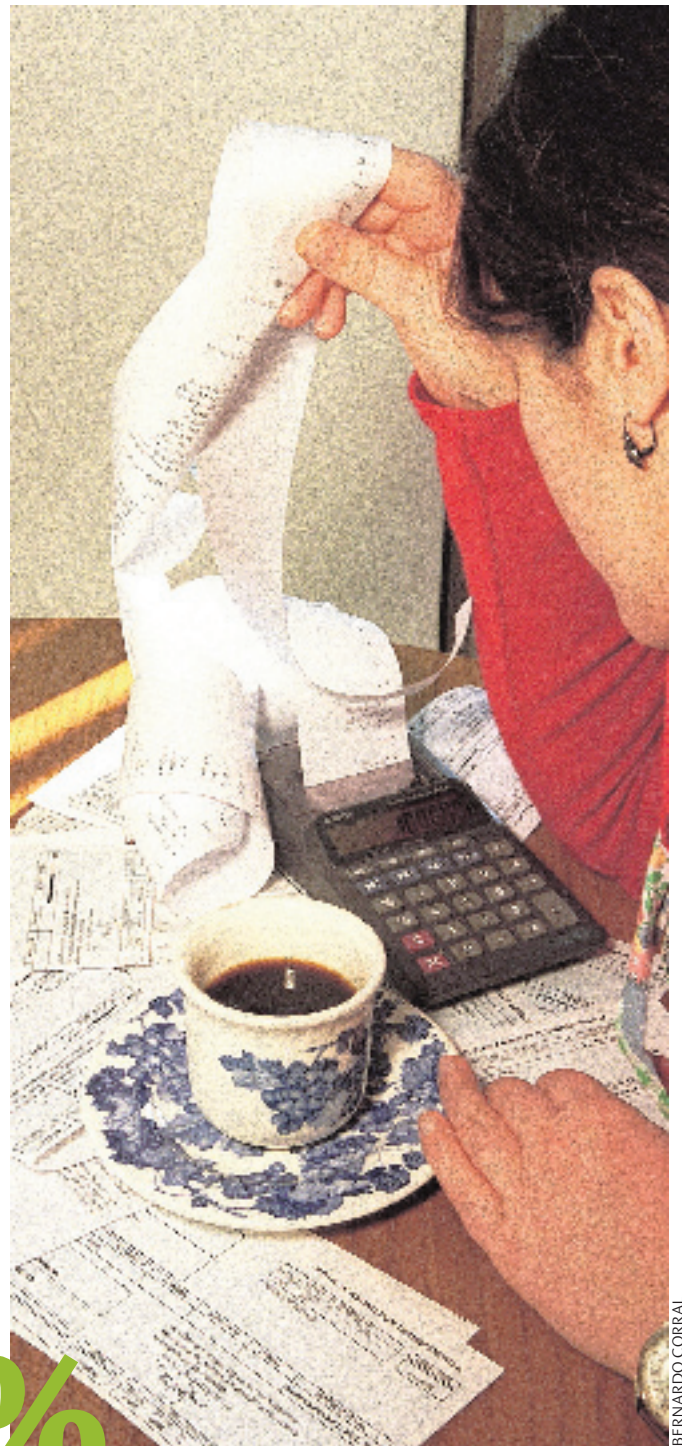
llevando a muchas personas a «tirarse a la piscina». El año pasado, Ignacio de la Vega, autor del clásico Informe GEM (Global Entrepreneurship Monitor), ya lo pronosticaba: «Habrá un efecto repunte del emprendimiento por necesidad, es decir, de emprendedores que vienen de las filas del paro o que buscan en el autoempleo una salida a su situación».

Precipitación

Y he aquí uno de los principales problemas que está desencadenando la crisis: la precipitación. Para Juan Carlos Vázquez-Dodero, «nunca debe ser una vía fácil de escape de una situación de paro». El profesor del IESE explica que es más que probable que en los momentos difíciles empecemos a dar lo mejor de nosotros mis-

mos, pero advierte a los valientes de que montar un negocio, además de ser algo muy bonito y satisfactorio, «significa crear, dedicarse intensamente, soportar la incertidumbre...». «Por tanto, más vale cerciorarse. Si no, podría ser peor el remedio que la enfermedad: ¡parado y lleno de deudas!», exclama Vázquez-Dodero.

Desde la Federación Nacional de Trabajadores Autónomos (ATA), Rosario Moreno coincide en que el autoempleo o la institución de una compañía no se pueden entender como una forma de huida, e incide en otras dificultades que se han agravado en los últimos meses. Moreno es asesora jurídica de ATA y ha visto cómo desde el inicio de la crisis el acceso a la financiación es la principal preocupación de los autónomos —también de las sociedades ya constituidas—. «La morosidad también es un problema delicado, y es la causa por la cual una de cada



BERNARDO CORRAL



desde el mes de enero, se están cerrando 500 negocios cada día. Además, 1.068 sociedades mercantiles se disolvieron en septiembre, último mes analizado por el INE.

No cabe duda, ante este panorama, de que la previsión económica se convierte en un gran aliado para el futuro empresario. Vázquez-Dodero, que es doctor de Negocios y Dirección, lanza un consejo inicial: «Lo primero es equilibrar bien cuánto dinero se precisa y a qué plazo». En la misma línea, Rosario Moreno señala que «hasta una panadería, un bar, lo que sea, necesita un buen plan de negocio, el problema es que mucha gente lo relaciona únicamente con multinacionales». Aunque éste sólo funcione como una hoja de ruta, ya que como repara Yago Arbeloa, presidente de la Asociación de Inversores y Emprendedores en Internet

(AIEI), «muy pocos planes se cumplen tal cual», es imprescindible contar con él y no dejar lugar a la improvisación.

Cultura del fracaso

Pese a todo, y echando de nuevo un vistazo a las cifras de ATA y del Instituto Nacional de Estadística, el fracaso es un fantasma que siempre ronda al emprendedor. La perspectiva ideal para afrontar esta posibilidad es la que mantiene Lucía Zavala, directora de Junior Achievement España, una organización sin ánimo de lucro que fomenta el emprendimiento entre los más jóvenes. «Si al final el proyecto no da sus frutos, ¿no es obvio que el bagaje de esa persona y su preparación para trabajar en el sector corporativo es mucho más valioso?».

En cambio, esta misma experta en la filosofía emprendedora admite que a los españo-

cuatro empresas echa el cierre». El ahogo financiero, ya sea por deudas, por fracaso del negocio o por imposibilidad de seguir afrontando la situación, se ha llevado por delante a más de 120.000 autónomos. Según estimaciones de ATA,

Los trámites interminables quedarán en el recuerdo

Es una queja común a cualquier emprendedor: los trámites para constituir un negocio son interminables. Quizá, la nueva Ley de Economía Sostenible deje esta demanda en un mal recuerdo. La semana pasada Elena Salgado anunciaba que esta normativa reducirá los trámites a la hora de crear una empresa: las sociedades limitadas más pequeñas, aquéllas que tengan un capital inicial de entre 3.000 y 3.100 euros, podrán establecerse en un día y con un coste administrativo de 100 euros. En cuanto al papeleo, será posible realizarlo por Internet. Por su parte, el Ministerio de Industria ha puesto en marcha un programa que permite a los jóvenes que tengan un proyecto empresarial conseguir su dominio '.es' de forma gratuita. Lo pueden hacer en la página www.jovenesenred.es hasta el 23 de diciembre.

les nos cuesta mucho entender la cultura del fracaso, tanto que más bien existe una cultura «del miedo al fracaso». Yago Arbeloa, que además de presidir la AIEI es fundador de Sync.es, va más allá y afirma, desde su experiencia personal, que «emprender sigue sin estar bien visto entre la sociedad. De hecho, mucha gente está esperando a que te des el batatazo...»

Ya con los pies en la tierra, y con los números bien claros sobre la mesa, es cuando se puede decir que las épocas de crisis albergan muchas e inesperadas oportunidades de negocio. En términos de supervivencia empresarial, los periodos de inestabilidad funcionan como una criba: «Cuando amaine el temporal sólo los que tienen buenos cimientos conseguirán salir adelante e, incluso, salir fortalecidos», reflexiona Rosario Moreno, de ATA, que

Inmigrante y autónomo

Los extranjeros son los trabajadores por cuenta propia más afectados por la crisis. De los 124.315 autónomos que ha perdido el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA) desde enero, 21.340 eran inmigrantes. El 95% de los que han echado el cierre procedía de la Unión Europea. Algo más de 200.000 mantienen, de momento, su negocio.

pone como claro ejemplo de debilidad las empresas de oficios (fontanería, pequeñas promotoras, electricidad...) que surgieron, «a la voz de 'ya'», por el tirón de la construcción y han desaparecido con la misma rapidez que aparecieron. Por tanto, es evidente que la competencia es menor.

Además, las dificultades ayudan a despertar el ingenio. «Las crisis destapan emprendedores en potencia que en otras circunstancias más fáciles no habrían asumido riesgos ni se hubieran dedicado a ello», explica en otras palabras el profesor del IESE. Los autónomos que se están dando de alta —de enero a octubre, 385.606— buscan ideas innovadoras desde sus pequeñas empresas dedicadas al ocio y al cuidado de niños y personas mayores, sectores que Moreno considera «emergentes».

Otra fuente de negocio que parece no agotarse es Internet. Según el Ministerio de Industria, más de un millón cien mil personas y empresas tienen personalidad digital. Para Arbeloa, aunque «es tan duro como trabajar en una compañía 'offline'», la Red ofrece economía de costes y un mercado global. «Cuesta menos para llegar a mucha más gente —apunta el presidente de AIEI—, y lo de empezar en un garaje no es un mito. Internet te permite empezar tranquilamente en casa o en una cafetería con 'wifi' y no tienes que constituirte como figura jurídica hasta que comienzas a ingresar y cotizar, y eso, en estos momentos, no es ninguna tontería».

VÍCTOR DELGADO presidente de AEMME



«Si hemos llegado hasta aquí entre todos, tenemos que salir entre todos»

Iniciativas

La Asociación Española Multisectorial de Microempresas (AEMME) propone un nuevo modelo económico solidario para salir de la crisis

Laura de Cubas

Soluciones a medida y en colaboración con todos los actores sociales. Este es, muy resumido, el corazón del nuevo modelo económico solidario por el que apuesta la Asociación Española Multisectorial de Microempresas (AEMME) y que acaba de presentar en Madrid su presidente, Víctor Delgado. Este colectivo, que supone el 80% del PIB y genera el 70% del empleo en España, necesita de «tipos, plazos y garantías específicas» para superar su precaria situación.

Dice que en España hay «grandes, medianas y microempresas». ¿Hasta qué punto olvidamos a las más pequeñas?

La microempresa, que ya tiene marco jurídico, es aquella con menos de diez trabajadores, un millón de euros de activo y dos de volumen de negocio, y que mantiene esta situación durante dos años. Esta definición no sólo se ajusta a la pequeña empresa de nuestro país, sino también al autónomo y a muchas sociedades limitadas. Hoy, la microempresa genera el 40% del empleo no financiero.

¿En qué consiste el modelo que propone la AEMME?

Lo podemos resumir en cuatro puntos: medidas específicas para el mercado de trabajo, para los sistemas financiero y tributario fiscal y para la formación. En el primero de los puntos creemos que debe haber contratos laborales es-

pecíficos como, por ejemplo, para autónomos y sociedades limitadas, y que éstos tengan costes sociales y cotización a la Seguridad Social específicos. No se trata de rebajas sino de soluciones a medida. También se necesita un análisis de la situación financiera. El crédito está colapsado, el incremento de éste a las familias, las que en definitiva están detrás de muchas empresas, ha sido del 0,4%, mientras que el año pasado fue de 8%.

Pero la situación se repite en toda las empresas...

No, en las microempresas el incremento registrado a junio de 2009 fue de un 3,6% frente al 11,7% de 2008. En cambio, en la grandes, este año, ha sido del 30%. Creo que si hemos llegado a esto entre todos, tendríamos que salir entre todos. Por otro lado, hay que hacer un estudio segmentado del sistema tributario fiscal a escala local y estatal. Los porcentajes no son equidistributivos y necesitamos tipos impositivos específicos.

¿Habla de la subida del IVA? Entre otros. Vamos a incrementarlo en el peor de los momentos y, aunque ya haya categorías específicas, hay que profundizar más. No podemos ser tan genéricos.

¿Y cuál es, entonces, su opinión sobre la recién aprobada Ley de Economía Sostenible? El planteamiento a medio y largo plazo puede ser bueno, pero primero hay que resolver el corto. Si no se contempla no llegaremos a ningún sitio.

Las mejores ideas de negocio pueden nacer en las aulas

Jóvenes

C.M.F.

Un llavero con señal acústica para controlar el parquímetro, un fabricante de pastilleros con alarma... Estas ideas son sólo eso, ideas, proyectos ficticios —pero estructurados como una compañía real— que presentaron jóvenes de entre 16 y 19 años para la III Competición nacional de Mini Empresas de Junior Achievement. «Demuestran que la innovación, las ganas de emprender vienen por sí solas», sostiene Lucía Zavala, directora en España de esta organización sin ánimo de lucro.

Entonces, ¿por qué se acusa a los españoles de falta de espíritu emprendedor?

Carolina Jenner, la directora en Europa de esta fundación que acaba de visitar nuestro país con motivo de la celebración del Encuentro Anual de Junior Achievement (JA), lamenta que «en España no se esté haciendo lo suficiente para inculcar este espíritu desde el sistema educativo». «Hay que aprovechar el idealismo de los jóvenes, no meterlo en un cajón como se hace a veces aquí, y explicarles desde el colegio en qué consiste ser emprendedor», insiste Jenner, que señala que tan sólo el 5%

de los estudiantes europeos tiene acceso a una educación emprendedora antes de cumplir los 18. Con este objetivo y el lema «aprender haciendo» por bandera, la Fundación JA trabaja por dar la vuelta a la tortilla. Por el momento, los universitarios españoles prefieren ser funcionarios o trabajar para otros que crear su negocio (algo que sólo elegiría un 20%), pero Lucía Zavala confía en las próximas generaciones: «Seis de cada diez estudiantes de entre 16 y 19 años se plantearía trabajar por cuenta propia. Hay que contribuir a su educación porque el futuro está en sus manos».

ENRIQUE SARASOLA presidente de Room Mate Hoteles

«Soy muy competitivo y el deporte me ha ayudado muchísimo en los negocios»

Una carrera, una vida

Cosmopolita, atractivo, vital, creativo y asequible. Este empresario comparte valores con la cadena de hoteles que preside

La compañía del ex jinete finaliza 2009 con nuevos establecimientos en Nueva York y Miami

Inés Molina

«Mi padre era mi ídolo. Yo de pequeño quería ser hombre de negocios y jugaba a que me iba a trabajar con un maletín». Enrique Sarasola (Madrid, 1963) no puede evitar reírse al recordar su sueño infantil. Hijo de un conocido empresario, vivió muy de cerca la actividad familiar, incluso cuando el centro de su vida era la competición de élite.

Tras una infancia y una adolescencia dedicadas a su pasión, el joven jinete logra ser cuatro veces campeón de España y participa en las olimpiadas de Barcelona, Atlanta y Sidney, en las que obtiene diploma. «Barcelona fue la experiencia más impresionante de mi vida. Nunca he podido ver las imágenes en las que hacemos el paseíllo detrás de la bandera. Me pongo a llorar. Nos pasa a todos los compañeros del equipo. Fue muy duro: en España había habido peste equina y nos tuvimos que exiliar a Holanda».

«Soy muy competitivo y el deporte me ha ayudado muchísimo en el mundo de los negocios. Piensa que tienes objetivos que te marcas cada cuatro años y trabajas hacia atrás: el año que viene tengo que ir al Campeonato de Europa; dentro de dos, al Campeonato del Mundo... Obligatoria mente empiezas a desarrollar una mente más analítica». Y a la vez, uno se curte y se prepara para los momentos de fracaso. «En un minuto lo puedes perder todo. Yo, por ejemplo, estaba seleccionado para mi cuarta olimpiada y me caí un mes antes. Me rompí la espalda y se acabó». No pierde la sonrisa al recordar uno de los momentos que resultaron más duros en su vida. «Eso también lo aprendí de mi padre que era

una persona muy positiva: si una cosa sale mal, hay que buscar el lado bueno y seguir adelante».

«Mi primer trabajo fue llevar cafés. Mi padre quería que estuviera allí, aprendiendo, calladito, pero como soy muy hablador...». Poco a poco, Enrique Sarasola hijo emprende el vuelo solo. «Un amigo tenía una fábrica de textiles en Milán y yo me hice representante. Iba a las tiendas con dos maletas de muestrario a vender tejidos. Era durísimo, pero me fue bien. Lo hice durante dos años». Al mismo tiempo decide apostar por Internet. «Luego vino la 'burbuja' y el negocio se fue al garete».

«Cuando mi marido, Carlos, dejó de trabajar en TVE, me propuso que montáramos un negocio juntos». «Pensé: "¿Por qué no hacemos un hotel en el que a nosotros nos gustaría quedarnos?"». Entonces, junto a nuestro socio, Gorka Atorrasagasti, decidimos lanzarnos». Su padre entonces no lo vio muy claro, «pero cuando terminé el primer hotel y se lo enseñé, entendió el concepto. Antes de morir me dijo: "Tú dedícate a tus hoteles"».

«Tuvimos éxito desde el primer momento. A los tres meses de abrir ya estábamos al 80% de ocupación y me di cuenta de que había acertado. Mi padre ya se había muerto y yo me había separado de los negocios familiares; mi hermano decidió seguir con el tema inmobiliario y yo ya no lo veía». El tiempo le dio la razón. Su cadena continúa creciendo y tras su brillante salto internacional, ya cuenta con 19 establecimientos. ¿Y cuál es el siguiente paso? «Crear una gran cadena internacional. Que la gente vea que alguien que supuestamente no era hotelero puede hacer cosas muy interesantes».

«Más que montar, me apetecería volver a competir»

¿Lo mejor está por llegar? «¡Siempre!» ¿Y qué quiere que llegue? «Hijos. Ahí estamos». Enrique Sarasola, «Kike», se considera «un libro abierto», que admira «a todo el que tenga los cojones de hacer cosas diferentes». ¿Por ejemplo? «En hostelería, a Antonio Catalán [presidente de AC Hoteles]. Es el "number one". Y a Richard Branson [presidente de Virgin]». Entre sus aficiones, el cine: «Siempre que puedo hago papeles. También produce "Rosario Tijeras", nominada a los Goya. Viajar más y más, ver otros hoteles, otras culturas, y estar con amigos». ¿Y le volveremos a ver algún día montado a caballo? «Le prometí a Gallardón que si Madrid ganaba las olimpiadas, volvería. Más que montar, lo que me apetecería —cada día más— sería volver a competir, pero mi marido se divorcia. Es que estuve a punto de quedarme paráltico...»



«Señores, el cliente es el rey. El "no" no existe»

De lunes a viernes

«¿Que quién es mi público objetivo? Todo aquél que quiera cuidar su dinero, no importa que tenga mucho o que tenga poco». Sarasola no tiene ataduras. «Al principio me criticaron por no ser hotelero. Decían que mis hoteles eran hoteles gays. No, perdone. El gay soy yo, no mis hoteles». Hoy sus pasos son seguidos por grandes ca-

denas, pero él ya está un poco más allá. «Nuestra filosofía es intentar hacer cosas buenas, bonitas y baratas. Si mañana podemos hacer un coche bueno, bonito, barato y, además, divertido, lo haremos. ¿Por qué no?».

¿Y cómo un grupo de personas ajenas al sector han dado con una fórmula de éxito? «Con sentido común y teniendo siempre al cliente en la cabeza».

«Cuando voy a una ciudad y me quedo hasta las tantas, me jode que al día siguiente me obliguen a levantarme antes de las 10 para desayunar. En mis hoteles el desayuno cierra a las 12. Siempre digo: "Señores, el cliente es el rey". El "no" no existe. Que el cliente quiere un caballo azul en la puerta, nosotros lo conseguimos». Y así, con caballos azules en las puertas, han cruzado el charco para instalarse en Miami y Nueva York. «Ahora abrimos México y Buenos Aires y, el año que viene, más».

SILVIA ABRIL actriz

«Echo morro a la vida para encontrarme más cómoda»

Así empezó

Dice que es payasa y gamberra, en el trabajo o cuando va al médico aunque, con el paso de los años, ha aprendido a «bajar el volumen»

Cristina Martín Frutos

De la mano de la parodia de personajes como Isabel Gemio, Mercedes Milá o Cayetana Guillén Cuervo —«la interpretación a la que le tengo más cariño»—, la actriz Silvia Abril (Mataró, Barcelona, 1971) se coló en la pequeña pantalla. Desde este fin de semana, y también gracias a una parodia, la que la película «Spanish Movie» hace del cine español siguiendo la estela del género 'spoof', la catalana presenta su primer papel protagonista en cine.

¿Cuál fue su primer empleo remunerado?

Fui dependienta de una tienda de muñecos de peluche en Mataró, en mi pueblo. Por las mañanas estudiaba Derecho y

por las tardes me ponía a vender muñecos.

Finalmente abandonó la carrera de Derecho por el teatro

Sí, lo dejé al cuarto año. En cambio, el teatro nunca lo había abandonado. Mientras estaba en la universidad estudiaba en el Aula de Teatro de Mataró, hasta que se acabó mi curso y me ofrecieron presentarme a las pruebas del Instituto del Teatro. Entonces pensé, «¿qué hago yo en la facultad si lo que quiero es esto?».

¿Cómo había llegado a matricularse entonces en Derecho?

Lo había elegido para no dejar a mis amigos de siempre. No tenía en absoluto vocación de abogada. En realidad, creo que te toca elegir carrera muy pronto y en ese momento te mueves por otros impulsos como la



inercia de lo que hace el grupo de amigos.

Comenzó con Comediantes haciendo teatro de calle, ¿qué aprendió de aquello?

Con ellos actué por primera vez en público, en la clausura de los Juegos Olímpicos de Barcelona. Con Comediantes trabajas

directamente con el público, tenía que ser una desvergonzada y no me podía cortar. Por eso fue una escuela muy importante para mí, me ha ayudado a afrontar las cosas de cara, en todas las facetas de mi vida. Ayer mismo tuve una reunión y ¡recurrí a estas cosas!

¿En televisión también ha aplicado estas enseñanzas?

Claro, siempre le «echo patilla». Le echo morro a la vida para encontrarme más cómoda, y que los nervios no me jueguen malas pasadas. Luego la procepción va por dentro...

¿Qué significa el humor en su vida?

Toda mi vida he sido una payasa, da igual que esté en el médico, en un bar... En el rodaje de «Spanish movie» no paré hasta que hice partirse de risa al ayudante de producción [Gerard Verdager], que es un tipo muy serio y profesional. El humor es algo inherente a mí, lo significa todo en mi vida. ¡Es que no puedo evitar ser una payasa!

Si tuviera que elegir un momento crucial en su carrera, ¿cuál sería?

Cuando trabajé en El Burladero, un cabaré de sátira política que me permitió conocer a la gente de El Terrat. Ellos también han sido clave en mi vida profesional y personal. No sé si hubiera dado con la televisión si no hubiera sido por ellos.

¿Se reconoce en la chica que dejó la universidad por dedicarse al teatro?

Sigo siendo igual de gamberra, con algunas arrugas más y más experiencia. Mis amigas de entonces dicen que estoy más calmada. Quizá el volumen ya no está al nueve y no distorsiona tanto; estoy más bien en el seis.

Opinión

CÓMO RECUPERAR LA CONFIANZA PERDIDA

La comunicación clara y directa y la colaboración mano a mano con el equipo son las mejores armas con las que el directivo cuenta para volver a ilusionar a sus colaboradores



Pablo Gutiérrez-Jodra

Socio de Referral Partners
- The Amrop Hever Group

En etapas de recesión económica el ánimo de los equipos decae en proporción a la dimensión y duración estimada de la crisis. La escasez de recursos, unida a la inestabilidad de los puestos de trabajo y al incremento de casos conocidos y cercanos de pérdida de empleo, hacen que los que permanecen en su posición pierdan la esperanza de lograr los objetivos marcados en los planes de negocio, tengan menos con-

fianza en sí mismos y en la organización, y caigan en una clara desmotivación.

Dentro de la jerarquía de necesidades, es en estas épocas cuando la satisfacción de las primarias, o fisiológicas, y las secundarias, o de seguridad, se convierte en el objetivo vital de cualquier ser humano, que aparca la satisfacción del resto —la social, la autoestima y la autorrealización— para tiempos mejores. La motivación del equipo debe centrarse fundamentalmente en cubrir estas dos necesidades que hagan devolver la confianza perdida.

Su logro va a depender, sobre todo, de la comunicación. Si hasta ahora no se ha mantenido una comunicación clara, directa y constante con el equipo, es el momento. El desconocimiento genera incertidumbre y ésta a su vez preocupación. El saber genera tranquilidad. A esto hay que unir una determinación objetiva de las metas que se quieren alcanzar así como de los recursos con los que se va a contar.

El directivo, además, deberá redoblar su esfuerzo en seguir de cerca el día a día de su organización, más desde una perspectiva de colaboración que de supervisión y control. Aparecerán entonces las dotes de liderazgo que se deben presumir en todo buen ejecutivo y que consiguen hacer trabajar a los equipos con eficacia. Deberá también transmitir a su equipo la obligación de trasladar el mensaje en cascada a toda la organización para involucrar a todos los miembros en el objetivo común, así como fomentar el desarrollo de iniciativas individuales o colectivas encaminadas a incrementar ingresos. Si no se ha desarrollado un plan de reducción del gasto, hay que implementarlo, pero evitando caer en la espiral de reducción de costes.

El líder que no consiga trasladar un mensaje de estabilidad y seguridad difícilmente va a conseguir recabar el esfuerzo extra que toda organización requiere para superar con éxito una etapa de crisis.

Jornadas

Madrid demuestra que emprender no tiene edad

La semana pasada tuvo lugar el 9º Día del Emprendedor organizado por la Cámara de Madrid y la Fundación Universidad Empresa (FUE). Durante toda una jornada, el IFEMA recibió a más de un millar de universitarios y estudiantes de FP de la región interesados en emprender su propio negocio. Por sus talleres y mesas, que abordaron, entre otros temas, la financiación, consultoría, innovación o comercio, pasaron numerosos expertos del sector, como el consejero de Economía y Hacienda de la Comunidad de Madrid Antonio Beteta; el presidente de CEIM, Arturo Fernández, y Salvador Santos Campano, presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid y de la FUE.