

ANÁLISIS EN DO MENOR

Tamara Yagüe defiende la empresa como un valor seguro

Vicky López



Un valor seguro

Hace unas semanas la presidenta de Confebask, Tamara Yagüe, dio una conferencia organizada por el Grupo Vasco del Club de Roma que invitó a reflexionar sobre los grandes desafíos a los que se enfrenta la economía vasca y sobre la responsabilidad que deben asumir todos los agentes empresariales, políticos y sociales, si queremos afrontarlos con cierta garantía de éxito. Arrojó cifras que sirvieron para poner encima de la mesa la realidad actual que vive el País Vasco en materia de competitividad, talento, transición energética, cultura de empresa y reconocimiento social; propuso medidas para avanzar y mandó deberes para casa.

Desde la crisis financiera de 2008, el crecimiento de la economía vasca se sitúa por debajo de la media de la zona euro, de la española y de Madrid, Cataluña y Navarra. Y la ratio de competitividad por detrás de la de Madrid y similar a la de Navarra. “Mantener y actualizar políticas claves para Euskadi es fundamental para reforzar esta competitividad”, señaló, y para ello abogó por definir y aprobar un nuevo plan de política industrial “ambicioso en los objetivos y suficiente en los apoyos a la empresa”.

Los ámbitos susceptibles de potenciar son numerosos. Fortalecer la FP y la colaboración universidad-empresa es imprescindible en el actual contexto de déficit de talento; pero también la

estrategia de desarrollo inteligente en materia de cualificaciones; o la mejora de las políticas de empleo para adecuar las competencias de las personas a las necesidades empresariales. Además es necesario potenciar los servicios de alto valor añadido asociados a la industria, que ya representan el 20 por ciento del PIB vasco; y agilizar el despliegue de la Ley de transición energética para impulsar la sostenibilidad industrial.

Empresa y mujer, activos imponderables

Hay mucho trabajo por delante, es evidente. Pero hay algunas cuestiones cuya trascendencia es imponderable. El reconocimiento de la empresa por parte de la sociedad, y el impulso de la mujer por parte de la empresa... aunque también por parte del entorno social, educativo y familiar. “Hay una parte del discurso que no nos acompaña y algunos medios de comunicación tampoco”, denunció la presidenta, por lo que “les toca a ellos ponerlo en valor. La empresa es

un valor seguro”. Una sociedad moderna no progresa sin empresas competitivas que generen beneficios con los que pagar impuestos y que creen empleo. Y, en esta línea, resaltó el “lastre” del absentismo para la competitividad empresarial, en el que el País Vasco “siempre está en los puestos de cabeza”, abogando por establecer una ruta consensuada con perspectiva de 360 grados. Por no hablar de la conflictividad laboral, que resta atractivo para la inversión en el país.

Y la lista de deberes continúa: desarrollar un branding territorial para la atracción del talento, finalizar la Y vasca y la conexión de la alta velocidad con Madrid y aprovechar las competencias fiscales del concierto económico para reforzar el atractivo del País Vasco. Para ello, propuso 15 medidas fiscales y 8 ejes que actúen sobre la competitividad regional, el arraigo, el talento, el emprendimiento, la demografía, la innovación, el empleo, el medio ambiente... por dónde empezar...

v.lopez@grupoxxi.com

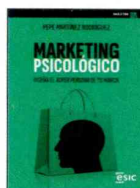
LIBROS



Título: Fundamentos de economía...
Autor: David Cano Martínez
Edita: Almuraza



Título: El arte de reorientar una...
Autor: Camino Rodríguez
Edita: LID



Título: Marketing Psicológico
Autor: Pepe Martínez Rodríguez
Edita: ESIC



Título: Dominar la incertidumbre
Autor: Csaba Konkoly, Matt Watkinson
Edita: Empresa Activa

Este manual expone los conceptos para gestionar adecuadamente una cartera de activos financieros. Combina la larga experiencia del autor como profesor de finanzas y como gestor profesional de carteras con los conceptos y reglas precisas para gestionar inversiones de forma racional.

A través de esta obra, el lector descubrirá cómo reinventarse profesionalmente, diseñar una estrategia exitosa para su carrera y volver a encontrar un propósito que resuene con sus valores y talentos. Tomará las riendas de su vida profesional y convertirá una crisis en una oportunidad de crecimiento.

Este libro muestra los conocimientos necesarios para crear un buyer persona eficaz y muestra cómo se han aplicado a casos reales. La obra ayudará al lector a entender el tipo de relación que mantiene con el consumidor y será la base de una estrategia de optimización y crecimiento.

Esta obra muestra cómo calcular el momento ideal para hacer grandes apuestas y cuándo es mejor retirarse. A través de consejos prácticos enseña al lector cómo mejorar sus probabilidades, ya sea mejorando sus redes, aprendiendo a leer las señales de advertencia o evaluando dónde invertir su energía.