

XXIV PREMIOS

2019

EMPRESARIO EXTREMEÑO



el Periódico Extremadura
www.elperiodicoextremadura.com



Patrocina:

Telefonica

nuestra energía,
es llegar
cada día más lejos



ELÉCTRICAS PITARCH
ELÉCTRICA DEL OESTE



ANTONIO CID DE RIVERA

DIRECTOR DE EL PERIÓDICO EXTREMADURA

Cara y cruz

Cara y cruz de una misma moneda. La cara es que Extremadura ha recuperado los niveles de crecimiento de antes de la crisis. Ha tenido que transcurrir una década para que la economía extremeña alcance de nuevo los niveles de 2008. El año pasado, el PIB regional creció un 2% en términos de volumen, lo que permitió cerrar con cifras al alza por cuarto año consecutivo, pero lo más significativo es que logró superar por primera vez en diez años el tope de 2008 cuando se marcó el máximo de la serie histórica. El registro fue sobrepasado en un 0,8%, porcentaje que puede parecer insignificante pero que en realidad no lo es. Baste como ejemplo que en 2014 llegó a estar un 7,6% por debajo. Han sido años difíciles, ejercicios de recuperación que han lastrado nuestra economía pero, finalmente, volvemos al punto de partida.

La cruz es que el dato extremeño de crecimiento del PIB se situó en 2018 por debajo de la media nacional, que fue de un 2,6% de incremento. Extremadura fue la tercera comunidad autónoma con un menor crecimiento, solo por encima de Murcia (1,5%) y La Rioja (1,6%). En el lado contrario, se situó la Comunidad de Madrid que fue el territorio que presentó un comportamiento más favorable de su PIB en términos de volumen (3,7%), seguida de Cantabria (3,4%) y de Navarra (3%). De todas maneras, a nivel nacional, la brecha con respecto a antes de la crisis se logró cerrar en el 2017 y el año pasado el PIB español se situó ya un 4,3% por encima del nivel del 2008. Dicho de otro modo, nuestra Comunidad lleva un déficit de crecimiento con respecto a la media nacional de más de 2 puntos porcentuales y con respecto al periodo de recuperación económica un retraso de, al menos, un año.

En resumen, Extremadura mejora su nivel económico, pero sigue en los últimos puestos del ranking de territorios españoles. Es nuestra historia. Por mucho que nos esforcemos, el punto de partida no obliga siempre a ir por de-

trás del resto. No se trata de adoptar una posición victimista o de ser unos pedigüños con respecto a lo que se nos debe históricamente, pero lo cierto y real es que, transcurrido el tiempo, pasados ya 36 años de plena autonomía, ha quedado demostrado que si no hay una acción del Estado que logre adelantar nuestra posición de forma ventajista hasta alcanzar los niveles de la media española nunca lo lograremos. Pasaremos años creciendo, pero nos costará muchas generaciones alcanzar a los demás.

ES CIERTO que las posibilidades de Extremadura se van a abrir en los próximos años. Nuestra industria agroalimentaria se ha hecho un hueco, lo que ha provocado que se batan récords en exportaciones, superando la barrera de los 2.000 millones de euros en 2018. A la vez, nuestra pujanza en energías renovables va a permitir que en apenas 2 años produzcamos el 20% de la energía fotovoltaica que genera en este país. Ese hecho, sumado al nuevo turismo de interior, ese que busca experiencias ligadas a la Naturaleza, el Patrimonio y la Gastronomía, permitirá situarnos en un estatus envidiable que, a su vez, generará la llegada de nuevas inversiones.

Está claro que sin empresas no hay empleo. Pero que vengan inversiones depende también de las infraestructuras y éstas, aún hoy, suponen un déficit importante en Extremadura. La ubicación de nuestra región en un eje transversal norte-sur a través de la ruta de la plata y este-oeste siendo puerta de entrada a Portugal, debería conllevar, de

Está claro que sin empresas no hay empleo. Y la llegada de inversiones depende de las infraestructuras y éstas, aún hoy, suponen un déficit

por sí, el asentamiento de empresas. Sin embargo, no ocurre de esta manera. Nuestra localización resulta un fondo de saco donde el ferrocarril, muy deficitario aún, no resulta competitivo ni trae aparejada la llegada de inversiones como en otras comunidades.

Hemos avanzado mucho y la concienciación social y la exteriorización de la protesta en la calle han logrado que el Gobierno tome conciencia del problema que tiene Extremadura con sus trenes. Las obras de Alta Velocidad, que permitirán dotar al corredor extremeño de una infraestructura del siglo XXI, aún tardarán en completarse, dado que, si bien está muy avanzado y se espera para este año la puesta en uso del trazado comprendido entre Plasencia y Badajoz, lo cierto es que el tramo hasta Navalmoral de la Mata sufre un retraso importante y desde esta ciudad hasta Madrid (vital para la conexión con la capital del país) no existe ni proyecto.

Son estas 'deudas' las que aún hay que saldar para que Extremadura cuente con las mismas armas que el resto de territorios y alcance, en pocos años, un nivel parejo a la media del país.

Los empresarios extremeños son en muchos casos héroes. Pudiendo elegir cualquier otro lugar donde emprender, han preferido apostar por Extremadura. Y lo mejor: la mayoría han triunfado generando riqueza y puestos de trabajo. De los eventos que mejor realiza el Periódico Extremadura a lo largo de los meses, el de los 'Premios Empresario Extremeño del Año' es sin duda el mejor. No solo supone llamar la atención sobre las carencias y las necesidades de nuestra Comunidad en el ámbito económico y empresarial, sino que consigue poner el foco en sus protagonistas reconociéndoles su labor.

Un territorio sin empresas está abocado al fracaso. Sin riqueza no puede haber progreso y sin empresas, actividad económica, nunca habrá tal riqueza que se transforme en empleo y bienestar de una sociedad.



GUILLERMO FERNÁNDEZ VARA

PRESIDENTE DE LA JUNTA DE EXTREMADURA

El reto de seguir construyendo Extremadura

Superado el periodo electoral, llegamos al ecuador de 2019 en un momento ilusionante, pero donde aún tenemos por delante la obligación de dar respuesta a numerosos retos y desafíos. Es hora de pensar en las alternativas reales para favorecer el progreso de esta comunidad, mejorar el bienestar de nuestros ciudadanos y trabajar para corregir los desequilibrios económicos que se dan en la actualidad. No se tra-

tes de que hay trabajo por delante para continuar reduciendo los desequilibrios que persisten en la economía extremeña, construyendo nuevas formas de entender nuestra estructura productiva para ayudar a elevar el crecimiento de la productividad, mientras se mantiene el del empleo y se consolida el mercado laboral.

En el último año Extremadura ha ido abriendo camino, mejorando su tejido productivo y empresarial. Todo ello gracias al esfuerzo de todas las perso-

nas que dan vida a esta tierra. Profesionales que confían en esta región y que han abierto las puertas a un futuro con multitud de posibilidades. Estamos en un tiempo nuevo, un tiempo en el que la diversificación de los recursos, la calidad de los productos y la inversión en innovación e investigación son el valor añadido que permitirá identificar y consolidar nuevos sectores productivos para Extremadura.

tro desarrollo económico y elemento clave para nuestro campo y sus regadíos, subsector que representa el 60 por ciento de la producción final agrícola. Junto al agua, la principal apuesta de futuro para esta región pasa por la producción de energía verde, sobre todo la solar.

Para situar a Extremadura en este escenario, es necesario fijar objetivos de desarrollo muy concretos. Metas que necesariamente deben estar alineadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y las orientaciones estratégicas de la Unión Europea. Estas últimas han permitido configurar políticas de impulso socioeconómico que posibilitan la optimización de fondos regionales, nacionales y europeos. A ello hay que sumar una interconectividad a través de estrategias relacionadas con la especialización inteligente del territorio, con las infraestructuras, con la I+D+i, con el desarrollo rural, con la competitividad, con el empleo, con la cultura emprendedora, con el turismo, con lo social, con la internacionalización, con la formación profesional, con la vivienda y con los jóvenes.

En este contexto, nuestra comunidad cuenta con enormes posibilidades para favorecer la atracción de inversiones, como suelo disponible para el asentamiento de proyectos de carácter industrial. A ello es preciso añadir nuevos avances para lograr una adecuada infraestructura logística, un aspecto éste imprescindible para un desarrollo económico sostenible. Es el modelo sobre el que vertebrar nuestro futuro.

Señalaba el Premio Nobel Joseph Stiglitz que el desarrollo de la calidad de vida en las sociedades actuales viene de la mano de los avances en conocimiento y tecnología. Talento e innovación que nunca debemos olvidar en nuestros compromisos como administración. De lo que se trata es de gestionar ese cambio en los organismos, facilitando la transformación y el uso de las herramientas necesarias para mejorar el rendimiento de las organizaciones y de los servicios públicos. En definitiva, ser útiles a los ciudadanos. Ése es el camino y ante nosotros tenemos la oportunidad de, entre todos, construir el futuro que espera Extremadura.



ta de inventar una nueva Extremadura, sino de posicionar esta región teniendo en cuenta sus enormes potencialidades. Extremadura está en un buen momento, pero nuestros sectores estratégicos como la energía, el turismo, el ocio, la agroalimentación, la salud o la tecnología requieren que seamos inteligentes de manera colectiva

A pesar de las enormes dificultades encontradas, en los últimos años Extremadura ha logrado consolidar su crecimiento económico por encima de 2%. Sin salirnos del contexto económico y tomando como referencia la última década, nuestra comunidad presenta hoy una evolución de los precios menor que la media del país, lo que da una mayor estabilidad a la región y resta presión en el contexto sociolaboral. Somos la tercera autonomía con el precio de suelo urbano más barato de España y una de las administraciones con mayor agilidad administrativa para dar respuesta a las necesidades del sector empresarial.

Sin embargo, debemos ser conscien-

Llegados a este punto, hemos de reconocer que en este proyecto colectivo nos queda mucho por hacer en el campo de la educación, la salud, los cuidados a nuestros mayores, la lucha contra el cambio climático, la igualdad efectiva entre mujeres y hombres, la estrategia contra la despoblación o la construcción europea. La sociedad extremeña actual tiene que dar respuestas a estas demandas y, además, necesita de nuevas propuestas creativas para superar sus retos económicos, tecnológicos y sociolaborales.

Extremadura es hoy un lugar que ofrece estabilidad política, paz social y seguridad jurídica. A ello, hemos sumado un importante número de leyes para favorecer un marco legislativo que abra las puertas a un nuevo futuro en el que lo que antes eran obstáculos, ahora sean nuevas oportunidades. Contamos con elementos de un enorme valor para quienes buscan destinos atractivos, como son el agua y las horas de sol. El agua, pilar de nues-

 turismoprovinciadecaceres

 @Turismo_DipCC

 Turismo provincia de Cáceres

 tursmo_provincia_caceres

COLECCIONA MOMENTOS Provincia de CÁCERES



DIPUTACIÓN DE CÁCERES
ÁREA DE DESARROLLO Y TURISMO SOSTENIBLE



sumario

HISTORIA DE LOS PREMIOS EMPRESARIO EXTREMEÑO DEL AÑO

8-11 EL MOTOR DE LA ECONOMÍA. CUADRO DE HONOR.

LA OPINIÓN DE LOS EXPERTOS

12-14 TELEFÓNICA

Guillermo Santamaría. Director de Telefónica en Extremadura
Comprometidos con el acceso del mundo rural a las redes ultrarrápidas de última generación y con los emprendedores

16-20 COMERCIO EXTERIOR

Ramón Montero de Espinosa. Director Territorial de Comercio en Extremadura-ICEX.
El sistema de la OMC para la solución de diferencias.

22-24 ANÁLISIS

Ricardo Vivas. Economista. *Sobre el sector exterior: empleo y propuestas.*

26 ANÁLISIS

Andrés Domingo Montes. Director del Centro de Selección y Reproducción Animal.
Selección en ganadería: complementariedad entre razas.

27 ENTREVISTA

Olga García Sánchez. Joven Promesa 2019: *"Extremadura tiene materia prima para atraer la inversión extranjera"*

30 PANORAMA EMPRESARIAL

Francisco Javier Peinado. Secretario General de la Condeferación Regional Empresarial Extremeña.
Una etapa de retos y oportunidades.

32 TENDENCIAS

Manuel María Moreno. Presidente de Cetex. *El turismo en Extremadura*

34-38 ECONOMÍA SOCIAL

Ángel Pacheco. Presidente de Cooperativas Agro Alimentarias Extremadura
El papel de las cooperativas agroalimentarias en el desarrollo de nuestros pueblos

42-44 AGRICULTURA

Ignacio Huertas de la Peña. Secretario Regional de UPA-UCE Extremadura.
Propuestas de futuro para el campo extremeño.

Ángel García Blanco. Presidente de Asaja Extremadura.
¿Una Extremadura sin jornaleros?

46 ENTIDADES FINANCIERAS

Fernando Planelles Carazo. Delegado territorial de Ibercaja en Extremadura
Comprometidos con Extremadura

José María Portillo. Director General de Caja Rural de Extremadura.
Caja Rural de Extremadura, con los empresarios

50-51 ENTREVISTA

Francisco Espárrago. Presidente de CIBEX. *"Con el nuevo matadero ahorraremos costes"*

52-54 ANÁLISIS

Miguel Bernal Carrión. Director General de Extremadura Avante.
Herramientas para la apertura de nuevos mercados.

55-56 RENOVABLES

Alfonso Pitarch. Consejero Delegado de Eléctricas Pitarch. *Hacia un nuevo modelo energético.*

57-59 INNOVACIÓN

José Luis Llerena. Director del Centro Tecnológico Alimentario de Extremadura (Ctaex)
La investigación y el desarrollo como palancas para el medio rural.

60-61 ENTREVISTA

José Luis Joló. Presidente de Grupo Eco: *"Estamos viviendo una revolución energética silenciosa".*

62-63 ASOCIACIONES

Ángel Martín. Director de la Asociación Extremeña de la Empresa Familiar.
La empresa familiar y el reto del relevo generacional.

64-66 CONSEJOS PRO

Ricardo Leal. Presidente de la Corporación Empresarial de Extremadura. *Tips para emprendedores.*

67-70 PERSPECTIVAS

Julián Ramajo. Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Extremadura.
Situación económica extremeña y retos para el futuro próximo.

70-72 ANÁLISIS

Antonio Ruiz Torres. Presidente de Bodegas Ruiz Torres. *Bodegas Ruiz Torres, un referente en enoturismo.*

74-78 FINALISTAS DE LOS PREMIOS EMPRESARIO EXTREMEÑO DEL AÑO 2019



Mérida, sumérgete en la Historia



MÉRIDA XXV ANIVERSARIO
PATRIMONIO DE LA HUMANIDAD



Ayuntamiento
de Mérida



#merid~~a~~enamora

Las creadoras

Desde 1996 los Premios Empresario Extremeño del Año se han convertido en un verdadero 'termómetro' de la economía regional. Por difíciles que fueran los tiempos nunca dejaron de celebrarse. Los galardones lucen en más de 240 empresas de la región y siempre son muy bien recibidos cada edición



REDACCIÓN

A punto de alcanzar el cuarto de siglo de existencia, los **Premios Empresario Extremeño del Año** ya son todo un clásico en el mundo de la economía y los negocios en la región. Desde 1996 los Premios Empresario Extremeño del Año son una referencia para nuestros hombres y mujeres de negocios. A lo largo de sus 24 ediciones ha entregado más de 240 reconocimientos para todos aquellos que se levantan cada día con la intención de crear empleo y riqueza en su comunidad.

Los primeros galardones del mundo de los negocios en la comunidad autónoma gozan de la predilección de los profesionales y son esperados con especial emoción en cada edición. Corroborar este hecho el que esta noche se reúnan más de 600 invitados, que acuden a la llamada de **El Periódico Extremadura**. Por muy compleja que haya sido la situación económica estos

galardones siempre se han celebrado. Estos premios están patrocinados un año más por **Telefónica** y con ellos colabora Extremadura Avante.

Todo comenzó -como lo hacen siempre las grandes cosas- con una sencilla idea. En 1996 El Periódico Extremadura puso en marcha una publicación llamada Creadoras de Riqueza, que se imprimió en papel cuché y formato revista, toda una hazaña para la época. Ésta tuvo un gran éxito entre los profesionales, lo que llevó a la editora del diario a pensar en nuevas formas de vincularse con los empresarios a través de Especial Empresas.

Ésta publicación se presentó en una gala a la que asistieron los principales directivos de Grupo Zeta, la empresa editora entonces de El Periódico Extremadura. Aquella reunión de profesionales de los negocios se bautizó como 'la noche de las empresas' y se estableció que durante ellas se entregaran los Premios Empresario Extremeño del

Año en sus diferentes categorías, que con el tiempo han ido evolucionando.

Tras más de 240 galardones entregados estos lucen con orgullo en centros de trabajo, habitualmente en los despachos de los empresarios, de los creadores de riqueza en la región.

En 1997 fue **Ricardo Leal**, el conocido empresario de Jerez de los Caballeros quien tuvo el honor de recibir el primero de estos galardones. Leal es famoso en todo el mundo por poner en marcha una empresa de venta de joyería y bisutería por catálogo con sucursales en todo el mundo.

Un bodeguero de Fuente del Maestre, **Manuel López Morenas**, le sigue en este cuadro de honor. La empresa Bodegas López Morenas que abrió sus puertas en 1943 experimentaba un auge sin precedentes y sus vinos y zumos llegaban a medio mundo. Manuel López falleció en 2006 y sus hijos continúan con éxito impulsando el cava extremeño

y sus vinos por todo el mundo.

El tercero de los empresarios reconocidos fue **Juan Carmona**, quien había puesto en marcha Industrias Químicas de Badajoz (Inquiba). La empresa había sufrido un incendio y él conseguía remontarla desde la nada y robotizarla por completo.

Un año después el empresario **Julián Herrera** recibía este gran reconocimiento ya que su potente grupo Herrera triunfaba en diversos ámbitos constructivos. Estaba especializado en forjados y construcciones a través de patentes propias en un momento en el que la construcción estaba en pleno 'boom'.

En 2001, el galardón volvía a caer en un conocido hombre de negocios de Extremadura: **Alfonso Gallardo**. Este empresario tiene una conocida siderurgia en Jerez de los Caballeros, además de otras empresas como una cementera e iniciativas de negocios repartidas por toda Europa.

Cayetano López sigue en esta

de riqueza



lista en 2002. Estaba al frente del Grupo Joca, que después se denominó Grupo Katry, que se especializó en obras y proyectos de ingeniería de obra civil, tratamiento de aguas y construcción de viviendas.

En 2003, el galardón fue a parar a un gigante de los negocios de Badajoz: **José Luis Iniesta**, que está al frente del Grupo Río, una cadena de hoteles que entonces se encontraba en un momento de franca expansión.

Otro bodeguero pasa a engrosar la lista: **Antonio Ruiz Torres**. Su bodega en Cañamero se convertía para encarar un proyecto donde las claves son los caldos de calidad y el enoturismo, una tendencia que en la actualidad se encuentra muy extendida. Ellos entonces fueron pioneros.

El galardón fue a parar a manos de otro clásico de los negocios: **Antonio Martínez Buzo**, uno de los primeros desarrolladores del sector del turismo en la región. El farmacéutico que puso en marcha el afamado

Hotel Huerta Honda de Zafra ha ido añadiendo otros establecimientos señeros a su cadena como el Hotel Casa Palacio Conde de la Corte, imbuido del ambiente taurino.

En 2006, **Ángel Cid**, gerente de Mafresa, vio reconocidos sus esfuerzos al frente de una empresa del ibérico que entraba de lleno en el mundo de los alimentos de quinta gama, en la vanguardia de la alimentación nacional.

Manuel Cordero, fundador de la cadena de hoteles MCA, triunfaba en el año 2007, ya que sus establecimientos se extendían por toda la región. Por ello fue reconocido como Empresario del Año.

Otra empresa fontanesa se colocaba en el foco mediático en 2008: **Grupo López Bolaños**, que engloba a Cristales y Persianas López, Alumasa y Expalum. Al frente de esta aventura se encontraba Manuel López Pecero, quien logró junto a su mujer Isabel Bolaños la expansión de la firma por América.

En el sector primario ha brillado

con fuerza **Manuel Bermejo**. El gerente de la transformadora de tabaco Agroexpansión, recibió en 2009 el reconocimiento del jurado. Actualmente está al frente de la empresa su hijo.

Un grupo multidisciplinar se llevó la palma en 2010: Grupo Ogesa. **Javier Carbonell** había puesto en marcha esta empresa que realiza trabajos de ingeniería por todo el mundo.

Aunque pueda parecer un sector menor, el mundo de la golosina mueve millones. En 2011 fue reconocido el empresario cacereño **Ángel Sánchez**. Su famosa red de tiendas de golosinas y su sello de frutos secos se extendía por toda la comunidad autónoma con gran éxito.

En 2012 el sector de los electrodomésticos es el reconocido en la persona de **Francisco Piñero Lemus**, fundador de Euro Electrodomésticos y de la cadena Eurocash que desde entonces ha iniciado una imparable expansión regional.

Un año después el triunfo de la

excelencia en el mundo del ibérico de calidad daba sus frutos. La empresa **Pedro Mallo** veía reconocidos sus esfuerzos por crecer en excelencia en un momento de crisis económica y conseguía así superar la recesión.

El sector del textil le siguió en 2014 de la mano de **Juan Carlos Ibáñez**, quien al frente de la firma Manufacturas Saycar ponía en marcha un emporio de ropa en el que la marca Forecast se convertía en toda una referencia. Y lo sigue siendo.

Posteriormente, fue la hostelería quien triunfó. **Jorge Antonio Gómez Rebollo** con su red de establecimientos franquiciados repartidos por toda la región se alzó con el premio, partiendo desde lo más humilde del sector hasta llegar a la cumbre.

En 2015 fue el ámbito de salud el que veía reconocidos sus esfuerzos. **José Carlos Moreno**, director y cirujano del Instituto Neofacial de Badajoz lograba ser el Empresario del Año aglutinando en una misma persona el rol de empresario y de profe-

El jurado ha examina 45 candidaturas

► El jurado de los Premios Empresario Extremeño del Año examinó 45 candidaturas y está presidido por Antonio Cid de Rivera, director de El Periódico Extremadura.

► Junto a él deliberaron Sira Rumbo y Juan José Ventura, redactores del diario; Raquel de Prado, presidenta de ATA Extremadura; Francisco Javier Peinado, secretario general de la Confederación Regional Empresarial Extremeña; Pilar Coslado, vicepresidenta de la Cámara de Comercio de Badajoz; Gabriel Álvarez, presidente de la Cámara de Comercio de Cáceres; Julián Ramajo, decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Extremadura; Ángel Pacheco, presidente de Cooperativas Agro-Alimentarias Extremadura; y Antonio Martínez Buzo, Empresario del Año 2005 y secretario permanente del jurado.

► La reunión se celebró el miércoles 12 de junio en la hemeroteca de El Periódico Extremadura y duró aproximadamente dos horas. Las decisiones se tomaron todas por unanimidad y las empresas destacaron un año más por la calidad de los dossiers presentados.

sional de la medicina. Su establecimiento en Badajoz atrae a pacientes de toda la península ibérica.

El 'rey de la fruta de hueso', **Atanasio Naranjo** era designado Empresario Extremeño del Año en 2017. Su empresa Tany Nature lleva fruta extremeña a China, convirtiendo España en el primer país del mundo que llega a ese mercado.

En 2018 fue **Gregorio Peña**, presidente de Imedexsa y fundador de Herma, Productos de Limpieza, el acreedor del premio. En Santiago del Campo había puesto en marcha una industria química que acumula reconocimientos por la automatización de sus procesos y el máximo cuidado por el medio ambiente. Allí se elaboran marcas propias de suavizantes, detergentes y lavavajillas, amén de otras muchas marcas blancas.

Este año le ha tocado el turno a **Manuel Marín**, uno de los propietarios y socios del Grupo Líder Aliment. A sus 67 años está al frente de una firma con más de 260 establecimientos de distribución alimentaria en todo el suroeste español y factura 170 millones de euros anuales.

La cita de hoy es ya un clásico que tienen marcado en rojo todos los empresarios extremeños y a ella asisten las principales autoridades de la región, como el presidente **Guillermo Fernández Vara** y muchos de sus consejeros, así como los alcaldes de las principales ciudades extremeñas.

cuadro de honor

► En 24 años de Premios Empresario del Año cada edición arroja una foto fija de lo más granado de nuestro empresariado regional. En estas páginas los directivos que toda empresa querría tener en su staff. Son las imágenes más destacadas de nuestro cuadro de honor del mundo de los negocios en el que están presentes todos los sectores productivos de la región: agroalimentación, construcción, siderurgia, restauración... Son, por lo general, empresarios hechos a sí mismos, que han empezado desde abajo para generar riqueza en su región. Cada año un empresario tiene el privilegio de entrar en esta galería que dibuja una región que trabaja duro por su futuro



1997. Ricardo Leal



1998. Manuel López Morenas



1999. Juan Carmona



2000. Julián Herrera



2001. Alfonso Gallardo



2002. Cayetano López



2003. José Luis Iniesta



2004. Antonio Ruiz Torres



2005. Antonio Martínez Buzo



2006. Ángel Cid



2007. Manuel Cordero



2008. Manuel López Pecero



2009. Manuel Bermejo



2010. Javier Carbonell



2011. Ángel Sánchez Cortés



2012. Francisco Piñero Lemus



2013. Pedro Mallo



2014. Juan Carlos Ibáñez



2015. J. A. Gómez Rebollo



2016. José Carlos Moreno



2017. Atanasio Naranjo



2018. Gregorio Peña

telefonica

Comprometidos con el acceso del mundo rural a las redes ultrarrápidas de última generación y con los emprendedores



Centro de innovación La Atalaya. La Junta de Extremadura y Telefónica han puesto en marcha en Badajoz el centro 'La Atalaya', en el que emprendedores de la comunidad impulsarán sus innovadores proyectos asesorados por expertos.

Uno de los grandes retos que afronta la sociedad española en el siglo XXI es el frenar la despoblación rural, algo que sólo es posible a través de la dotación de infraestructuras y servicios que, más allá de una rentabilidad puramente económica, pueda garantizar la igualdad de oportunidades a los ciudadanos sin importar el lugar en el que vivan. En lo que atañe a nuestra empresa, Telefónica, tenemos claro que esto se traduce en la extensión en el mundo rural de la conectividad más moderna. Esa que hace posible desarrollar proyectos empresariales, mantener conexiones familiares acortando las distancias y, en definitiva, disfrutar de las mismas oportunidades independientemente del lugar en el que se resida.

Es por eso que una de nuestras grandes obsesiones es acelerar el despliegue —especialmente en el

mundo rural extremeño— de redes de nueva generación ultrarrápidas, como son la Fibra Hasta el Hogar (FTTH) y la tecnología 4G, así como en infraestructuras fijas y móviles que permitan poner en marcha servicios avanzados y mejorar la cobertura de comunicaciones de voz y datos. En total nuestra empresa invertirá más de 60 millones de euros en Extremadura en los próximos dos años.

De esta manera, los servicios móviles 4G alcanzarán este mismo año una cobertura superior al 97% de la población extremeña, y ese dato se alcanzará con la red propia de Telefónica.

En cuanto a la Fibra Hasta el Hogar (FTTH), la tecnología de conectividad de banda ancha fija más avanzada del mercado y en la que Telefónica es líder europeo, a lo largo de 2018 se ha trabajado en una veintena de municipios y a lo largo de este año se extenderá por más de un centenar de localidades, de

modo que estará disponible para cerca del 70% de la población extremeña antes de finales del próximo año. Actualmente la cobertura de esta tecnología ya supera el 90% en las principales localidades de la región.

Todos estos planes reafirman el compromiso que Telefónica tiene con Extremadura, donde ha invertido más de 150 millones de euros en los últimos cinco años para implantar las mejores redes disponibles y ofrecer a hogares y empresas los servicios más competitivos y avanzados del mercado.

Además, la empresa genera empleo en la región, con una plantilla de 230 empleos directos, a los que se suman otros 500 indirectos.

Nuestra apuesta por Extremadura no se queda ahí, ya que las inversiones que Telefónica va a realizar en los próximos años tienen como objetivo impulsar y acompañar la transformación digital de Extremadura en todos sus ámbitos, desde los hogares y py-

mes hasta las grandes empresas y administraciones públicas.

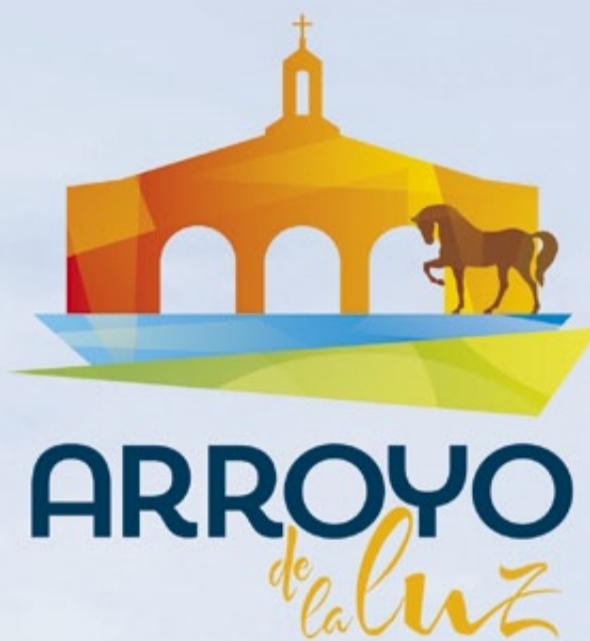
Y es que estamos trabajando con las administraciones públicas extremeñas para el despliegue de otras redes de alta capacidad que redundan en una mejor prestación de los servicios públicos. Como ejemplo, ya se ha culminado la conexión de todos los colegios públicos con fibra óptica, de modo que el 100% de los centros educativos de la Junta de Extremadura pueden disfrutar de las ventajas de disponer de acceso a la red a máxima velocidad. La red educativa se suma así a la que ya conecta por medio de fibra óptica a todos los centros de salud de la región y a los hospitales a través de un anillo de 10 Gb. Se trata de una de las mejores redes de comunicaciones sanitarias, que ha situado al Servicio Extremeño de Salud como referente en cuanto a innovación y utilización de los servicios TIC.

PASA A LA PÁG. SIGUIENTE >>>



GUILLERMO SANTAMARÍA

DIRECTOR DE TELEFÓNICA EN EXTREMADURA



ARROYO
de la luz

Todo lo que somos

arroyodelaluztodoquesomos.es

<<< VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

Telefónica también trabaja para desarrollar un plan de la Diputación de Cáceres que está llevando la fibra óptica a todos los ayuntamientos de la provincia, al igual que el implantado con la Diputación de Badajoz.

Asimismo, colaboramos con la Diputación pacense en el desarrollo de la iniciativa 'Badajoz Es Más', un proyecto innovador que va a poner al alcance de los ayuntamientos de la provincia menores de 20.000 habitantes las herramientas tecnológicas de las smart cities para la gestión inteligente de los servicios públicos. La base del proyecto es una plataforma tecnológica integral que aglutina información sobre servicios como la gestión del ciclo integral del agua, los residuos urbanos, el alumbrado público, los sistemas de riego, el aparcamiento inteligente o la situación medioambiental.

Como parte de este proyecto, el pasado mes de diciembre se puso en marcha Fiware Space, el centro de formación e innovación en tecnologías Fiware que Telefónica ha diseñado para este proyecto, con el objetivo de funcionar como centro demostrador de las tecnologías que conforman las smart cities y como motor de impulso para la transformación digital de la provincia.

Mejores conexiones y oportunidades para el mundo rural, para las administraciones, para los ayuntamientos... y también para los emprendedores. Ése es otro de los ámbitos por los que Telefónica es-



Fiware Space. Smart-Hack celebrado en Badajoz con 25 emprendedores y profesionales de la provincia.

tá apostando fuerte: la creación de ecosistemas de emprendimiento que marquen la diferencia, que permitan a los emprendedores disponer de espacios donde impulsar y madurar sus proyectos.

El último ejemplo ha sido la apertura en Badajoz, en el mes de febrero, del centro 'La Atalaya'. Enmarcado en el proyecto 'Extremadura Open Future' de Telefónica y Junta de Extremadura, ya se ha con-

vertido en un lugar de trabajo único donde emprendedores extremeños cuentan con las herramientas, las metodologías, el conocimiento y las conexiones que necesitan para desarrollar su talento.

Este espacio de crowdworking pone a disposición de las startups a un equipo de mentores y advisors especialistas en distintas áreas de conocimiento; la posibilidad de entrar en contacto en una red global a través de la plataforma Open Future; acceso a un networking de calidad a través de reuniones o eventos en los que entrar en contacto con posibles inversores, clientes y socios y la posibilidad de mostrar su proyecto en eventos o a través de los canales de comunicación de 'Extremadura Open Future'.

ACELERACIÓN. El programa de aceleración se considera un "trabajo personalizado" con cada una de las startups, y todas ellas comparten en 'La Atalaya' un espacio abierto, sin barreras físicas; un lugar en el que trabajar y compartir ideas, encontrar sinergias con otras startups o brindarles apoyo. Un ambiente de trabajo colaborativo en el que, al final, las startups participantes contribuyen al crecimiento de sus compañeros de viaje.

En Telefónica estamos convencidos de que éste es el camino. Apoyo al desarrollo rural, con la extensión de las tecnologías de última generación como una herramienta más para luchar contra la despoblación. Apoyo a los emprendedores, generando ecosistemas innovadores. Apoyo a las Administraciones en el complejo camino de la transformación digital y la implantación de modelos 'smart cities'.

Apoyo, en definitiva, al futuro de Extremadura.



PUNTO DE ENCUENTRO DE LA INNOVACIÓN

- Transferimos la I+D+i generada en Extremadura a tu negocio
- Te ayudamos a detectar las necesidades científico-tecnológicas de tu PYME
- Te asesoramos en la creación de tu empresa innovadora o de base tecnológica
- Posicionamos tu empresa, grupo de investigación u organización en Europa, captando la financiación que necesitas



www.oficinaparalainnovacion.es

Cáceres

PRIMER CONJUNTO
MONUMENTAL DE ESPAÑA



Declarada por el Consejo de Europa como el Tercer Conjunto Monumental de Europa en 1968

Patrimonio de la Humanidad por la Unesco en 1986

Pomme d'Or al "Mérito turístico", concedido por la Federación Internacional de Periodistas y Escritores de Turismo en 1996

Les Etoiles d'Or du Jumelage, otorgado por la Comisión Europea en 1999

Premio Archival que le concedió la Asociación para la Recuperación de Centros Históricos en el año 2004

Semana Santa de Interés Turístico Internacional

Una experiencia monumental



AYUNTAMIENTO
cáceres

ConsortioCáceres
CiudadHistórica

comercio exterior

El sistema de la OMC para la solución de diferencias



EL PERIÓDICO

Aranceles. Recogida de aceituna negra en campo, un producto que ha experimentado en 2018 un incremento del arancel a la exportación por parte de EEUU.

En el ámbito del comercio internacional, en los últimos tiempos se viene observando un preocupante aumento del proteccionismo y de los conflictos comerciales. Muestra de ello es la aplicación, por parte de los Estados Unidos y desde el pasado 2018, de un incremento en el arancel a la importación de aceituna negra procedente de España, que para el caso de los exportadores extremeños implica, que éste sea del 34,95 %.

Para justificar esta medida, el Departamento de Comercio de los EE.UU considera, entre otras cosas, que las ayudas que la Unión Europea (UE) concede con la Política Agraria Común (PAC) distorsionan, a la baja, los precios de venta en su mercado de este tipo de productos por parte de las empresas españolas.

Como consecuencia de lo ante-

rior, la caída de las exportaciones a ese destino de las empresas extremeñas y andaluzas, principales zonas productoras, supera el 50%. Tanto España como la UE no están de acuerdo con esta medida, y para ello se alega que las ayudas de la PAC están clasificadas por la Organización Mundial del Comercio (OMC) como subvenciones de la 'caja verde', es decir, no distorsionantes del comercio considerándose, por tanto, un trato injusto y desproporcionado el dado a este producto. A resultas de esta situación, la pregunta es clara ¿Cómo se puede hacer frente a una medida como esta? La respuesta está en la propia OMC.

ANTECEDENTES. Al finalizar la 2ª Guerra Mundial se celebró la Conferencia de Bretton Woods, con el objetivo de fomentar la cooperación económica internacional y crear un marco estable que favoreciera el desarrollo del comercio in-

ternacional, para lo cual se crearía el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Además de lo anterior, también se negoció un Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (conocido como GATT por sus siglas en inglés), que fijaba rebajas arancelarias entre los 23 países firmantes y que se convirtió, durante casi 50 años, en el acuerdo de referencia para las cuestiones del comercio internacional.

A partir de 1995, la OMC se convierte en la institución sucesora del GATT pero con más miembros (164) y competencias más amplias, ya que no solo regula el comercio de mercancías, sino también el comercio internacional de servicios y los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. Esta regulación se lleva a cabo a través de los llamados Acuerdos de la OMC, los cuales en su mayoría, fueron alcanza-

dos al concluir la Ronda Uruguay y han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial.

Algunos de estos acuerdos son, entre otros, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, el Acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, el Acuerdo de Obstáculos al Comercio, el Mecanismo de Solución de Diferencias (OSD) y el Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales.

Todos ellos constituyen los pilares del sistema de la OMC, único sistema internacional que en la actualidad se ocupa de las normas que rigen, en el marco internacional y multilateral, el comercio entre los países.

PASA A LA PÁG. SIGUIENTE >>>



RAMÓN C. MONTERO DE ESPINOSA Y DIEZ DE TEJADA

DIRECTOR TERRITORIAL DE COMERCIO-ICEX EN EXTREMADURA



Excmo. Ayuntamiento de Plasencia
Concejalía de Empleo y Empresa



▶▶▶ VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

EL SISTEMA. Como ya se ha indicado, junto con el nacimiento de la OMC, se crea un mecanismo de solución de diferencias, que pasa a formar parte del total de Acuerdos que integran el sistema de la OMC. Este mecanismo de solución de diferencias constituye una de las piedras angulares de la OMC, ya que garantiza a todos sus miembros el respeto de los acuerdos negociados y adoptados ya que, en caso contrario, el sistema prevé medidas de ejecución. No impone nuevas obligaciones, pero asegura el cumplimiento de las ya contraídas.

El sistema de solución de diferencias entre Miembros es, en el caso de la aceituna negra, la vía para tratar de resolver el problema.

Este procedimiento se inicia a instancia de uno o varios Miembros cuando éste considera que otro Miembro está incumpliendo alguna de las disposiciones de los Acuerdos OMC, con el consiguiente perjuicio comercial. El primer objetivo del OSD es conseguir la supresión de las medidas de que se trate, cuando se constate que dichas medidas son incompatibles con las disposiciones del Acuerdo considerado.

En la práctica, y de modo muy resumido, el mecanismo es el siguiente:

CELEBRACIÓN DE CONSULTAS.

Un Miembro puede solicitar la celebración de consultas con otro Miembro, cuando el primero considere que se está vulnerando alguno de sus derechos. Esta solicitud de consultas deberá ser notificada por el Miembro solicitante o los Consejos y Comités correspondientes, así como al Órgano de Solución de Diferencias. Esta notificación se realizará por escrito y en ella se detallarán claramente las razones en las que se basa indicando las medidas en litigio.

Todos los Miembros tienen la obligación de tomar en consideración las observaciones de cualquier otro Miembro y brindar las oportunidades para la celebración de consultas. Mediante las consultas los Miembros entablan un diálogo encaminado a lograr una solución o acuerdo satisfactorio.

Existen unos plazos establecidos que son:

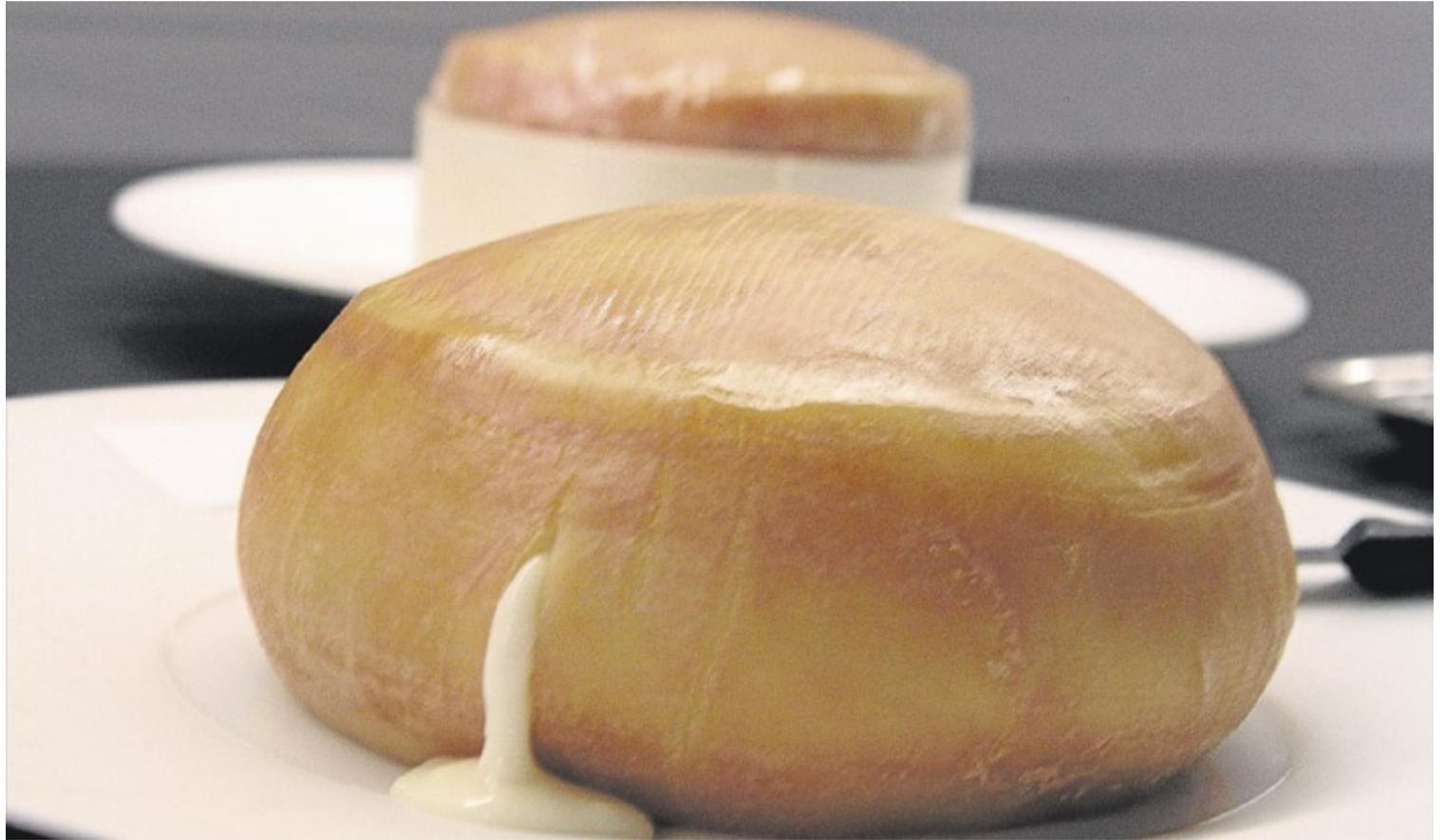
-10 días para responder a la notificación.

-30 días para entablar consultas

-60 días para resolver el conflicto

Si transcurrido el plazo, las consultas no permiten resolver el problema, el Miembro reclamante podrá pedir al OSD, la constitución de un GRUPO ESPECIAL o PANEL ante el OSD. Antes de solicitar la creación de un panel los Miembros litigantes pueden utilizar a su conveniencia medios alternativos para la solución amistosa del problema (buenos oficios, conciliación, mediación...).

En el caso de las aceitunas que nos incumbe, indicar que las consultas tuvieron lugar en Ginebra el pasado marzo y, lamentablemente, no fueron fructíferas por lo que la Comisión Europea, trabaja actualmente en el dossier a presentar ante el OSD antes de solicitar formalmente la constitución de un panel, lo que se espera se produzca en breve.



Quesos. Los productos derivados lácteos también están en el punto de mira de la subida de aranceles de EEUU.



Vinos. Un grupo de comensales alza su copas de vino.

EL GRUPO ESPECIAL O PANEL.

La Parte reclamante debe solicitar por escrito al OSD la constitución de un panel. El panel tiene el cometido de examinar el asunto sometido al OSD y formular conclusiones que ayuden al citado OSD a hacer recomendaciones o dictar las resoluciones oportunas.

Los Miembros del panel han de ser personas competentes en la materia, ya sean funcionarios gubernamentales, docentes en derecho mercantil o política comercial, altos cargos políticos en la esfera de la política comercial... En cualquier caso deben tener formación

suficientemente variada, experiencia en diferentes campos y deben asegurar la independencia del panel (actuarán a título personal y no en calidad de representantes de ningún gobierno u organización).

A petición de una parte en el litigio o por iniciativa propia, el panel podrá establecer además un **GRUPO DE EXPERTOS TÉCNICOS** para que le preste asesoramiento en cuestiones técnicas.

Tras escuchar a las Partes, el panel remitirá su proyecto de informe a las partes para que se formulen las observaciones oportunas.

Con estas observaciones se re-

dictará un informe provisional donde figuren sus conclusiones. Sobre la base de este informe provisional, las Partes podrán solicitar que se reexamine algún asunto concreto.

En caso de no recibirse observaciones el informe será definitivo, sobre el que las Partes podrá realizar observaciones para tenerlas en cuenta en la siguiente reunión del OSD.

A lo largo de todo el mecanismo de solución de diferencias, el OSD se ocupa de:

-Crear paneles o grupos especiales.

-Adoptar los informes de los gru-

pos especiales.

-Adoptar los informes del Órgano de Apelación.

-Formular recomendaciones al término de un caso de solución de diferencias.

-Emitir Resoluciones, como por ejemplo:

-La suspensión de concesiones al miembro que vulnera el Acuerdo o

-La exigencia de algún tipo de compensación

-Vigilar la aplicación de las resoluciones y recomendaciones que el propio OSD haya realizado al final de un proceso de solución de diferencias.

El futuro será mejor si abrimos nuestra energía.

Cada día sentimos la necesidad de abrirnos y relacionarnos con los demás. Esto es lo que nos permite avanzar. Por eso, hemos cambiado nuestra forma de hacer las cosas, basándonos en la innovación y el intercambio, las ideas y el progreso. Bienvenidos a una era donde, **si todos abrimos nuestra energía, podremos crear un futuro mejor.**

<<< VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

El Órgano Permanente de Apelación. Al término de un caso de solución de diferencias, de manera análoga a lo que ocurre en un proceso judicial, las Partes litigantes, pueden no estar de acuerdo con lo resuelto por el OSD. En este caso las Partes cuentan con el recurso de Apelación.

El Órgano de Apelación es el que se ocupa de atender los recursos de apelación interpuestos contra las resoluciones y recomendaciones del OSD. Lo establece el OSD y está integrado por 7 personas, que actuarán por turnos. Tres integrantes serán de reconocido prestigio, con competencia técnica en derecho, en comercio internacional y en la temática del acuerdo abarcado. De nuevo, no serán representativos de ningún gobierno.

Sólo podrán recurrir las partes litigantes y el plazo máximo para resolver será de 60 días.

El Órgano de Apelación emitirá su informe que será adoptado por el OSD y debe ser aceptado sin condiciones por las Partes en litigio (salvo que el OSD decida por consenso no adoptar el informe del Órgano de Apelación).

¿Cuánto se tarda en resolver una diferencia?

Los plazos aproximados establecidos para cada etapa del procedimiento de solución de diferencias son indicativos, el acuerdo es flexible. Además, los países pueden resolver su diferencia por sí solos en



F. VILLEGAS

Fruta. Mesa de selección de melocotones en una central hortofrutícola de las Vegas Altas.

cualquier etapa. Los plazos totales son también aproximados.

A modo orientativo y tal y como se puede comprobar en la propia página web de la OMC éstos son los tiempos:

- Consultas, mediación: **(60 días)**.
- Establecimiento del grupo espe-

cial y designación de sus miembros: **(45 días)**.

-El grupo especial da traslado de su informe definitivo a las partes: **(6 meses)**

-El grupo especial da traslado de su informe definitivo a los Miembros de la OMC: **(3 semanas)**.

-El Órgano de Solución de Diferencias adopta el informe (de no haber apelación): **(60 días)**

-Sin apelación: **(1 año)**

-Informe del examen en apelación: **(60-90 días)**

El Órgano de Solución de Diferencias adopta el informe del examen

en apelación: **(30 días)**

Con apelación (1 año y 3 meses)

Sin embargo, a pesar de los datos expuestos en la tabla anterior, hay que tener en cuenta que la experiencia nos dice que estos procedimientos se suelen dilatar en el tiempo más allá de los plazos previstos. Además, no se puede olvidar la actual situación de bloqueo del organismo de apelación por los EE.UU, por lo que aunque se tuviera éxito, hay que ser conscientes de que estamos ante un asunto del que no se verán los resultados hasta

La experiencia nos dice que los procedimientos se pueden dilatar mucho más de los plazos previstos

dentro de mucho tiempo (desarrollo del panel, fase de apelación, plazo para poner en conformidad un dictamen presuntamente favorable para nuestros intereses, cumplimiento por parte de EEUU y eventuales paneles de cumplimiento, etcétera), por lo que nuestros productores de aceituna negra deberán, mientras tanto, compensar la caída del mercado norteamericano con la búsqueda de otros mercados, cosa esta mucho más fácil de escribir que de llevar a cabo.



1 a 3: Grupo Laura Otero.
4 y 5: Transportes Extremeños Ramón (Integra 2).
6 y 7: Hotel Campus PHI.
8 y 9: Apartamentos Valdés.

mofexsa

REFORMA • INTERIORISMO • EQUIPAMIENTO
CREAMOS TU ESPACIO

Pol. Ind. Las Capellanías · Herreros, 29 · 10005 Cáceres
927 23 10 11 / 927 23 16 56 comercial@mofexsa.com

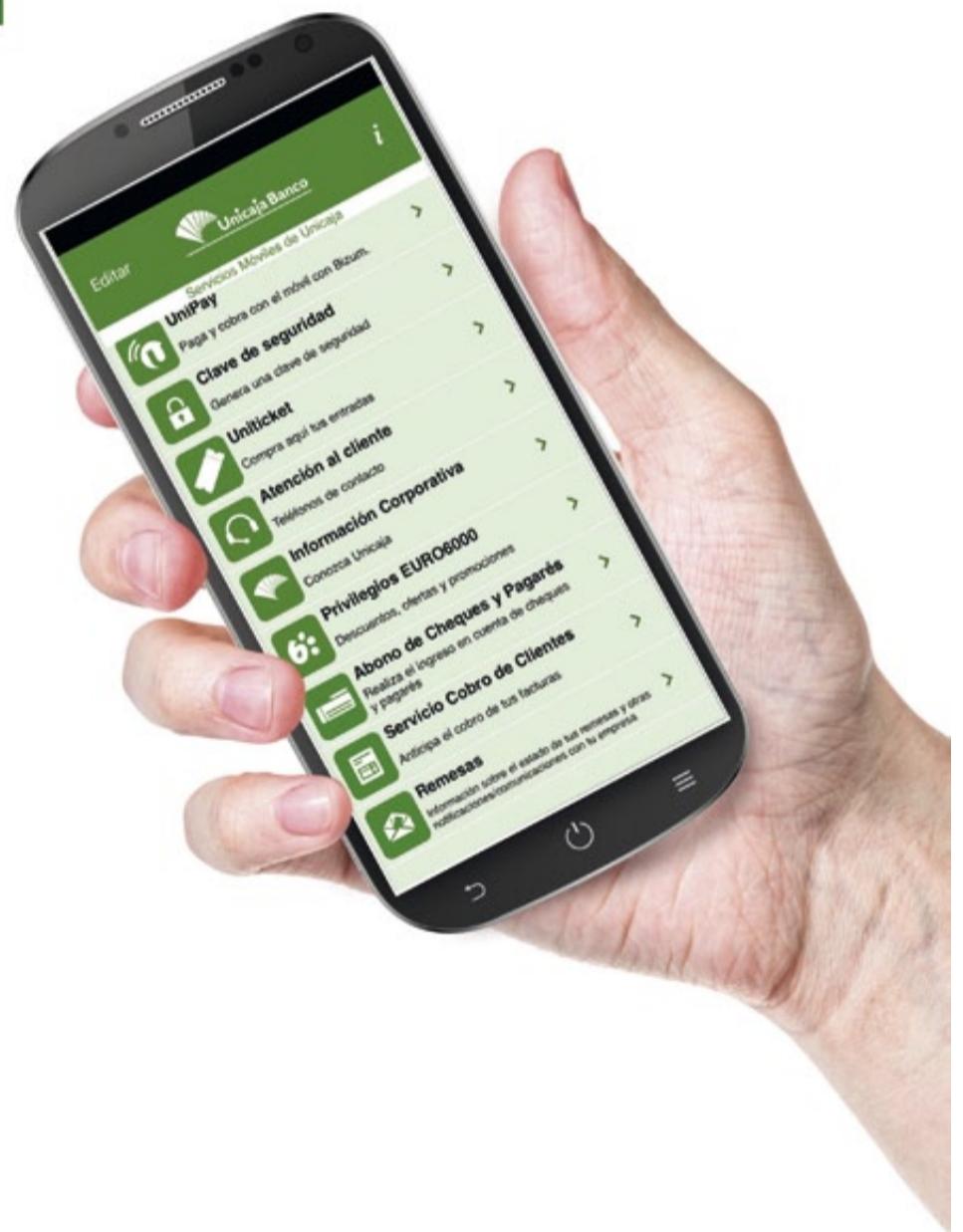
@mofexsa mofexsa.com

HABLEMOS DE NEGOCIOS

¿TE VIENES CON NOSOTROS?

En Unicaja Banco proporcionamos a las empresas, startups y autónomos una amplia, completa e innovadora gama de servicios en **Banca Digital**, así como **servicios profesionales** de alto valor añadido para **acompañarte** en tu día a día.

PORQUE TÚ ERES LO QUE NOS MUEVE



Para más información visita cualquiera de **nuestras oficinas** o entra en

UNICAJABANCO.ES



análisis

Sobre el sector exterior: empleo y propuestas



EL PERIÓDICO

Producción. Interior de la hortofrutícola Haciendas Bio en Mérida, el mayor productor de fruta y verdura ecológica de España.

El 2018 fue el cuarto año consecutivo que la región registró un crecimiento del PIB con superávit comercial, el cual ha mantenido una tendencia ascendente desde 2009 hasta julio de 2018, donde empezó a desacelerarse, representando el 3,7% del PIB regional en 2018 inferior al 4,1% de 2014 cuando estábamos en la recta final de la crisis. Desde el 2015, el ritmo de crecimiento de las importaciones supera al de las exportaciones, si estas últimas aumentaron a una tasa media anual del 5%, las importaciones lo hicieron a un ritmo del 7% que indica que las medidas aplicadas durante la crisis han dejado de funcionar, en cuanto a su impacto sobre las exportaciones, entre las que destacaba la devaluación salarial por parte de las empresas y la reforma laboral de 2012 por parte del Gobierno, apareciendo ahora otros factores claves como son

el aumento de la intensidad tecnológica, la automatización o la inversión en I+D.

Si comparamos las tasas de crecimiento del PIB regional con la de las importaciones en los últimos cuatro años, nos muestra que estas aumentaron 3 veces más que la tasa de crecimiento del PIB regional. Por este motivo, el análisis de la evolución de las importaciones extremeñas es clave para entender hacia dónde se dirige la economía regional siendo su comportamiento pro-cíclico, es decir, presentan una mayor oscilación en la fase de recuperación que en la de recesión, si de 2015 a 2018 aumentaron ese 7% de media anual, durante la crisis su crecimiento medio anual fue de tan solo un 2% anual que indica, por un lado, que no dependen de la demanda interior para crecer, sino que gran parte son usadas para la producción de bienes, incluidos las exportaciones, teniendo un impacto sobre el PIB regional y, por otro la-

do, que una política de sustitución de importaciones no tendría sentido económico ni sería la panacea para erradicar el paro en la Región siendo los puestos de empleo perdidos por las importaciones el coste de oportunidad por participar en el libre mercado.

De esta forma, si el BBVA estima que el crecimiento regional será del 2,4% en 2019 y del 1,9% en 2020, las importaciones lo harían en un 7,2% y un 5,7% respectivamente, y si prevé que las exportaciones crecerán un 5,2% y 4,5% respectivamente, el resultado es que el saldo comercial positivo tenderá a reducirse, de forma que parece indicar un cambio de modelo económico en la región que pasaría de un crecimiento con saldo comercial positivo mantenido en el tiempo a otro modelo económico de crecimiento con desequilibrio exterior con mayor importancia de la demanda interna. Este nuevo modelo deberá ser capaz de reducir una tasa de paro que

es más alta que en los años previos a la crisis (del 23% en el primer trimestre de 2019) debido a que durante la crisis el número de parados aumentó en unas 80.000 personas mientras que desde el 2015 el paro ha bajado en algo más de 40.000 personas. En cierta medida, el deterioro del saldo comercial a partir del último trimestre de 2018 puede ser una de las causas que la tasa de paro repuntase cambiando su tendencia bajista hasta el momento.

El cambio de tendencia en la evolución del saldo comercial se explica por los siguientes factores. Primero, la remuneración del asalariado creció un 9% de 2015 a 2017, por encima de la productividad aparente del trabajo para el mismo período que lo hizo en un 3%. Esta situación tiene los mismos efectos que una apreciación del euro, por el mayor coste del bien, que encarece las exportaciones.

PASA A LA PÁG. SIGUIENTE >>>



RICARDO VIVAS VIGARA

ECONOMISTA

<<< VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

Además, la mayor remuneración incrementa la renta disponible de las familias que dispara el consumo incluida la compra de bienes de consumo importados, que explica el cambio de modelo basado de crecimiento con saldo exterior positivo a otro de crecimiento con un aumento del consumo interno. Segundo, la permanente tasa de paro elevada, que es la segunda más alta de España después de Melilla, por un lado, merma la capacidad recaudatoria de la Junta de Extremadura y, por lo tanto, dispone de menos fondos que destinar hacia inversiones productivas. Por otro lado, merma igualmente la productividad de las empresas que impide consolidar su capital humano al aumentar la temporalidad. Además, una tasa alta de paro tiene otro efecto nocivo desde el punto de vista demográfico, incentiva la migración de trabajadores hacia CCAA con poco paro, como Navarra y País Vasco con tasas de paro por debajo del 10%, que ofrecen mayores salarios para paliar la escasez de mano de obra.

Además, la subida del salario mínimo no ha ayudado a la creación de empleo en la región. Si examinamos las cifras de paro juvenil, estas han aumentado desde su aplicación, en el primer trimestre de 2018 el número de personas entre 16 y 19 años que buscaban su primer empleo era de unas 1.200 personas, a la entrada en vigor del decreto el 28 de diciembre del año pasado el número de personas aumentó a 1.900 y ba-



Transporte. Contenedores de mercancías en el puerto de Lisboa, desde donde parten muchos productos extremeños.

jó a unas 1.800 personas en el primer trimestre de 2019. La subida del salario mínimo junto con el aumento de los salarios en muchos convenios por encima de la inflación, hacen peligrar la competitividad de las empresas. Tercero, la política estabilizadora del BCE desincentiva la creación de puestos de trabajo, aplaza decisiones de inversión y encarece las

exportaciones a países fuera de la zona euro. Según la teoría económica de las expectativas racionales, los agentes económicos asumen las predicciones como ciertas, en este caso las empresas descuentan que el BCE subirá el tipo de interés de intervención para mantener la inflación en torno al 2% (en abril fue del 1,7% en la zona euro). En cuanto a las ex-

portaciones fuera de la zona euro, de nuevo, la expectativa de subida de tipos hace que los clientes internacionales fuera descuenten una apreciación del tipo de cambio del euro encareciendo las exportaciones europeas y busquen otros mercados donde comprar los bienes. Efectivamente, las exportaciones que han sufrido una desaceleración más se-

vera en los últimos años son los bienes agroalimentarios y de consumo dirigidos al mercado canadiense, argentino, y chileno debido a la apreciación del euro. Cuarto, el aumento del precio del petróleo desde los 54 dólares por barril a finales de 2018 a 72 dólares en mayo, ha provocado un aumento de costes. Quinto, los partidos políticos dan poca importancia al sector exterior como se desprende del hecho que apenas hay medidas en sus programas electorales para las elecciones regionales de mayo, a pesar de representar las exportaciones el 10% del PIB re-

Apenas hay medidas en los programas electorales sobre exportación

gional tanto en 2018 como en 2012 cuando la crisis fue más severa. Sexto, el período electoral intenso en el que estamos paraliza las inversiones de muchas empresas ya que su resultado marcará un nuevo marco fiscal y laboral, como algunos partidos proponen, que provocará el efecto que los economistas llamamos "votar con los pies" que hará que ciudadanos y empresas se desplacen a otras CCAA en función de la política del gobierno autonómico sobre impuestos y ayudas.

PASA A LA PÁG. SIGUIENTE >>>

La energía del desarrollo

En el Grupo Laura Otero llevamos más de 100 años trabajando para que la energía sea el motor del desarrollo de nuestro entorno. Una apuesta de futuro que nos empuja a mejorar la vida de las personas que nos rodean.

lauraotero.com

VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

Extremadura, a pesar de crecer desde el 2015, corre el riesgo de caer en el estancamiento secular, es decir, una situación de crecimiento económico con una alta tasa de paro y desequilibrios debido a la progresiva disminución de su población (las proyecciones realizadas la sitúan por debajo del millón de habitantes a partir de 2.031), al deterioro de su saldo exterior y a la escasa digitalización de la economía, esto último denota sectores intensivos en mano de obra muy expuestos a crisis, y que provocará en el largo plazo un aumento del gasto público para mantener el alto número de parados y reactivar la economía, en consecuencia, un aumento de la deuda pública, actualmente en el 23,7% del PIB regional en 2018, que dificultará nuestra capacidad de endeudamiento.

En consecuencia, los objetivos de política económica a medio plazo deben ser dos. Por un lado, la sostenibilidad del saldo comercial positivo en la región como motor de crecimiento y de creación de empleo. Otra vez, la teoría económica de las expectativas racionales jugará un papel importante, es decir, este esfuerzo se transformará en expectativas favorables para los agentes trasladándose al mercado laboral en forma de creación de puestos de trabajo en las empresas para estar preparadas ante el aumento de pedidos. El segundo objetivo debe ser recuperar el nivel de ocupados de pre-crisis que al-



Mercado asiático. En la imagen secadero de jamones de la industria Montesano, que ya vende en Japón.

canzó un nivel máximo en el tercer trimestre de 2007 con 419.000 ocupados para disminuir hasta llegar al mínimo de 330.000 ocupados en el segundo trimestre de 2012. Desde ese mínimo, la creación de empleo ha mostrado una senda ascendente hasta situarse en los 386.000 ocupados en el primer trimestre de 2019, por lo que la sostenibilidad del saldo comercial positivo ayudará a crear los 33.000 puestos de trabajo necesarios para alcanzar el máximo de 2007.

Estos objetivos son alcanzables

por la región al presentar potencial exportador. Según la Agencia Tributaria, en el año 2017 tan solo 44 empresas exportaban en la región, es decir, existen muchas empresas que no se han planteado el reto de la internacionalización, aun teniendo productos diferenciales que lo haría posible como es el caso de la industria agroalimentaria. Igualmente, esas 44 empresas podrían aumentar la intensidad exportadora si todas contasen con departamentos de exportación de dedicación en exclusiva. A parte del hecho que el

modelo de internacionalización de la región ha seguido el proceso de aprendizaje de la Escuela de Uppsala por el cual primero se aborda el mercado conocido y más próximo para más tarde enfocarse a otro más complejo y lejano, y así sucesivamente, por lo que hemos dejado a un lado los mercados no europeos donde la penetración de nuestras exportaciones es mínima como, por ejemplo, en 2018 donde las exportaciones de la región al mercado asiático supusieron el 4% del total o el 0,2% en Oceanía.

En conclusión, se deben tomar medidas de política económica que aseguren un crecimiento económico basado en la sostenibilidad del saldo comercial. En concreto, favorecer la implantación de tecnología eficiente de otras economías que genere un proceso de *catch-up* que aumenten nuestra competitividad coste así como potenciar la economía digital en los procesos de producción de las empresas. Esto último impulsaría una mayor externalización en las empresas que sacaría una parte de su proceso de fabricación fuera de la misma, dan-

Extremadura corre el riesgo de caer en el estancamiento secular

do lugar a la aparición de empresas que ofrezcan estos servicios e incluso potenciando el autoempleo con la figura del autónomo, como puede ser el *community manager* que gestiona las redes sociales de las empresas o el consultor, y reforzaría la interconexión entre empresas como germen para la creación de empleo. Por último, diversificar las relaciones comerciales para llegar a países emergentes y en desarrollo como instrumento para rebajar la excesiva concentración de nuestras exportaciones en la UE que superan el 80%.

DINAMIZACIÓN DE LA ZONA MONUMENTAL DE CÁCERES

Fundación Mercedes Calles, motor cultural y social de Cáceres

Su Tapería Cafetería Jardín de Ulloa propone una atractiva selección de tapas para este verano

La Fundación Mercedes Calles y Carlos Ballesteros es, en la actualidad, uno de los dinamizadores económicos de la ciudad de Cáceres, en concreto de su núcleo histórico. Desde su puesta en marcha, mantiene un firme compromiso con la creación de riqueza, la revitalización de la actividad intramuros y la generación de empleo, a la par que es todo un estandarte de la actividad cultural con mayúsculas.

Su afamada Tapería Jardín de Ulloa es una referencia para que viajeros de todo el mundo descubran las excelencias de la gastronomía extremeña y lo puedan hacer en una hermosa plaza renacentista en pleno centro de la ciudad monumental cacereña, Patrimonio de la Humanidad. En la Tapería Jardín de Ulloa desayunar es toda una experiencia, almorzar un deleite y una cena íntima con la Montaña al fondo es sinónimo de acierto seguro. Además, es un espacio perfec-



to para celebrar acontecimientos familiares o empresariales. Si el comensal es un poco curioso puede conocer el Jardín Romántico de Ulloa, enclave especial con vistas panorámicas únicas tanto de día como de noche. De cara al verano, Jardín de Ulloa ha diseñado una degustación de tapas ideales para degustarlas en la terraza.

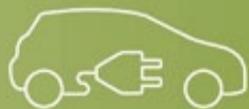
Otro añadido es que la totalidad de los beneficios que se obtienen en la Tapería Jardín de Ulloa se destinan a la realización de actividades culturales y sociales para la ciudad de Cáceres, que sin ningún tipo de subvención externa, está al servicio de todos los extremeños.

Hasta el próximo día 30 de septiembre, la Fundación acoge una interesante exposición titulada 'Agatha Ruiz de la Prada en Cáceres', compuesta por 25 vestidos y 16 fotografías de Kiko Alcazar. La diseñadora, que es Medalla de Oro de las Bellas Artes, aseguró en la inauguración de la muestra el pasado mes de marzo, que "Lo más divertido de estos trajes es ponértelos y eso es el poder que tiene el traje, mis trajes hablan solos... es extraordinario, da igual que tenga 10 años, 20 años, 30 años, siempre comunican algo". Ruiz de la Prada se decanta por hacer una "moda feliz", algo que, a su juicio, se consigue "muchísimo con el color".

Iberdrola se encarga de todo para que recargues tu coche eléctrico.



SMART MOBILITY



Lo haces por ti,
lo haces por el planeta.

En casa...

Te instalamos el punto de recarga en tu parking privado o comunitario.

Hasta un 90% de ahorro en tu consumo frente a un vehículo diésel o gasolina.

Y todo con energía 100% renovable.

Infórmate en:

900 24 24 24 | iberdrola.es

Energía 100% renovable con garantía de origen.



IBERDROLA

análisis

Selección en ganadería: complementariedad entre razas



Selección. Ejemplares de raza vacuna Blanca Cacerreña en las instalaciones del Censyra de Badajoz.

La selección ganadera aplicada en España a través de la historia ha dado lugar a la existencia de multitud de razas autóctonas debido a su gran diversidad geográfica y cultural.

En Extremadura, contamos con razas autóctonas adaptadas a nuestro paisaje, clima y tradiciones que han sido utilizadas para producir carne, leche, lana, trabajo o participación en espectáculos. Entre ellas podemos citar las razas de vacuno Retinta, Avileña-Negra Ibérica, Lidia, Berrenda en Negro, Berrenda en Colorado o Blanca Cacerreña. Esta última es la única raza autóctona española de capa blanca y sólo perdura en Extremadura. Las razas de ganado ovino autóctonas de Extremadura son la raza Merina y la Merina variedad Negra (esta última en peligro de extinción). La cabra de raza Verata, de la zona norte de Extremadura (La Vera) y la cabra de raza Retinta, presente sobretodo

en la provincia de Badajoz, son las razas caprinas originarias de Extremadura, ambas en peligro de extinción, y comparten territorio con la raza Florida y la Murciano-Granadina. En el caso del equino, destaca el caballo de Pura Raza Española y el asno de raza Andaluza, que también se encuentra en peligro de extinción. Las aves están representadas por una raza que clásicamente ha estado presente en los cortijos extremeños desde hace muchos años: la gallina de raza Extremeña Azul. Por último, la raza porcina Ibérica constituye el estandarte de nuestras razas autóctonas y es el ejemplo de cómo estas razas pueden competir en el mercado gracias a la calidad de sus producciones. Las razas autóctonas conviven con otras más productivas y especializadas en la producción de carne o leche, denominadas razas integradas, que tienen su origen en otros países pero llevan bastante tiempo instaladas en España, como la raza

Limusina o la Charolesa.

El Catálogo Oficial de Razas de Ganado de España contiene 187 razas, de las cuales un 85% son razas autóctonas y un 70%, además, se encuentran en peligro de extinción.

La búsqueda de competitividad no debe convertirse en una amenaza para las razas autóctonas, que no son altamente productivas, ya que cuentan con características de resistencia y rusticidad que les confieren gran capacidad de adaptación a entornos ambientales y a las demandas del consumidor orientadas a productos de calidad resultantes de sistemas de producción respetuosos con el medio ambiente y el bienestar animal. Estas razas no sólo contribuyen al desarrollo rural, a la fijación de la población en el territorio y a la preservación del patrimonio zoogenético nacional y la biodiversidad, sino que además son esenciales para el desarrollo sostenible del sector ganadero.

Actualmente existe un consenso de todas las administraciones (comunitarias, nacionales y autonómicas) en el apoyo a las razas autóctonas de manera diferenciada, contemplando actuaciones para su mejora y conservación. Algunas de estas medidas son aplicables en el medio tradicional de cría (*in situ*), como los incentivos a los ganaderos a través de subvenciones, o el fomento de sus producciones mediante figuras de calidad, como el logotipo '100x100 raza autóctona'. También las administraciones públicas aplican herramientas para la preservación futura de los recursos en centros autorizados, tanto de los animales (*in vivo*) como de su material genético (*in vitro*). Este es el caso de los núcleos de conservación de razas en peligro de extinción que existen en instalaciones de la Junta de Extremadura, como el Censyra de Badajoz.

CENSYRA. El Centro de Selección y Reproducción Animal (Censyra) tiene su origen en la Estación Pecuaria Regional creada en 1931 y tiene como objetivos la conservación, mejora y fomento de nuestras razas ganaderas.

En él existen núcleos de conservación de todas las razas ganaderas en peligro de extinción de Extremadura citadas anteriormente y atesora el Banco Extremeño de Germoplasma Animal en el que se conserva el material genético de estas razas obtenido en cada uno de los centros de reproducción que posee (uno por cada especie: bovino, ovino, caprino, equino y porcino). Además, el Censyra colabora en la mejora de razas autóctonas y razas integradas como Centro de Testaje en el que se seleccionan los mejores animales para utilizarlos como reproductores y aplicando técnicas de reproducción animal, como la inseminación artificial o la transferencia de embriones.

Desde sus orígenes, el Censyra ha apostado por la complementariedad entre razas ganaderas, para optimizar sus diferentes virtudes, utilizando las razas integradas para la mejora de las producciones y conservando las razas autóctonas adaptadas al medio natural y a nuestro sistema productivo.



ANDRÉS DOMINGO MONTES

DIRECTOR DEL CENTRO SELECCIÓN Y REPRODUCCIÓN ANIMAL (CENSYRA)

Hablar

con tu banco
donde quieras
y cuando quieras



Patrocinador del
Equipo Olímpico



Estar cerca de las personas nos hace diferentes

Escuchar, hablar y hacer. Tres palabras que definen nuestro compromiso contigo. Escuchar es el primer paso para conocerte. Hablar donde quieras y cuando quieras, para buscar juntos las mejores soluciones. Y sobre todo hacer, que nos lleva a seguir innovando y a contribuir a una mejora responsable y sostenible de la sociedad.

Más información, en www.CaixaBank.es/EscucharHablarHacer



OLGA GARCÍA SÁNCHEZ

PREMIO JOVEN PROMESA DE 2019

“Extremadura tiene materia prima para atraer la inversión extranjera”

Olga García Sánchez, Premio Joven Promesa 2019 de los Premios Empresario Extremeño del Año en su vigésimo cuarta edición, estudió el doble grado de Derecho y ADE en Cáceres. Durante su formación universitaria trabajó con una beca en una de las bibliotecas de la Uex. Gracias a una beca Erasmus estudió en Irlanda, donde tuvo la oportunidad de perfeccionar el inglés. A su vuelta, solicitó una beca del Banco Santander para prácticas en empresa y trabajó en Rosado & Asociados, empresa cacereña, colaborando en planes de internacionalización para empresas de la región.

Al final de sus estudios, realizó las prácticas formativas obligatorias en Mulcahy Consulting, también empresa cacereña dedicada a la consultoría empresarial internacional. El verano pasado, al acabar la carrera solicitó un Erasmus Prácticas para trabajar en Alemania. En Hamburgo trabajó en una start-up en el departamento de ventas, marketing y gestión del producto.

--¿Cuál es actualmente su ocupación?

-Tras acabar las prácticas Erasmus, decidí quedarme en Alemania hasta verano haciendo un curso de alemán y trabajando de profesora de español con niños.

--¿Cree que hay que salir fuera de Extremadura para formarse en el mundo financiero?

-Sí. A pesar de que la Uex oferta grados como Finanzas y Contabilidad o ADE, la oferta de máster para especializarse en estas ramas es muy escasa.

--Ha recibido el premio a la Joven Promesa de los Premios Empresario Extremeño del Año. ¿Esperaba este reconocimiento?

-La verdad es que no. Me ha pillado totalmente por sorpresa, pero me siento muy agradecida por este reconocimiento y, a la vez, motivada para seguir esforzándome como hasta ahora.

--¿Cuál va a ser su siguiente paso en su formación?

-Mi siguiente paso ya lo tengo decidido: en septiembre empiezo un Máster en Derecho de la Unión Europea en la Universidad Carlos III de Madrid.

--¿Cree que en Extremadura hay futuro a pesar de todo?

-Sin duda. Creo que nuestra región tiene muchísimo potencial. Si bien es cierto que tenemos una alta tasa de desempleo, índices demográficos desfavorables y unas infraestructuras y conexiones del siglo pasado... Sin embargo, tenemos un sector agrario envidiable que es idóneo para satisfacer la nueva tendencia que se persigue desde Europa de “potenciar los valores ecológicos”. Además, Extremadura es un diamante en bruto en turismo rural que en los últimos años ya ha empezado a darse a conocer a nivel nacional.

--¿Qué le diría a un joven estudiante extremeño de Empresariales o Derecho?

-Le diría que sacase el máximo partido a cada asignatura y a cada profesor, intentando aprender siempre un poco más allá del plan de estudios. También le diría que solicitara una beca Erasmus para estudiar un curso

LA FRASE

“La preocupación global por el mundo rural y lo natural hace que la región tenga mucho que ofrecer”

académico en otro país y poder así enriquecerse, no solo aprendiendo un idioma diferente sino también creciendo personalmente. Y principalmente le diría, como me dijo una vez un profesor, que no deje que la universidad pase por él, sino que él pase por la universidad.

--¿Cómo valora el tejido empresarial en Extremadura? ¿Cuáles son sus fortalezas y debilidades?

-Entiendo que el tejido empresarial en Extremadura se sostiene gracias a las pymes, como en el resto de España, pero además en nuestro caso son la mayoría microempresas y muchas de ellas familiares. Asimismo, existe una baja densidad de empresas por habitante y el sector industrial tiene muy poco peso, por no mencionar la escasa representación de empresas de alta tecnología...

Por otro lado, como fortaleza, creo que Extremadura tiene la ma-



teria prima necesaria para atraer a la inversión extranjera (por ejemplo, tenemos los recursos naturales idóneos para cualquier empresa de energías renovables) y una posición estratégica entre dos capitales europeas. Y no solo eso, sino que como decía antes, la preocupación global por el mundo rural y “lo natural” hace que Extremadura tenga mucho que ofrecer en este campo.

--¿Cree que la Universidad prepara para trabajar en una empresa?

-Aquí tengo mis dudas. Creo que los estudiantes de ADE o Derecho recibimos demasiada formación teórica y poca formación práctica. En mi caso, han sido 4 cursos y medio de teoría y tan solo 3 meses de prácticas curriculares. Al final, acabamos sabiendo mucho sobre la teoría de cómo gestionar una empresa pero no tenemos ni idea de cómo hacer la declaración del IRPF, una nómina o incluso una factura.

--¿Qué mejoraría de la formación que ha recibido en la Uex?

--Como acabo de mencionar antes, me hubiera gustado recibir una formación más práctica y menos teórica. Quizá sería más productivo realizar al menos dos periodos de prácticas en diferentes empresas. Por otro lado, también creo que el Trabajo de Fin de Grado debería tener un enfoque más práctico. Por ejemplo, en muchas universidades

alemanas el TFG consiste en proponer una mejora dentro de la empresa donde se hayan desarrollado las prácticas o llevar a cabo un estudio que sea útil para dicha empresa.

--¿Es posible compaginar diversión y tener un currículum como el suyo?

-¡Por supuesto! Tanto yo como mis amigas (que son también chicas de sobresaliente) no nos hemos perdido un evento en Cáceres en los años de universidad. Para mí, es muy importante organizarme el tiempo y preparar siempre un calendario de estudio antes de exámenes.

--¿Dónde le gustaría trabajar en el futuro?

-En el futuro me gustaría trabajar asesorando a empresas que operen en la UE y ayudándolas a cumplir con la regulación comunitaria. Me ha parecido siempre muy interesante cómo la integración jurídica y económica entre países ha ido mejorando numerosos aspectos de nuestra vida cotidiana, por lo que creo que es importante que siga siendo así y que las empresas se adapten o incluso se anticipen a los cambios.

--¿Cree que en Extremadura hay futuro para un emprendedor?

-Sí, por supuesto. Creo que Extre-

madura necesita muchos más emprendedores y mayor publicidad de los planes de ayuda que existen para que más personas puedan planearse esta inversión.

--¿Por qué el emprendimiento sigue siendo la asignatura pendiente del país?

-Imagino que principalmente por el miedo al riesgo que conlleva emprender y la posible inestabilidad económica del empresario. Ya en mi entorno, veo como amigos y compañeros de clase solo se plantean prepararse para trabajar en el sector público. Quizá el problema de mi generación sea que estamos llegando al mundo laboral ya con “el miedo en el cuerpo” de lo que nos espera (o lo que hemos oído que nos espera). Por ello, creo que se debería dar en el sistema educativo un enfoque más positivo del emprendimiento, por ejemplo, mediante más charlas de emprendedores en universidades e incluso en institutos.

--¿Qué le parece que se le reconozca a los empresarios el trabajo realizado con unos galardones como los de El Periódico Extremadura?

-Me parece una idea genial que se reconozca el esfuerzo y el mérito que tiene ser empresario, mas aún en una región como la nuestra donde la situación económica actual no es tan favorable como en otras.

Mirador de la Montaña
Vistahermosa
Cáceres

v^e vivendi exclusivo



*imagen virtual orientativa

descubre nuestra promoción exclusiva

Te damos la bienvenida al residencial **Mirador de la Montaña**, un lugar en el que convertirás tu sueño en realidad sin salir de Cáceres.

Mirador de la Montaña, se encuentra localizado en Vistahermosa, zona de mayor expansión de la ciudad, es un conjunto de 16 viviendas unifamiliares aisladas y adosadas, proyectadas con un diseño innovador, pensadas para desarrollar todo su potencial hacia el bienestar y la vida familiar, dotando al residencial de carácter propio dentro de la ciudad.

Se ha cuidado especialmente el diseño arquitectónico y la calidad de los materiales, otorgando a la promoción un carácter singular, sin renunciar a la comodidad de disponer de una casa que se adapta al ritmo de vida de las familias actuales.

El compromiso con el medio ambiente es una apuesta clara por unas viviendas con certificación energética A, garantizando el ahorro económico y energético.



comercializan



927 225 942



Avda. de Portugal, 2 - Cáceres
www.manuelaperez.com

927 627 575
687 726 103

panorama empresarial

Una etapa de retos y oportunidades

Acabamos de abrir un periodo único en la historia de España. Por primera vez, los parlamentos europeo, nacional y autonómico, y las corporaciones locales, inician sus mandatos a la vez. En teoría, esta 'alineación planetaria' debe suponer al menos cuatro años de estabilidad política, sin turbulencias por la inmediatez de una cita electoral. Desde el empresariado extremeño, curtido en mil zozobras que le han hecho resiliente como ninguno, vemos una etapa llena de retos, y también de oportunidades.

Muchas son las cuestiones que debemos afrontar si queremos la Extremadura del bienestar. Hablamos de ajustar la fiscalidad y las cuotas sociales a las características de nuestro tejido productivo, compuesto en su mayoría por micropymes y autónomos; de aprovechar la sensibilidad de la UE hacia los territorios en riesgo de

despoblación para exigir un trato tributario especial mientras persistan las desigualdades; de depurar la normativa para eliminar trámites redundantes que agotarían la paciencia del Santo Job; de construir un sistema educativo que conecte formación y empresas (eliminando esa paradoja de tener más de un 20% paro y puestos que se quedan sin cubrir por falta de perfiles adecuados); de apostar con decisión por la economía digital y la I+D+i con medidas que permitan que nuestras empresas accedan allí donde ahora no llegan; de subírnos al carro de la revolución de la industria 4.0; de demandar unas infraestructuras ferroviarias, aéreas, de carreteras y de telecomunicaciones iguales a las del resto de España; de mirar hacia el mundo rural para fijar población con acciones vinculadas a la nueva economía; de utilizar nuestros recursos en agua y energía para impulsar el desarrollo...

Muchos desafíos, sí, pero también un capital humano más preparado que nunca, un empresariado con voluntad de contribuir al desarrollo y, esperemos, un marco político y social estable.

En Extremadura ya hemos definido el 'croquis' de por dónde debe ir nuestro futuro. Tenemos una estrategia de economía verde y circular que hay que trasladar a medidas concretas. También el germen de colaboración entre centros de investigación y empresas, y un Pacto por el Ferrocarril que, quizás, había que plantearse ampliar a un Pacto por las Infraestructuras y la Deuda Histórica. Sí, porque la tan manoseada y recurrente Deuda Histórica, no sólo es más dinero y recursos, sino que debe ser concebida como el conjunto de acciones e inversiones que nos igualen al resto de territorios del Estado.

En cualquier caso, tenemos planes

y una voluntad firme de la sociedad extremeña por avanzar. Ahora hay que trabajar unidos, exigiendo que se nos dé lo que en justicia nos corresponde para construir la Extremadura del futuro. Nuestra aportación, como única organización empresarial con capacidad para actuar de interlocutora ante administraciones y entidades, ha arrancado con el documento '13 Retos & 100 Soluciones para las Empresas Extremeñas', que puede consultarse en nuestra web. A partir de ahí, que cuenten con nosotros, con el empresariado extremeño, para mudar la resignación en progreso y la falta de expectativas en empleo.

Aprovechemos esta 'alineación planetaria' de la que hablaba al inicio para traducirla en años de desarrollo y justicia para Extremadura. Sin cortoplacismos ni divisiones. La Extremadura Empresarial ya ha dado el primer paso.



FRANCISCO JAVIER PEINADO

SECRETARIO GENERAL DE LA CONFEDERACIÓN REGIONAL EMPRESARIAL EXTREMEÑA (GREEX)



LA SUMA DE TODOS = NEGOCIO + EMPLEO

Financiado por:



JUNTA DE EXTREMADURA
Consejería de Educación y Empleo

SEXPE
Servicio Extremeño
Público de Empleo

plan **empleo**
2018-2019
Extremadura

GLOVAL

SERVICES

Mantenimiento
Proactivo

Gracias

Gracias por reconocer nuestro esfuerzo, por destacarnos como merecedores del **Empresario del Año Categoría Pymes**. Gracias a nuestros clientes por confiar en nosotros, porque son sus proyectos los que nos hacen crecer y superarnos cada día.

CÁCERES
C/ Herreros, 10, Travesía A
Polígono Ind. Las Capellanías

BADAJOS
C/ Godofredo Ortega y Muñoz, 39, P3, Local

PLASENCIA
C/ Manuel López Sánchez-Mora, 4

927 100 110
www.glovalservices.com

tendencias

El turismo en Extremadura

Es una realidad que nos encontramos en un momento dulce del sector turístico, ya que en el último año, ha habido un incremento importante de pernoctaciones, incrementándose también el número de viajeros internacionales, todo ello con la consiguiente subida de contratos laborales, circunstancia que hace años era impensable y que se está consiguiendo gracias a la gran implicación de todos los agentes sociales que componen dicho sector.

Pero esto es solo el principio y debemos de poner toda la carne en el asador para seguir sacándole partido a una industria tan fundamental, que nos está ayudando a la bajada del desempleo (gastronomía, hoteles...) y que puede ser un referente para frenar este problema tan importante, que tenemos en Extremadura, que es la despoblación de muchas de sus zonas.

Con el incremento del turismo en Extremadura, se puede ilusionar a esas personas que no encuentran salida laboral aquí y que salen en busca de la misma hacia otras regiones o países, ya que seguramente el inicio de un pequeño negocio de hostelería o poner en marcha una empresa de turismo activo, en donde encuentren una estabilidad económica, puede ser la base para que esas personas permanezcan en Extremadura y además de promocionar su tierra, puedan permanecer, vivir y disfrutar de la misma.

Pero para mantener estos puestos de trabajo, no es suficiente con los extremeños que viven aquí, sino que hay que seguir apostando por los turistas y porque continúen visitando nuestra región y si es un turismo de calidad y que pernocte varias noches mejor, esta es la línea en la que hay que seguir trabajando.

El destino para el viajero, ya lo tenemos y es fantástico por cierto, ahora hay

que conseguir encontrar la mejor salida, para un producto turístico que hay que vender en el mercado (gastronómico, rutas...), ya que no basta con esperar a que vengan a visitarnos, sino que hay que promocionarse y ser visibles en el exterior y aquí ya entran en juego las administraciones y cumplir con su cometido de atraer el máximo número de visitantes posibles.

Además los empresarios tenemos que atender a esos turistas con la calidad y seriedad que se merecen y aquí es donde tenemos mucho trabajo por delante ya que hay que mejorar en muchos aspectos para estar a la altura de las circunstancias formación, atención al cliente...

No soy el primero en decirlo, pero desde mi punto de vista, es muy importante seguir apostando por "el paquete Portugal-Extremadura", ya que ser frontera con un país, tan en alza últimamente, tiene unas ventajas impresionantes

y potenciar la Euroregión, nos dará muchas alegrías en el futuro, ya que todos sabemos que esta baza nunca la hemos aprovechado y estamos en el momento de acelerar y sacarle todo el jugo a un cóctel que nos ayudaría mucho para consolidarnos como destino turístico.

Otro factor que marcará el futuro y ya es el presente, es la digitalización de nuestras empresas, ya que el viajero quiere las cosas al instante y el que no se suba a ese carro se quedará fuera del sistema, y gracias a las administraciones podemos tener asesoramiento y formación para poder implantar la tecnología en nuestras empresas, lo antes posible.

Y por último y cómo no, las mejoras en las comunicaciones, tan deseadas y necesarias en Extremadura, ya que el día que lleguen, marcarán un antes y un después en el turismo y ahí es donde tenemos que estar preparados los empresarios para dar el mejor servicio y conseguir la excelencia en nuestros negocios, siendo ésta la única forma de fidelizar a los turistas y consolidar a Extremadura en el lugar que se merece.



MANUEL MARÍA MORENO

PRESIDENTE DE LA CONFEDERACIÓN EMPRESARIAL DE TURISMO DE EXTREMADURA (CETEX)

DOCE AÑOS cuidando de **VOSOTROS**

elPerú
CÁCERES WELLNESS

PLACONSA

LoSiete Condes
Residencial

35 viviendas, garajes, trasteros y locales comerciales en Cáceres

VEN!



VEN!

jaraíz
DE LA VERA
capital mundial del pimentón

jaraíz
DE LA VERA
tus días de verano en El Lago

jaraíz
DE LA VERA
naturaleza, cultura y patrimonio



Ayuntamiento de Jaraíz de la Vera

economía social

El papel de las cooperativas agroalimentarias en el desarrollo de nuestros pueblos



Línea de producción. Mesa de selección de fruta de la cooperativa Acopaex.

La relevancia económica del cooperativismo agroalimentario en Extremadura es indudable, como demuestran numerosos datos: las 59 cooperativas socias directas que agrupa Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura, como federación que defiende sus intereses y las representa, **facturaron el año pasado casi 874 millones de euros**, lo que supone un incremento del 7% respecto al ejercicio anterior.

Pero hay más, porque esta cifra se eleva a 1.321 millones de euros de facturación (también un 7% respecto a la del año anterior) si sumamos las cooperativas de base que integran nuestras cooperativas de segundo grado asociadas. Eso es casi el 7% del PIB total de nuestra región y, nada más y nada menos, que la mitad del valor total de las producciones agroganaderas de Extremadura, que está en torno a los 2.700

millones de euros de euros.

Son datos que corroboran el peso económico de las cooperativas agroalimentarias y el importante papel que tienen en nuestra región. Pero quizás lo más llamativo de las cooperativas es que no son empresas al uso, porque tienen una relevancia social importantísima y, sin embargo, poco reconocida en muchas ocasiones. Y es que somos las cooperativas las que vertebramos el territorio y las que podemos generar oportunidades, crear empleo y dar servicios para fijar así la población al territorio y luchar contra la despoblación de nuestros pueblos.

Hace poco leía que el 'desierto demográfico' amenaza a más de la mitad del territorio extremeño. Tenemos que tomarnos muy en serio este asunto, porque las cifras de despoblación son alarmantes y Extremadura ya registró el año pasado uno de los mayores descensos de población del país. Tenemos que

actuar y el apoyo a las cooperativas es una de las vías de esa actuación.

¿Alguien se imagina cómo sería el Jerte sin cooperativas? ¿O Tierra de Barros? ¿O Vegas Altas? Por mencionar sólo algunas de nuestras comarcas. Su desarrollo económico y social no sería hoy el que es sin las cooperativas, que promueven proyectos integradores y sostenibles, que ofrecen un futuro a nuestros jóvenes en nuestros pueblos, que apuestan por el desarrollo social y económico de nuestra tierra, que impulsan una agricultura y ganadería respetuosa con el medio ambiente y que atraen y fijan población en el medio rural.

Las cooperativas se implican con el territorio y con nuestra gente. Las cooperativas mantienen vivos nuestros pueblos y el progreso y desarrollo de nuestra tierra no sería hoy el que es sin ellas, porque son un instrumento clave para dinamizar el

medio rural.

Y hay datos que constatan todo ello: las cooperativas asociadas a Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura suman más de 32.000 agricultores y ganaderos. Eso significa que casi dos de cada diez extremeños es socio de una cooperativa agroalimentaria. Si a ello le sumamos los más de 3.100 empleos directos que crean estas mismas cooperativas, aglutinamos el 9% de la población activa de la región.

No olvidemos que Extremadura es rural y agraria y que las cooperativas son las empresas más importantes de nuestras zonas rurales. En muchos casos es la única empresa que existe en esas zonas rurales, en la que trabajan y de la que viven numerosas familias. Donde hay una cooperativa agroalimentaria hay beneficio para toda la población: económico, laboral y social.

PASA A LA PÁG. SIGUIENTE >>>



ÁNGEL JUAN PACHECO CONEJERO

PRESIDENTE DE COOPERATIVAS AGRO-ALIMENTARIAS EXTREMADURA

¡Dando luz a la Ciudad!



Fotografía: FOTOESTUDIO KARPINT



AYUNTAMIENTO DE CORIA

<<< VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

Las cooperativas agroalimentarias extremeñas actúan en zonas rurales donde nunca llegaría otro tipo de empresas y, por ello, deben superar especiales condiciones desfavorables. Aunque eso no nos ha impedido nunca avanzar.

No imagino un futuro sin nuestros pueblos. Y no imagino nuestros pueblos sin cooperativas. Debemos sentirnos orgullosos de ellas, porque son las cooperativas las que organizan y cohesionan el territorio, producen alimentos de calidad con todas las garantías de trazabilidad y seguridad alimentaria y cuentan con hombres y mujeres que cultivan y cuidan la tierra, que no abandonan esos pueblos y que aportan riqueza y valor añadido.

LÍNEA ESTRATÉGICA. Por eso creemos también que es primordial que el cooperativismo sea una línea estratégica regional, que cuente con el apoyo de todas las administraciones competentes para garantizar así el relevo generacional y que, de esa forma, las cooperativas puedan continuar desarrollando su importantísima labor social creando oportunidades en las zonas rurales, generando empleo, fijando la población, profesionalizando el sector y suscitando ese sentimiento tan especial que tenemos los cooperativistas de pertenencia a nuestra tierra.

Esa indispensable función social de las cooperativas se suma



EA Group. Factoría de Comercial Ovinos dedicada a la lana de oveja merina en Villanueva de la Serena.

a la medioambiental: las cooperativas son generadoras de ecosistemas beneficiosos para el medio ambiente, preservan y fomentan la biodiversidad y, por tanto, pueden desempeñar una tarea muy importante en la lucha contra el cambio climático, ya que además aprovechan los recursos y son pioneras en la economía circular. Extrema-

dura cuenta actualmente con cooperativas que aprovechan subproductos para producir compost o cogenerar electricidad, usan biomasa, reutilizan el agua y tienen líneas de negocio a partir de fruta de desrío.

Porque no podemos olvidar su labor económica, por supuesto. La industria agroalimentaria coo-

perativa ha demostrado que tiene un gran modelo de negocio, en el que además la responsabilidad social empresarial es inherente.

Sí que es verdad que es un modelo que debe evolucionar y es precisamente por lo que está apostando también el cooperativismo extremeño: por la integración.

Una integración entendida de la

forma que queramos, porque hay diversas fórmulas para ello como los acuerdos cooperativos o la fusión. Pero lo que sí está claro es que tenemos que dimensionar nuestras estructuras comerciales o, de lo contrario, no tendremos futuro ante una competencia mundial con enormes desafíos y en la que el tamaño es una ventaja competitiva. Globalización implica concentración y, de hecho, la distribución está cada vez más concentrada. Por eso necesitamos que el cooperativismo tenga una posición fuerte, algo que sólo se consigue

Las cooperativas son generadoras de ecosistemas beneficiosos para el medio ambiente

con volúmenes para, por un lado, intentar abaratar costes de producción para nuestros agricultores y ganaderos cooperativistas y, por otro lado, comercializar en común para alcanzar una dimensión con la que acceder a mercados que de otra forma no sería posible.

La integración cooperativa es fundamental y el sector ya ha avanzado mucho, aunque aún nos queda mucho por hacer para que nuestro sistema productivo no esté atomizado y ganemos fuerza.

PASA A LA PÁG. SIGUIENTE >>>

B Bravo
Hostelería y Eventos

Confianza

Seguir día a día con la misma ilusión por el trabajo bien hecho solo es posible si tus clientes, equipo y tú mismo tienes la seguridad de que siempre vas a obtener el mejor resultado.

Aralia
CELEBRACIONES EN JARDINES Y ESPACIOS ÚNICOS

la guinda
PASTELERÍA · CONFITERÍA
HELADERÍA
1996

**CATERING
SAN JORGE**

Bravo, estamos en familia.

Pol. Industrial
Las Capellanías
c/ Tejedores, 4-10
10005 Cáceres
Tif. 927 232 241



Asociados a:






¿Te gusta conducir?

EL LÍDER DEL GRUPO NUEVO BMW X5

Nadie por delante. Nadie a quién seguir. ¿Te has preguntado últimamente por qué no tienes referentes? Conduce el nuevo BMW X5, con un diseño aún más imponente, todas las ventajas del paquete xOffroad, con el que podrás conducir sobre cualquier tipo de superficie, y BMW Digital Key, que te permitirá abrir la puerta con tu móvil. Porque tu referente, eres tú.

Ceres Motor

Pol. Las Capellanías,
C/ Molineros, 10
Tel.: 927 23 52 56
Cáceres

Avda. Martín Palomino, 45
Tel.: 927 42 64 54
Plasencia

www.ceresmotor.bmw.es

Consumo promedio: desde 6,2 hasta 9,1 l/100 km. Emisiones de CO₂: desde 162 hasta 207 g/km.

<<< VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

Continuar avanzando en la intercooperación con el objetivo de incrementar la dimensión económica y social de las cooperativas ante un mercado cada vez más exigente y concentrado es una de las máximas que ha marcado siempre el trabajo de Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura, como federación que representa al cooperativismo regional y promueve el modelo económico cooperativo. Creemos firmemente que la unión cooperativa es absolutamente necesaria para mantener la competitividad, debiendo realizarse siempre por razones empresariales, y por ello apostamos por una nueva estrategia clave para el fortalecimiento del cooperativismo y también del desarrollo rural, toda vez que, como decía antes, nadie como las cooperativas mejoran la calidad de vida en el mundo rural, fijan la población y aseguran un futuro mejor.

ESTRATEGIA. Esa nueva estrategia incluye un plan de concentración de la oferta e integración cooperativa, dado que las cooperativas pueden contribuir a reequilibrar la cadena de valor entre productor y distribución. En este sentido, ya hemos planteado la posibilidad de aplicar una discriminación positiva para los socios de cooperativas en el acceso de ayudas y de poner en marcha instrumentos que incentiven la integración de los productores en cooperativas, con el objetivo de aumentar la concentración de la oferta y



Viñaoliva. Línea de embotellado del vino Zaleo en Almendralejo.

conseguir empresas cooperativas con una dimensión relevante en el mercado, capaces de aportar valor añadido a sus productos.

Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura considera que, si las cooperativas son un elemento fun-

damental para optimizar la renta de los productores a través de la concentración de la oferta, de la generación de economías de escala o de la optimización de la producción, es lógico apostar por la incorporación en ellas de la máxima cantidad posi-

ble de agricultores y ganaderos.

Entendemos que favorecer la integración en esos dos sentidos (productores en cooperativas y cooperativas en cooperativas) nos permitirá disponer de mayor capacidad económica, llegar a más mercados e incluso invertir en el desarrollo de nuevos productos, porque supone una oportunidad para evolucionar en la cadena agroalimentaria hacia más transformación y comercialización de la que ya tenemos. Porque la agricultura y ganadería extremeña han pasado de la producción a la transformación a través de la industria agroalimentaria, que está ya más que consolidada en la región y que debe llegar mejor al consumidor, porque no hay alimentos de mayor calidad que los que produce una cooperativa. Los productos agroalimentarios cooperativos son verdaderos 'realfooding': comida real y alimentación saludable.

Una tendencia por la que el consumidor apuesta cada vez más, especialmente en mercados internacionales. No en vano, las cooperativas asociadas a Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura realizaron exportaciones en 2017 (último año del que disponemos de cifras) por valor de 242 millones de euros. Eso supone el 20,25% del total de exportaciones registradas en toda Extremadura en el sector agroalimentario en ese mismo ejercicio, que fueron de 1.195 millones de euros. Y eso supone también un incremento del 40,5% respecto a las exportaciones realizadas por las cooperativas agroalimentarias ex-

tremeñas hace cuatro años.

Esta es una muestra más de la calidad con la que trabajan todos los días las cooperativas agroalimentarias extremeñas, que han situado a Extremadura como primera región productora de tomate para transformación, aglutinando el 60% de la producción extremeña; como segunda región productora de arroz y tercera de aceite de oliva, produciendo nuestras cooperativas el 56% del arroz extremeño y el 52% del aceite de la región. Somos también la primera región en ovino y la segunda en vacuno, con una gran

Las cooperativas asociadas exportaron en 2017 por valor de 242 millones de €

importancia también en porcino ibérico y en caprino.

Y todo ello sin olvidar que las cooperativas lideran el cultivo de la cereza, que representan el 90% del sector apícola extremeño, que cultivan el 50% de los cereales de Extremadura o que producen el 70% del vino regional.

Datos todos ellos que reflejan el importante papel que el cooperativismo agroalimentario extremeño, con su federación Cooperativas Agro-alimentarias Extremadura a la cabeza, desempeña en el día a día de nuestra región.

**DON BENITO
MAS EMPRESA
FUTURO**

SIGUENOS:

f t i y

AYUNTAMIENTO de DON BENITO





avante FINANCIACIÓN

En Extremadura Avante proporcionamos acompañamiento financiero a proyectos de inversión empresarial, tanto en sus primeras fases como en las fases consolidación y expansión.

Financiación de proyectos

Extremadura Avante financia proyectos empresariales ubicados en Extremadura o que aporten valor añadido en la región, promovidos por empresarios solventes y con capacidad de gestión demostrada, que sean económicamente viables y generen empleo.

Fondos reembolsables

Ponemos a disposición de los empresarios una serie de Fondos Reembolsables que se gestionan en condiciones de mercado.

Rentabilidad

La rentabilidad exigida a cada promotor se determinará en base a criterios objetivos. El tipo de interés a aplicar en cualquiera de estas modalidades se fijará en función de la clasificación obtenida por el beneficiario y de las garantías afectadas a la operación.

Temporalidad

El acompañamiento financiero que se presta es temporal, con un horizonte de entre 5 y 7 años, siendo estos fondos reembolsables dentro del período pactado.

Riesgo

El proyecto debe presentar un nivel adecuado de riesgo que asuman tanto los accionistas como el resto de financiadores, ya que en todo momento se debe garantizar el retorno de los fondos invertidos.

Recursos

La vocación de la financiación de Extremadura Avante es dotar a las empresas de recursos a largo plazo, por lo que no se incluye entre sus prioridades la financiación transitoria de pólizas a corto plazo, el adelanto de subvenciones, así como otro tipo de financiación eventual.

En Extremadura Avante apoyamos tu recorrido empresarial desde sus inicios hasta su expansión

-  **SOMOS** una empresa pública que ofrece una atención integral y continua al empresario y al resto de agentes económicos que contribuyan al desarrollo económico y social de Extremadura.
-  **APOYAMOS Y ASESORAMOS** tanto a los sectores productivos tradicionales y emergentes como a los sectores estratégicos para Extremadura.
-  **OFRECEMOS** acompañamiento financiero a proyectos viables y solventes, infraestructuras y mejora de la competitividad. Impulsamos la internacionalización, la comercialización y fomentamos la innovación y el emprendimiento para la consolidación del tejido empresarial extremeño.
-  **SERVIMOS DE INSTRUMENTO** a la Junta de Extremadura en la ejecución de su política empresarial.



Ponte en contacto con nosotros
Tlf. 924 319 159
www.extremaduraavante.es

Estas son nuestras líneas de financiación:

avante
**PARTICIPACIÓN
EN CAPITAL**

La financiación estará destinada a tomar participación temporal, directa y minoritaria en el capital social de empresas reforzando los fondos propios y el patrimonio neto de las empresas participadas, en un horizonte temporal de entre 5 y 7 años, con concreción de la salida tras ese período.

avante
**PRÉSTAMOS
PARTICIPATIVOS**

Los préstamos llevarán asociado un tipo de interés fijo y uno variable en función de los indicadores económicos que muestren la evolución de la compañía con una duración de entre 3 y 7 años.

avante
**FINANCIACIÓN A
EMPREENDEDORES**

Para empresas que hayan iniciado su actividad en los dos años anteriores a la fecha de solicitud del préstamo.

avante
**PRÉSTAMOS
ORDINARIOS**

De entre 3 y 7 años de duración y garantías requeridas para esta línea de financiación.

avante
MICROCRÉDITOS

Dirigidos a operaciones de financiación a largo plazo destinadas a la iniciación o mejora de actividades empresariales, de muy reducida dimensión (microempresas) con una manifiesta dificultad de acceso a fuentes de financiación.

< TÚ > futuro

**Productos de financiación
para pymes, autónomos y
emprendedores de Extremadura**

Más información en tufuturoaval.es

**GARANTÍA PARA
LA CONSOLIDACIÓN
Y EXPANSIÓN EMPRESARIAL**

MICROCRÉDITO

MICROCRÉDITO SOCIAL

agricultura

Propuestas de futuro para el campo extremeño



EL PERIÓDICO

Cerdo ibérico. El sector atraviesa un buen momento tras unos años complicados.

Si hay algo imprescindible para los seres humanos es la comida, el agua y el clima; y en esos tres imprescindibles la agricultura y la ganadería tienen mucho que decir. El empeño de presentar a las sociedades más rurales y agrarias como las menos modernas y con menor nivel de desarrollo ha llevado a considerar a la agricultura y a la ganadería como profesiones poco valoradas socialmente y poco atractivas para una juventud formada.

Pero la realidad es tozuda y en los grandes debates mundiales están presentes las grandes preocupaciones que citaba al principio: disponer de comida suficiente para alimentar un planeta en explosión demográfica, cuidar al máximo los recursos naturales para asegurar su buen estado y mitigar y adaptarse a los cambios climáticos, para frenar sus efectos. Y para hacer todo eso es fundamental implicar a

los agricultores y ganaderos; a los hombres y mujeres que atesoran el conocimiento de producir alimentos de una forma sostenible y cuidando los recursos.

Estamos asistiendo al nacimiento de un mundo nuevo, con tecnologías y desarrollos que parece que van a cambiar lo que conocemos hasta ahora, estamos inmersos en una necesidad inmediata de soluciones tecnológicas que no tienen fin y que siempre nos van dejando atrás. Por otra parte, estamos viendo cómo cada vez hay más información sobre lo que ocurre o lo que hacemos (información pautada, analizada y parametrizada), pero también hay menos capacidad de reacción humana para decidir el buen uso de esa información.

Tecnología y conocimiento van a ser los grandes aliados de la agricultura y la ganadería, siempre y cuando tengan en cuenta a los protagonistas de la misma: los hombres y mujeres. No debemos caer en el error de ana-

lizar y dar soluciones sin contar con quién debe aplicarlas, porque o éste está convencido o habrá resistencias y será un fracaso.

Digo todo esto porque últimamente asistimos a discursos que presentan las macroexplotaciones como las más sostenibles y con más futuro porque tienen acceso a la última tecnología y a los medios de producción más punteros. Y cuando oímos esto, no dejamos de pensar en el factor humano de ese modelo y en el arraigo que tiene y va a tener en el territorio.

Las explotaciones agrarias y los pueblos no se improvisan, los que perduran es que están vinculados al territorio. Lo otro son asentamientos o explotaciones que exprimen los recursos (con más o menos tecnología) y a otra cosa.

Creemos que es el momento de pensar cómo queremos que sea el desarrollo económico de Extremadura y qué modelo agrario y rural hay que proteger y potenciar.

Extremadura es una gran potencia agrícola, posiblemente una de las regiones españolas más potentes en este sentido. Somos líderes en producción nacional de varios cultivos y si tenemos acceso al conocimiento y a la tecnología adecuada podemos seguir creciendo, utilizando los mismos recursos y cuidándolos más. Y eso, en esta tierra quién mejor lo hace y va a seguir haciéndolo es la agricultura familiar, la arraigada en la tierra y en el pueblo.

El futuro de Extremadura no se entendería sin un sector agrario fuerte y moderno. Nuestro auge económico pasará por una agricultura y ganadería productiva, moderna y sostenible, que garantice un mundo rural vivo y que permita el asentamiento y desarrollo de una industria agroalimentaria que transforme nuestras producciones, generando empleo y valor añadido.

PASA A LA PÁG. SIGUIENTE >>>



IGNACIO HUERTAS DE LA PEÑA

SECRETARIO GENERAL DE UPA-UCE EXTREMADURA

▶▶▶ VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

El reconocimiento de la calidad de nuestras producciones tiene que suponer un mejor posicionamiento de los productos extremeños en el mercado y, para ello, es necesario que nos planteemos mejorar los canales de comercialización en nuestra región.

UPA-UCE Extremadura está convencida de que el mantenimiento de la actividad a manos de las explotaciones familiares es la medida más moderna y sostenible que ninguna Administración puede hacer. Las explotaciones familiares generan tejido productivo y mantienen el medio rural vivo. Los agricultores y ganaderos que viven en el territorio lo gestionan manteniendo el ecosistema y mejorando el medio ambiente.

Creemos que mantener una red fuerte de explotaciones familiares agrarias es el mejor seguro para el futuro de la actividad y del territorio. Si la figura económica está clara y refrendada por numerosos estudios económicos internacionales, ¿por qué no se potencia de una forma decidida?

La gran amenaza para los hombres y mujeres que son profesionales del sector agrario son los precios de miseria que reciben por lo que producen. Ahora mismo está empezando en Extremadura la campaña de fruta dulce y lo que está ocurriendo no es de recibo: precios bajísimos al productor en un mercado que pide fruta, ¿cómo se justifica eso?, ¿qué regla económica explica esa circunstancia? Sólo una: la especulación, porque hay operadores que se lo llevan crudo mientras a los agricultores les hacen la cuenta al revés.

PRECIOS JUSTOS. O conseguimos precios justos para el campo o las explotaciones familiares agrarias están abocadas a desaparecer. Es la tormenta perfecta: por una parte y en los últimos años ha habido un incremento sin precedentes de los costes de producción de los distintos insumos (la "justificación" es que la evolución de los costes de producción está muy ligada al precio del petróleo y claro eso no es controlable); y por otra parte no se puede actuar en el precio de los productos agrarios porque el libre mercado es Dios y reparte justicia (siempre hacia el mismo lado, eso sí) y por lo tanto, si el mercado dice que aunque haya demanda de fruta, el precio al agricultor es bajo pues ahí está. Te aprietan con los costes y te asfixian con los precios ¿Qué libre mercado y qué reglas son esas? No nos engañemos; las intenciones son otras: acabar con un modelo de agricultura.

Hay que actuar, tanto en el precio de los insumos como en la negociación de precios. Producir comida es fundamental y tiene que estar al margen de la especulación y del abuso de los poderosos.

Y hay que volver a valorar actividades que han caído en desuso por una malentendida modernidad. No es de recibo que hayan desaparecido muchos mercados locales o que no se puedan vender productos agrarios a través de canales en corto o de forma directa a los consumidores debido a las altas exigencias burocráticas y, sobre todo, sa-



Cereza. Recolección de Cereza en el Valle del Jerte.



Recolección. Trabajos de recogida de tomate en las Vegas del Guadiana.

nitarias que tienen que cumplir. Hay que regular estas prácticas facilitándolas. Desde UPA-UCE planteamos la necesidad de que se autorice una regulación regional que simplifique las exigencias y apoye la creación de espacios en nuestros pueblos y ciudades para estos productores.

Para asegurar la supervivencia y el desarrollo económico de las explotaciones familiares agrarias hay que actuar en los precios. Y para que los agricultores y ganaderos sigan viviendo en los pueblos de nuestra región hay que dar respuesta a las necesidades que tenemos como ciudadanos y ciudadanas del medio rural: terminar con la brecha existente con respecto al mundo urbano, garantizar servicios básicos a los habitantes rurales: guarderías,

colegios, institutos, centros de salud, bancos, atención a las personas dependientes, transporte público, acceso a todos los servicios digitales, etcétera.

Para UPA-UCE Extremadura la receta más puntera, moderna y sostenible para nuestra tierra son: explotaciones familiares rentables y sostenibles y pueblos con servicios y conectados al mundo.

Si se apuesta por eso, la red de personas implicadas en la lucha contra el cambio climático y su mitigación será enorme. No hay alguien más interesado en mitigar los efectos climáticos que quién primero los sufre: la agricultura y la ganadería. Reivindicamos nuestro papel activo en esta lucha y exigimos que el avance científico y las nuevas herra-

mientas tecnológicas se concentren en esta tarea.

Y aquí hay que alzar la voz y buscar aliados y creemos que hay que dar dimensión europea a lo que está ocurriendo en el Sur de Europa. Si conseguimos ser el laboratorio europeo de investigación contra el cambio climático, podremos disponer de fondos de I+D+I dirigidos a luchar contra este problema; que es, ni más ni menos, que el principal reto a nivel europeo y mundial.

Termino con unas breves líneas sobre la PAC. La Política Agrícola Común ha sido la política más exitosa de la Unión Europea y, en buena medida, artífice de la Unión. En los tiempos que corren, nosotros pensamos que necesitamos más Europa y eso es más PAC, con un pre-

supuesto destinado suficiente para atender a los desafíos a los que debe enfrentarse la agricultura y la ganadería en la próxima década. Desmantelar la PAC o 'renacionalizarla' tendrá consecuencias imprevisibles para la delicada economía agraria y para nuestras comunidades y para el medio ambiente.

Con políticas y presupuesto se puede abordar el gran problema del relevo generacional en el campo, que suele ser el acceso a la tierra. Hay que arbitrar medidas para que nuestros agricultores se jubilen dignamente y de esta manera el joven pueda acceder a los medios de producción.

Tenemos por delante muchos retos pero también muchas oportunidades.

TONI GUDIEL

agricultura

¿Una Extremadura sin jornaleros?



EL PERIÓDICO

Temporeros. Recolectora rumana durante la campaña de recogida de la aceituna en Almendralejo.

Sorprendido, atónito, asombrado, “increíble”, replicaría cualquier ciudadano alemán, danés, francés o británico cuando le dijese que en una región de Europa es imposible encontrar mano de obra para trabajar en el campo.

“Situación de pleno empleo”, de una buena economía en desarrollo pensaría el común de los mortales ante una región en desarrollo próspero y feliz para sus ciudadanos.

Oiga, que eso no es así, que en esa comunidad autónoma situada en el sur de Europa, en un país llamado España, hay un territorio donde están apuntadas al paro casi cien mil personas y se llama Extremadura.

El descuadre mental podría llevar a cualquiera a un internamiento en centro para la recuperación psiquiátrica, pero cuando nos hablan a los de aquí, qué nos van a contar, si nosotros lo entendemos todo.

Durante las negociaciones del actual convenio del campo, un dirigente de la UGT venido de Sevilla para aconsejar sus compañeros nos lo dijo claramente: “No os empeñéis tanto en intentar buscar trabajadores para el campo, que a nosotros lo que realmente nos preocupa y lo que merece la pena son las obras del Aepsa”. Entonces comprendí, y ya me van cuadrando algunas situaciones.

Si nosotros lo que queremos es subir el importe de la peonada no para que las abonen los empresarios agrarios, sino para que los ayuntamientos paguen más. ¡Cuánto sabe este sindicalista agrario!

Suponemos que con el laudo arbitral de “obligado cumplimiento” dictado por los árbitros de la Fundación de Relaciones Laborales de la Junta de Extremadura habrá alcanzado el clímax perfecto, esto es, más dinero por trabajar menos en “las calles”.

Y las organizaciones agrarias

piensando en incrementar la jornada laboral. Qué ilusos, piensan los sindicalistas, si ellos supieran que a nosotros el campo no nos interesa.

Un empresario amigo se quejaba del abandono de la mitad de la cuadrilla este año cuando se estaban realizando las labores de poda de las viñas y los olivos porque el ayuntamiento los había llamado a “arreglar las calles”. Ya voy entendiendo.

Y para coger cerezas hay que traer un contingente aprobado en el Comité de Flujos Migratorios, porque los parados de las zonas de cultivo están “pintando aceras y casas de cultura”.

El tabaco acelerando al contingente marroquí que pueda venir a repelar, atender a los secaderos, etcétera, porque la mano de obra nacional sigue ocupada en trabajos municipales.

Y si seguimos con el pimiento, con la aceituna, con la uva. Siem-

pre la misma canción.

Y por si fuera poco al que quiere trabajar le dicen: “No lo hagas, que te quitan el subsidio, que si te dan peonadas cobras menos del paro”.

Ayer venía en el coche cuando por la radio conectaron con el pueblo más rico de España en términos de PIB Pozuelo de Alarcón, y con el más pobre, curiosamente era de Extremadura, de esa comunidad autónoma donde hay casi 65.000 trabajadores del campo y tienen que venir de Marruecos para realizar las faenas agrarias.

Este artículo ya sé que no es políticamente correcto, quizás no lo publiquen, pero lo único cierto es que o cambiamos o vayan preparando drones y otros artilugios para recoger la fruta, podar las viñas y olivos, vear encinas, repelar tabaco, recoger pimiento, etcétera.

Y que a los pocos jornaleros que queden los declaren “especie en vía de extinción”.



ÁNGEL GARCÍA BLANCO

PRESIDENTE DE ASAJA EXTREMADURA



EURO GRÚAS PARRA, S.L.

EUROGRUAS PARRA S.L.



CABA ELEVACION S.L.
902 100 120

- GESTIÓN DE CARGAS PESADAS
- INGENIERÍA DE ELEVACIÓN
- ALQUILER DE MAQUINARIA
- TRANSPORTES ESPECIALES
- ATENCIÓN PERSONALIZADA

927 275 471 / 630 078 514 / 607 304 224
www.eurogruasparra.com



CUPONAZO

CADA VIERNES
UN ANTES Y UN DESPUÉS
DEL TAMAÑO DE
15.000.000€
CUPONAZO XXL
9.000.000€
CUPONAZO

grupo social **ONCE**

Vendedores ONCE, puntos de venta autorizados y www.juergasonce.es. +18 JUEGA RESPONSABLEMENTE



OREXCO

ORGANIZACIÓN
EXTREMEÑA
DE CONGRESOS



30 Años con Vosotros

Ofreciendo servicios de calidad,
desde 1989

Organización de congresos, Jornadas,
Convenciones, Reuniones de empresas, Eventos,
Inauguraciones, Azafat@s profesionales de
congresos, Ferias e Imagen.

927 629 404 Avda. de París, 17, 1ºs 10005 Cáceres

orexco@orexco.net

entidades financieras

Comprometidos con Extremadura



Encuentros. Jornada sobre inversión en Badajoz con la participación de gestores de Ibercaja Gestión y tres de las más prestigiosas gestoras internacionales que operan en España: BlackRock, Invesco y Robeco.

El entorno de tipos de interés negativos que acompaña la actividad financiera en los últimos años y que parece va a seguir vigente, al menos durante los próximos años, complica la obtención de rentabilidad a los ahorradores e inversores.

Las entidades financieras venimos trabajando desde hace varios ejercicios en buscar alternativas para que nuestros clientes puedan obtener una mayor rentabilidad, siempre atendiendo a sus circunstancias personales y patrimoniales y de aceptación del riesgo. La diversificación del ahorro es la mejor opción para lograrlo y los fondos de inversión ofrecen la posibilidad de encontrar un binomio rentabilidad-riesgo acorde a cada perfil de riesgo del ahorrador o inversor.

En Ibercaja el mix de ahorro de nuestros clientes ha evolucionado en este sentido, tomando un mayor peso específico la gestión de activos (fondos de inversión, planes de pensiones, seguros de ahorro), segmentos en los que somos referencia en España gracias a nuestro modelo de asesoramiento, que se caracteriza por ofrecer una atención per-

sonalizada, un trato preferente y un asesoramiento integral de la mano de unos equipos de profesionales expertos, de productos y servicios y herramientas de gestión específicos y con oficinas de atención personalizada. Así, en los últimos 2 años el incremento en volumen gestionado en estos activos por Ibercaja en Extremadura ha sido del 20%.

Por el lado de la inversión, también en estos últimos años las entidades estamos poniendo de nuevo más crédito en circulación. Superada la pasada crisis, impulsamos las nuevas formalizaciones de crédito, en especial los que van destinados a actividades empresariales. Por nuestra parte, hemos realizado una apuesta decidida por las empresas con el objetivo de ser un referente para ellas, desde el desarrollo de un modelo de negocio especializado, adaptando nuestras soluciones a las necesidades de la empresa en cada momento y respondiendo con agilidad. Las pymes (no la banca corporativa) es nuestra gran apuesta de crecimiento en crédito y en estos últimos años, de cada tres euros de nuevo crédito formalizado, dos van dirigidos a este segmento de negocio, en el que

empezamos a ser un operador cada vez más presente.

Por supuesto, estamos reforzando nuestra presencia y especialización con el sector agroalimentario, tan importante para esta Comunidad y al que Ibercaja estamos vinculada desde hace más de 140 años. Precisamente, las oficinas Agro de Ibercaja han tomado una gran relevancia en Extremadura, debido a la importancia que el sector agroalimentario tiene en este territorio, y en la actualidad tenemos un total de 89 en la Comunidad. Estas oficinas están especializadas en el mundo agropecuario, con profesionales conocedores del territorio en el que operan y sobre los que se desarrolla la relación comercial con el sector.

La inversión en vivienda también vuelve a animarse y las entidades financieras respaldamos a las familias a la hora de acceder a su vivienda. Los bajos tipos de interés, además del ajuste de precios que tuvo el sector inmobiliario consecuencia de la crisis sufrida en el sector, crean un entorno favorable para la compra de vivienda. Ibercaja, como entidad de referencia en la financiación de vivienda para las familias, en el último año ha formalizado en esta Co-

munidad un 14% más de financiación para la compra de vivienda.

En la actualidad, está visibilizándose de manera especial el problema del éxodo de las zonas rurales a las ciudades, que está creando unas desigualdades territoriales además la concentración de la riqueza en estas grandes ciudades. Las entidades financieras cuyo origen es una caja de ahorros, y en concreto, Ibercaja, tenemos una característica diferencial: la cercanía y la proximidad al territorio. Desde nuestro origen nos hemos establecido en localidades rurales y hemos contribuido a la vertebración del territorio con nuestra actividad. Y, a pesar de la reestructuración llevada a cabo en el sector, mantenemos la atención en numerosas localidades con menos de 10.000 habitantes, que en el caso de Extremadura ascienden a 106 poblaciones y somos la única entidad que presta servicio en seis de éstas.

NUEVAS OFICINAS. A la vez, para dar respuesta a la evolución de la sociedad y las nuevas necesidades de nuestros clientes, estamos experimentando con nuevos modelos de oficinas, para empresas y para particulares, en los entornos urbanos y en los rurales, con un mayor peso en todos los casos del asesoramiento personalizado. Por ello, estamos adaptando nuestras oficinas en Extremadura con el objetivo de lograr una mayor calidad de servicio y una mejor experiencia de cliente, adaptándose a sus necesidades actuales y futuras.

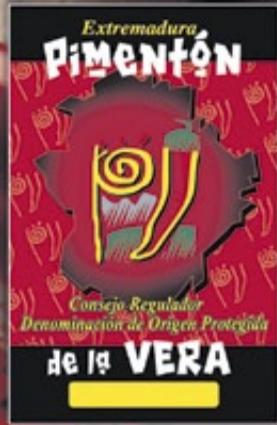
En particular, en la provincia de Badajoz se está llevando a cabo la remodelación de oficinas para adaptarse a las nuevas tecnologías, usos y nuevos requisitos de sus clientes. Así, estas oficinas cuentan con espacios que permiten ofrecer una atención personalizada y cercana al cliente y reforzar la Banca Personal, segmento estratégico de crecimiento del Banco.

En definitiva, Extremadura es uno de nuestros territorios de origen y apostamos por la consolidación de nuestra sólida posición: prestamos atención en 124 localidades, apoyados en un equipo de 310 profesionales y gestionamos un volumen de actividad de 3.600 millones de euros. Es decir, estamos ante nuevas coordenadas para nuestro ser, pero nuestro compromiso con esta tierra se mantiene firme.



FERNANDO PLANELLES CARAZO

DIRECTOR TERRITORIAL DE IBERCAJA EN EXTREMADURA



Sólo esta etiqueta garantiza el sabor de La Vera



PIMENTÓN de la VERA

Consejo Regulador Denominación de Origen Protegida

El intenso e insuperable sabor de La Vera

Alimentos de Extremadura Selección



JUNTA DE EXTREMADURA
 Consejería de Medio Ambiente y Rural,
 Políticas Agrarias y Territorio



entidades financieras

Caja Rural de Extremadura, con los empresarios



Premios. Estatuillas con los galardones de los Premios Espiga de Queso, que este año ha convocado por primera vez Caja Rural de Extremadura, con la participación de las tres denominaciones de origen de queso que hay en la región.

Para la Caja Rural de Extremadura los empresarios, ya sean grandes o pequeños, jóvenes o adultos, constituyen el soporte a través del que se canalizan las iniciativas emprendedoras que culminan con la creación de riqueza y la generación de empleo en nuestra comunidad.

La actividad emprendedora es el germen del progreso y del avance de las sociedades. Nadie puede aspirar a ser mejor que ayer si no se mueve y crea constantemente cosas nuevas. Los empresarios

son los que cada día apuestan por convertir en algo material una idea o proyecto que diseñaron en su mente. Que arriesgan su tiempo y su dinero para poner en funcionamiento esas ideas que, en muchos casos, pudieran resultar utópicas para algunos.

Cuando alguien decide poner en marcha una de esas iniciativas está contribuyendo no sólo a su satisfacción personal y al éxito individual, sino también a la prosperidad del territorio y al desarrollo que, en el caso de Extremadura, tan necesario resulta.

La Caja Rural de Extremadura

siempre ha estado cerca de todos aquellos que han tenido iniciativas y que han querido hacer realidad aquellos proyectos que han considerado que podrían ser beneficiosos para ellos y para nuestra tierra.

Hemos permitido poner en marcha iniciativas en muy diversos ámbitos de la economía regional (el agrario, el industrial, de la construcción, tecnológico...) y hemos confiado en que los hombres y mujeres que tienen ideas y que quieren ponerlas en marcha siempre serán los que protagonicen el avance de las sociedades.

Extremadura necesita que to-

das estas iniciativas no queden en vía muerta y no puedan llegar a hacerse realidad, porque necesitamos avanzar y mejorar la calidad de vida de nuestros paisanos. Habitualmente se ha definido al empresario emprendedor como una persona inconformista que siempre quiere algo más, que siempre quiere ir más lejos, que cuando acaba algo ya está pensando en empezar a hacer algo nuevo.

La Caja Rural tendrá siempre sus puertas abiertas a las iniciativas de los emprendedores extremeños, para ayudarles en sus decisiones y para financiar sus necesidades. No podemos permitir que ningún proyecto se frustre por falta de apoyo financiero. Como entidad comprometida con la región, apostamos por ayudar a todos los emprendedores que necesiten de nosotros.

Peter Drucker dijo que "si te encuentras una empresa de éxito, cerca habrá alguien que tomó una decisión valiente". Los empresarios son valientes cada día que ponen sus pies en el suelo. Cuando ponen en marcha proyectos nuevos y cuando apuestan por gestionar y ampliar los que ya están en marcha. Son personas valientes que, cuando soplan fuertes vientos, a veces que amenazan problemas de frenazo económico y desaceleración, en lugar de esconderse para protegerse de la tempestad, construyen molinos para aprovechar esas inclemencias. Son valientes porque cada día arriesgan lo que tienen y apuestan por crecer y crear riqueza.

Todos los actos que se organicen para poner en valor y realzar la figura de los empresarios no serán suficientes para reconocer la importante labor que desarrollan a favor del progreso económico. Es de absoluta justicia reconocer esta función y valorar con respeto el trabajo que hacen cada día.

Caja Rural de Extremadura es una empresa de 300 trabajadores que siempre ha estado cerca del emprendimiento extremeño y que quiere mantenerse como compañera de viaje en todos los proyectos que quieran poner en marcha. La Caja se siente muy orgullosa de contar con la confianza de los empresarios que deciden canalizar sus iniciativas por una entidad financiera de la tierra.



JOSÉ MARÍA PORTILLO MELO

DIRECTOR GENERAL DE CAJA RURAL DE EXTREMADURA

FLEXIBILIDAD

DEDICACIÓN

CONFIANZA

CERCANÍA

COMPROMISO

SEGURIDAD

*No,
existe
banco
así*



**CAJA RURAL DE
EXTREMADURA**

la Caja de nuestra tierra

Felicita a los empresarios de Extremadura



FRANCISCO ESPÁRRAGO

PRESIDENTE DE CIBEX

“Con el nuevo matadero ahorraremos costes y tendremos más ventas en el exterior”

-Es usted presidente de CIBEX, el más ambicioso proyecto empresarial actualmente en Extremadura ¿qué circunstancias han concurrido para que esto sea así?

-Bueno, realmente soy “presidente accidental” de CIBEX. Queríamos que fuese un presidente de una empresa extremeña, que viviese en Extremadura prácticamente todos los días del año, y que fuese el presidente de las empresas participantes...y por unanimidad se decidió que fuera yo. Es decir, que soy uno más de CIBEX pero que por una serie de circunstancias de cercanía la presido. Pero el órgano de gobierno colegiado lo formamos las siete empresas participantes, y nos reunimos prácticamente cada 15 días. Es un esfuerzo personal enorme para la mayoría ya que viajan desde Canarias, Burgos, Logroño o Soria; más aun teniendo en cuenta que el órgano de gobierno está representado por los máximos responsables de cada una de las empresas participantes. Que refleja la gran ampliación de todos en el proyecto.

-¿Cómo surge CIBEX?

-CIBEX surge en primer lugar por una necesidad regional. Extremadura no puede ser la primera productora nacional de cerdo ibérico y no tener mataderos y salas de despiece suficientes para procesar esta excelente y apreciada materia prima. Esto ha sido una realidad histórica que ha castigado a las empresas -tanto industriales como ganaderos- extremeñas del sector, ha dificultado que se creen nuevas industrias y este hecho ha contribuido a que nuestro PIB regional sea bajo y nuestro nivel de paro alto.

En segundo lugar, las empresas que estamos participando en CIBEX teníamos la necesidad concreta de un potente matadero y salas de despiece y servicios auxiliares (gestión de subproductos, congelación) que nos permita exportar a todos los mercados del mundo (homologaciones); que requieren unos estándares altísimos de sanidad, respeto al medio ambiente y seguridad alimentaria, y unos costes operativos bajos. Pronto nos dimos cuenta que solos no podríamos abordar este ambicioso proyecto y decidimos unirnos y agrupar esfuerzos para combinar capacidades. En estos dos últimos aspectos hemos sido extraordinariamente exitosos ya que hemos con-

seguido unas importantes sinergias empresariales y la creación de un equipo de gobierno tremendamente eficaz.

No obstante el proceso ha sido lento, y desde las primeras conversaciones hasta hoy han pasado más de dos años. Esto que por una parte es mucho tiempo, sin embargo nos ha permitido que el proyecto hoy sea más sólido, este todo más justificado y estudiado y además desde el punto de vista financiero lo hemos reforzado y es mucho más solvente.

En el proyecto de CIBEX que hemos presentado ya oficialmente a la Junta de Extremadura (24/05/19) y al Ayuntamiento de Zafra tanto para conseguir los permisos necesarios y solicitar las ayudas destinadas a incentivos agroindustriales, estimamos una inversión directa en millones de 18 € una primera fase en la que vamos a hacer un gran matadero entre varias industria pero abierto a que puedan utilizarlo tanto otros industriales y ganaderos de la Región como de las limitrofes.

-¿Apoyó la Junta está iniciativa?

Bueno, te diría que desde el principio sí, pero luego surgieron los problemas, los diferentes servicios o departamentos de la Administración empezaron a buscar pegas, y cuando uno busca pegas siempre las encuentra, lo que para un departamento era una ventaja para el otro un problema. Además muchos ayuntamientos nos ofrecían la posibilidad de instalarlo en su término municipal sin tener terrenos, accesos adecuados, planes urbanísticos previstos, electricidad o gas a pie de parcela... es decir, mucho voluntarismo pero sin las adecuadas infraestructuras. Esto nos llevó un poco a la desesperación, y a los que no eran de Extremadura a sopesar otras ubicaciones sin tantas trabas. No obstante, cuando ves lo que tienes a tu alrededor te das cuenta que Extremadura no solo no está mal sino que es un magnífico lugar para invertir. En ese momento nuestro Presidente Guillermo Fernández Vara, mirando al largo plazo y sabiendo las ventajas que generará CIBEX al conjunto de la Región, y sobre todo al sur de Badajoz, reunió a su equipo de gobierno y les dijo que buscasen soluciones a todas las pegas imaginables que existiesen. A partir de ese momento hemos notado un impul-

DATOS Y FRASES

“Desde que Vara reunió a su equipo de Gobierno el proyecto ha tenido un gran impulso”

“Creemos que en septiembre tendremos las autorizaciones para iniciar las obras”

“Nos hemos propuesto en tres años elaborar 300.000 cerdos ibéricos anuales en el nuevo matadero”



so tremendo dentro de la Administración. Por la importancia de su repercusión en medio ambiente, urbanismo, ayudas europeas y sanidad animal, la consejera de Agricultura, Begoña García Bernal ha tenido un papel muy importante; afortunadamente para todos, yo le he conocido dos grandes virtudes: es entusiasta y es muy trabajadora. También el D.G. de infraestructuras José Luis Andrade ha sido tremendamente eficaz en mejorar la infraestructura existente. Por otra parte, tanto la colaboración del Ayuntamiento de Zafra (alcalde y técnicos) como el de Alconera (otra

posible y cercana ubicación) ha sido total, ¡y cuando digo total es total!

-¿Qué industrias fueron las primeras en sumarse?

-En Señorío teníamos la máxima convicción y necesidad de adecuar nuestras instalaciones para ser más competitivos y poder abarcar aquellos mercados a los que no podíamos acceder por la configuración de nuestra industria. Pero nos dimos cuenta de la necesidad de generar un volumen suficiente que asegurara la viabilidad del nuevo proyecto. Nos pusimos manos a la obra en la bús-



EL PERIÓDICO

de posteriores ampliaciones si fueran necesarias. Todos ellos han resultado ser como apunté antes unos socios modelo.

-¿Por qué ha costado poner en marcha un proyecto tan necesario para el sector ibérico de Extremadura?

Bueno, esta actividad es privada, la intervención de los poderes públicos hoy es solo tangencial, y en Extremadura había mucho individualismo, y poca internacionalización, además de una estructura financiera de las empresas débil durante los años de la crisis. Ahora la situación es mejor, y los participantes nos dimos cuentas de las enormes ventajas de la unión. Solo era preciso darle forma, y aunar los intereses de empresas que en muchas ocasiones somos competidoras. La generosidad de los participantes ha hecho que, en igualdad de participaciones, sea posible gobernar CIBEX de forma adecuada. El proyecto es un proyecto entre iguales, todos somos industrias que matamos entre 25.000 y 50.000 cerdos al año. Si estamos unidos tenemos la dimensión adecuada para conseguir ahorros de costes y para poder abordar la inversión que por separado era inabordable. Hay que recordar que en un mundo global es preciso reducir costes tanto de los que ya tenemos mataderos como de los que hoy lo tienen externalizado, y esta situación además requiere salir al exterior. Exportar es conseguir valor añadido, y esto no se consigue desde pequeñas instalaciones viejas y poco productivas. De hecho solo dos tenemos matadero propio: Señorío de Montanera y Montesano.

Todos los socios mantendremos nuestras instalaciones, sacrificaremos en CIBEX y mantendremos nuestros procesos de despiece, perfilado, salazón, curación de jamones y fabricación de embutidos... lo que está claro, es que vamos a tener un ahorro importante de costes y una mayor posibilidad de venta internacional.

-¿Cuál es la capacidad máxima de CIBEX?

-Nos hemos propuesto que en tres años elaboremos 300.000 cerdos ibéricos al año. Por ello, la capacidad está prevista para 400.000 cerdos. Sin embargo, el matadero está previsto para poder ampliarse sin excesiva dificultad a 750.000 cerdos al año. No obstante, los socios fundadores hemos hecho como Cortés cuando llego a Méjico, hemos quemado nuestras naves. Qué quiero decir con esto, que mediante un pacto de socios nos comprometemos al menos a elaborar 30.000 cerdos por industria como mínimo, llueve o diluvie. Esto nos permite alcanzar el punto de equilibrio (la capacidad utilizada para generar beneficios) desde el primer año.

No obstante en una actividad fabril secuencial como es esta hay muchos cuellos de botella que condicionan la actividad. Entre ellos está el almacenamiento (congelación)

de la carne y tocino, o la gestión de subproductos. Estas actividades las pensamos desarrollar en CIBEX de forma independiente o en colaboración con los principales actores actuales de estas actividades. Creemos que lo desarrollaremos a partir del tercer año de actividad.

No obstante, el principal indicador de la actividad es el número de cerdos sacrificados por hora. En nuestro proyecto son 240 ampliables a 360 cerdos/hora, aunque es muy importante el tiempo que se trabaja diariamente. Una variable muy importante en la actividad de CIBEX es darle continuidad durante todo el año, no concentrarlos solo en los tres o cuatro meses de invierno; y esto lo hemos conseguido con nuestro pacto para social y con la diversidad de socios (DO, bellota, cebo de campo y cebo).

-¿Cuál es el calendario del proyecto de CIBEX?

-En mayo hemos presentado las diferentes solicitudes ambientales y urbanísticas, hemos adquirido los terrenos y acabamos de presentar la solicitud a ayudas agroalimentarias. Pensamos que en septiembre podremos tener las autorizaciones suficientes para empezar las obras. Honradamente me gustaría empezar las obras en la Feria de San Miguel, pero no sé si llegaremos a tiempo.

El proceso de construcción, colocación de maquinaria y pruebas nos llevará entre 18 y 20 meses, dependiendo mucho de complejidades en la excavación, condiciones del terreno, climatología... adecuación de la maquinaria, cumplimiento de los proveedores... Yo en mi optimismo natural pensaba en llegar a tiempo para la montanera de 2021, pero me temo que no podremos alcanzar ese objetivo inicial demasiado ambicioso.

-¿Cree que el matadero de Zafra implicará la instalación de otras industrias?

-Yo creo que sí, pero habría que preguntar a otros empresarios interesados. Lo que sí es cierto es que los ayuntamientos deben actuar como las hormigas y no como las cigarras. Es preciso que tengan adecuados polígonos industriales, energía eléctrica suficiente y sin un elevado coste de inversión inicial, agua, saneamiento etcétera. Desgraciadamente he visto numerosos ayuntamientos de la Región con los deberes muy atrasados. Esto debiera ser una prioridad de las autoridades municipales. La viabilidad de un municipio a largo plazo pasa por poder tener las capacidades para generar empleo y riqueza.

En nuestro caso ya he apuntado las inversiones que pensamos acometer en los próximos años. Esto será un granito de arena en el crecimiento del empleo y de la riqueza en nuestra querida Extremadura. Empezamos con casi 100 empleos directos, pro creo que en un horizonte de 5-10 años debemos estar cercanos a los 1.000 entre empleos directos e indirectos.

queda de alianzas y para esto, recurrimos a Ibérico de Comercialización (con sede en Mérida) y dedicada a la comercialización e industrialización de porcino ibérico y vacuno y que es la mayor empresa ganadera de ibérico de España. Desde Ibercom se pensó desde el primer momento en industrias con las que colaboraban y que podían tener las mismas necesidades que Señorío de Montanera. Una de las primeras llamadas realizadas fue a Industrias Cárnicas Villar, y antes de empezar a hablar sobre el tema, fue la propia I.C. Villar la que nos planteó una idea que tenía

en común con Argal (Estirpe Negra). En ese momento le trasladamos que junto con Señorío de Montanera, ya teníamos un primer plan de negocio para esa idea común, por lo que la primera reunión de los 4 no se hizo esperar, y rápidamente comenzamos a desarrollar el proyecto. En cuanto se empezó a conocer la noticia de la alianza, muchas otras industrias se interesaron por participar en el proyecto. Montesano y Alejandro Miguel se incorporaron rápidamente al proyecto, gracias a las buenas relaciones con el resto de participantes, y a la buena reputación de ambas

empresas en el sector. Campofrío, a pesar de su gran interés, tardó algo más en incorporarse por su configuración de multinacional que ralentizaba sus actuaciones. Algunas otras posibles incorporaciones se desecharon, otras no acabaron de confirmarse y algunas todavía están con ganas de participar, pero una vez alcanzado el volumen suficiente decidimos avanzar en el proyecto y dejar en stand by las posibles nuevas incorporaciones. Entre todos hemos elaborado un muy buen proyecto de matadero y sala de despiece asociada; con una gran proyección

análisis

Herramientas para la apertura de nuevos mercados



Impulso. Ganadores de la quinta edición de los premios Extremadura Exporta que organiza Extremadura Avante: Vegemat SL (Premio Trayectoria), Renacens Sistemas SL, (Innovación), Marita Rial SL, Campo y Tierra del Jerte SL, (Agroalimentario), y Tránsitos de Extremadura SL (Servicios).

Las cifras de exportación de 2018 muestran un escenario positivo para las empresas extremeñas. Con un crecimiento del 4,8% respecto al año anterior, las exportaciones extremeñas crecen a mayor ritmo que las españolas, alcanzando un valor de 2.010 millones de euros. Sin embargo, no nos podemos dar por satisfechos y tenemos que seguir trabajando para que nuestros productos y servicios lleguen cada día a más países.

La empresa extremeña ha incorporado la internacionalización en sus planes de negocio, siendo ya una pieza más en el engranaje. Así lo demuestran las cifras de empresas exportadoras que en el último año crecieron un 31,7% respecto al año anterior, con un total de 2.247, siendo casi 600 de ellas, empresas exportadoras regulares.

Con relación al ranking de países

de destino de las exportaciones extremeñas en 2018, Portugal sigue siendo el principal destino de las exportaciones extremeñas con un 30,9%, seguido de Francia (15,8%), Alemania (13,9%) e Italia (6,7%). Se observa un aumento de las exportaciones a Bélgica (48,2%), Reino Unido (35,1%), Francia (17,2%) Alemania (16,9%) y Estados Unidos (12,2%); mientras que con Países Bajos se reducen un 27,3% y con Italia un 13%.; respecto al mismo periodo del 2017.

Desde Extremadura Avante ofrecemos servicios y herramientas de apoyo para incrementar la exportación y la capacidad competitiva de las empresas. Cada año, alrededor de 3.000 empresas participan en las distintas actividades organizadas para impulsar la internacionalización de la economía regional. Algunas de las herramientas que ofrece Avante son:

-Servicios para la internacionalización: servicios de información y asesoramiento que abarcan desde el momento en el que una empresa quiere empezar a exportar, a través del programa Pimex, o con programas de consolidación, consorcios y licitaciones internacionales para aquellas empresas que quieran crecer y abrir nuevos mercados.

-Programas de promoción exterior:

- *Ferias nacionales e internacionales:* asistencia agrupada a las principales ferias nacionales e internacionales para la promoción de productos y servicios de Extremadura, promoviendo así las relaciones comerciales en un marco profesional.

- *Misiones comerciales directas:* con agenda de trabajo individualizada en el país de destino para cada empresa participante. De esta manera, se promueve el conocimiento de los compradores y del país de des-

tino, incrementando la adaptación de nuestros productos y servicios al mercado objetivo.

- *Misiones comerciales inversas:* se promueve el conocimiento de Extremadura entre los compradores internacionales, estableciendo más vínculos comerciales.

- *Visitas profesionales:* Viaje empresarial organizado a ferias y eventos comerciales con gran relevancia internacional, iniciando así las relaciones comerciales en ámbitos sectoriales profesionales concretos.

Las empresas extremeñas también tienen a su disposición, el asesoramiento y asistencia personalizada de expertos profesionales en diferentes países, tanto para la prospección como para consolidación y crecimiento de los distintos mercados donde Extremadura Avante cuenta con Delegaciones Comerciales.

PASA A LA PÁG. SIGUIENTE >>>



MIGUEL BERNAL CARRIÓN

DIRECTOR GENERAL DE AVANTE

<<< VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

Actualmente contamos con una red comercial en los siguientes mercados: Alemania, Francia, Portugal, Reino Unido, Marruecos, Colombia, Costa Rica, Estados Unidos, México y China. Algunos de los servicios que ofrecen son resolución de consultas, asesoramiento sobre el mercado y documentación, apoyo como interlocutor en el seguimiento de contactos comerciales y elaboración de agendas personalizadas en destino.

Otro factor importante para aumentar los casos de éxito en la internacionalización de nuestras empresas es la formación. Desde Avante se organizan seminarios formativos en áreas específicas de comercio exterior lo que facilita a las empresas el diseño de sus estrategias internacionales.

Algo que hemos podido constatar a lo largo de los últimos años es que cualquier empresa que quiera abordar el mercado internacional necesita contar con técnicos especializados en comercio exterior dentro de su plantilla. Desde 2013, Avante desarrolla el Plan de Formación de nuevos Profesionales en Comercio Exterior, en el que a través de formación teórico-práctica se cualifica a profesionales en esta área. En los próximos 5 años serán necesarios más de 300 técnicos en comercio exterior, por lo que con este programa conseguimos cubrir la necesidad de este perfil en las empresas extremeñas.

Por otro lado, las empresas exportadoras extremeñas también nece-



Torta del Casar. Este queso con denominación de origen se degusta en las principales ferias gastronómicas del país.

sitan financiación para, en algunas ocasiones, realizar inversiones en las instalaciones para aumentar su capacidad de producción y/o adecuarse a las certificaciones necesarias para exportar algunos productos. Extremadura Avante, dispone de instrumentos financieros adecuados a las necesidades de las empresas exportadoras extremeñas en las diferentes fases de su desarrollo, con el fin de que puedan ser más com-

petitivas, impulsando el desarrollo industrial y empresarial de Extremadura.

Para los próximos años se nos presentan varios retos en materia de exportación en los que Extremadura Avante ya está trabajando para poder ayudar al tejido empresarial extremeño a abordarlos.

Por un lado, tenemos que aumentar nuestras exportaciones tanto en bienes como en servicios donde to-

avía tenemos mucha capacidad de crecimiento.

Por otro lado, existen empresas extremeñas que aún no son conscientes que tienen un producto y/o servicio con muchas oportunidades en el mercado internacional, y desconocen las herramientas y acompañamiento personalizado que ofrecemos.

Estas empresas deben saber que no están solas en el camino de la exportación. Son muchas las empre-

sas que desde Avante estamos tutorizando en la preparación y planificación internacional, dando los primeros pasos a la exportación, y que están empezando a ver los frutos. Estoy convencido que en los próximos años Extremadura incrementará las exportaciones de bienes y de servicios de manera significativa.

----- PASA A LA PÁG. SIGUIENTE >>>

Servicio, innovación y calidad.
Nuestro compromiso para tu vida.



www.aquanex.es

C/ Baldomero Díaz de Entresotos
y Nogales, nº 3 bajo.
06800 Mérida (Badajoz)

<<< VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

Tenemos que acometer una diversificación territorial. Actualmente, el 85% de nuestras exportaciones tienen como destino Europa, el 4% Latinoamérica, el 4% África y el 2% EEUU-Canadá. Para Extremadura es importante incrementar la presencia de mercancías extremeñas en otros continentes. Para conseguirlo es imprescindible apoyarnos, entre otros, en los Acuerdos Comerciales entre la Unión Europea y Terceros Países, como el firmado hace más de un año con Canadá o el Tratado de Libre Comercio entre la UE y Japón que el pasado 1 de febrero entraba en vigor. Se trata de un acuerdo de gran importancia para ambas regiones y en concreto para nuestras empresas, eliminando los aranceles impuestos por Japón a productos como el jamón ibérico, vinos/cavas, y quesos, entre otros. El acuerdo es el más importante en volumen nunca firmado por la Unión Europea, pues Japón y la UE suman el 30% del PIB mundial y creará un bloque comercial integrado por 600 millones de personas.

En esta línea de diversificación de mercados de exportación, tenemos que marcar el objetivo de crecer en Latinoamérica aprovechando un nuevo factor de competitividad puesto al servicio de las empresas extremeñas: la Plataforma Logística del Suroeste Europeo situada en Badajoz. La Plataforma, con su terminal ferroviaria de carga, permitirá colocar nuestras mercancías en el menor tiempo y coste, aumentando



Salón de Gourmets. Extremadura Avante ampara a las empresas que acuden a este encuentro profesional.

do la competitividad de los productos extremeños en todo el mundo. Estamos tejiendo una red de alianzas con las principales navieras del mundo, compañías ferroviarias tanto de Portugal como de España, así como con los puertos portugueses de Lisboa, Sines y Setubal y los españoles de Huelva y Algeciras para que las empresas extremeñas tengan unos servicios logísticos de alta calidad y de mejores prestaciones.

También tenemos que seguir apostando por la diversificación de los sectores exportadores. En los últimos cuatro años Avante ha trabajado con sectores como el audiovisual, cultural, artes escénicas, moda, tecnología e ingeniería... Extremadura no sólo exporta productos agroalimentarios e industriales, también servicios, y es importante que estos sectores estén cada vez más presentes en los mercados internacionales.

Con relación a los servicios, el abanico es aún más amplio y debemos potenciarlo, ya que existen muchas oportunidades. Los servicios representarán una cuarta parte del comercio mundial para 2030, lo que supondrá una gran oportunidad para nuestras empresas a las que apoyaremos y acompañaremos.

Por último, hay que buscar nuevos canales de distribución: el comercio electrónico y la digitaliza-

ción, son el reto indudable a abordar por las empresas extremeñas, como herramientas de competitividad que ayuden a las empresas extremeñas a seguir creciendo, estar presente en un canal de distribución en auge y adecuarse a las necesidades actuales que demanda el mercado global. En 2018, la facturación anual del eCommerce español alcanzó los 40.000 millones de euros.

China es el primer mercado 'online' a nivel mundial, seguido de Estados Unidos, Japón, Reino Unido y Alemania. España aún está lejos de las primeras posiciones, por lo

Hay que seguir apostando por la diversificación de los sectores exportadores

que tenemos que apresurarnos para estar al nivel de otros países, ganar cuota de mercado y no perder competitividad.

A nivel mundial, el comercio electrónico mundial supondrá el 15 % de las transacciones en 2021. Avante, conocedor de la complejidad para implementar el comercio electrónico en nuestras empresas, acompañará a la empresa extremeña diseñando nuevas herramientas que faciliten el acceso y presencia de los productos y servicios extremeños en este canal de distribución a nivel global.

NUESTRA SEGURIDAD, TU CONFIANZA.

Con innovación, los medios tecnológicos más avanzados y el compromiso del mejor equipo de profesionales. Somos Prosegur Seguridad.

PROSEGUR
integra



DM
Gran Hotel

DonManuel

espacio
inteligente

Ubicación estratégica
Zona verde
Tecnología puntera
Parking
PERFECTO

DM
DonManuel

En la Zona Monumental
San Justo 15 - Cáceres
☎ 927 242 524



renovables

Hacia un nuevo modelo energético



Descarbonización. Para cumplir con este objetivo, se promoverá la electrificación de usos térmicos en varios sectores, la generación de electricidad libre de emisiones contaminantes (renovable) y la electrificación de la movilidad.

Todos los sectores están sufriendo una transformación cuyo epicentro se ubica, en mayor o menor medida, en la revolución tecnológica. En el caso del sector energético se le suma una transformación marcada por una descarbonización, descentralización y en la que el usuario final aparece en el foco de la misma.

La Unión Europea ha desarrollado políticas y objetivos medioambientales para la descarbonización a medio y largo plazo que obligan a los estados miembros a acelerar esta transición energética. Para cumplir con dichos objetivos, se promoverá la electrificación de usos térmicos en varios sectores, la generación de electricidad libre de emisiones contaminantes (renovable) y la electrificación de la movilidad.

Lo anterior supone un nuevo paradigma que comienza por el concepto de eficiencia energética, que

va calando entre nosotros cada vez más y que ya forma parte de nuestro día a día, simplemente con el uso de una iluminación más eficiente (la venta de las bombillas incandescentes y halógenas ya ha sido restringida). La rehabilitación energética del parque edificado existente también aparece como prioridad en todas las políticas territoriales.

La presencia de las energías renovables sobre el uso final de la energía en el conjunto de la economía deberá llegar desde el actual 17% hasta el 42% en 2030 y desde el actual 40% a un 74% en el conjunto de tecnologías utilizadas para la generación eléctrica en ese mismo ejercicio, tal y como se establece en el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima 2021- 2030 (PNIEC) elaborado por el actual Ministerio para la Transición Ecológica. Por cierto, que se haya creado un Ministerio dedicado, muestra la magnitud y complejidad de este proceso.

El abaratamiento de precios en

los paneles fotovoltaicos y turbinas eólicas y la mejora continua en su tecnología vaticinan un auge exponencial en estas tecnologías de generación eléctrica. Sin ir más lejos, contamos con la reciente puesta en marcha del primer proyecto eólico en nuestra región y la proyección del parque fotovoltaico más grande de Europa. En este sentido, además de los grandes proyectos fotovoltaicos y eólicos, cobrarán especial importancia las instalaciones de producción próximas y/o asociadas a las instalaciones de consumo de uno o varios consumidores de energía eléctrica: el autoconsumo. La reciente publicación del Real Decreto 244/2019 establece las bases para el desarrollo de este tipo de instalaciones que incentivarán la participación activa de la demanda. Algunos estudios vaticinan más de 1 millón de instalaciones de autoconsumo para 2030, de las cuales, el 90% se corresponderán con viviendas unifamiliares, bloques de viviendas

y pymes: la ubicación de la generación renovable se irá diseminando progresivamente acercándose a los centros de consumo. Los autoconsumos colectivos harán que las cubiertas de todos los edificios de nuestras ciudades sean aprovechables, en términos energéticos, y no solo aquellos que dispongan de una edificación unifamiliar. Las innumerables configuraciones que plantea el desarrollo normativo del autoconsumo abren las puertas a la generación distribuida (individual/colectivo, con/sin excedentes, con/sin compensación, posibilidad de titulares distintos en instalaciones de consumo/generación, etcétera).

Otro actor principal en este proceso de transición es el vehículo eléctrico. Ahora mismo su presencia es residual en el sector de la movilidad, pero algunos estudios estiman que en 2030 el parque automovilístico eléctrico alcanzará los 4 millones de unidades y más de 100.000 puntos de recarga. En la actualidad, el usuario ve reticencias tanto en la autonomía como en los precios de los modelos actuales, pero su introducción en el mercado automovilístico es cada vez mayor y será exponencial en unos años. Para eliminar una de esas barreras, el anteproyecto de Ley de Cambio Climático podría obligar a las grandes estaciones de servicio a instalar puntos de recarga, a la vez que los principales grupos energéticos ya han anunciado planes de despliegue masivos de las llamadas 'electrolineras'. El vehículo eléctrico no tiene marcha atrás.

Todo lo anterior tiene una gran importancia en este proceso de transición, pero el punto de inflexión de esta transformación llegará cuando seamos capaces de gestionar la energía mediante su almacenamiento. El almacenamiento energético tiene un valor estratégico para poder conseguir los objetivos energéticos de penetración de las renovables: tanto la energía del sol como la del viento están a expensas del clima y de las condiciones meteorológicas y no cubren la demanda del total de las horas del día. Hacer gestionable y poder controlar esa energía es un punto totalmente crítico en este nuevo modelo.

PASA A LA PÁG. SIGUIENTE >>>



ALFONSO PITARCH

CONSEJERO DELEGADO DE ELÉCTRICAS PITARCH

<<< VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

Asimismo, la tecnología de almacenamiento será capaz de fabricar baterías con capacidad, potencia y eficiencia suficientes para poder hacer los suministros actuales totalmente autogestionables. Hay que recordar que en la actualidad esto se puede llevar a cabo, pero a unos costes y una tecnología que todavía dista del producto final que veremos en unas décadas.

Sin ir más lejos, en casos en los que el vehículo eléctrico no sea usado durante un periodo de tiempo determinado, la propia batería del mismo podría ser un elemento gestionable para distribuir su energía y dirigirla hacia los consumos de la vivienda correspondiente utilizándola en aquellas horas en las que le interese al usuario.

Todo lo anterior impulsará al usuario final de la energía a ser un actor dinámico en este nuevo modelo energético con modelos de adquisición y venta que permitan esa interacción con el sistema. Así, nos podremos encontrar flujos bidireccionales de energía en las redes de distribución, lo que será un reto para la gestión de las mismas, cuyos administradores deberán apostar por su modernización y digitalización.

Para que nuestra sociedad pueda alcanzar este reto, es necesario que desde la Administración se lancen señales claras e inequívocas del objetivo final: planificación de la transición energética, adaptación del marco regulatorio y tarifario ac-



Modernización. Las instalaciones de distribución de electricidad deben adaptarse de cara a la transición energética.

tual e incentivar inversiones en modernización y digitalización. En este sentido, tal y como se establece el actual reparto competencial en España, será imprescindible la coordinación con las Comunidades Autónomas y su implicación para garantizar su éxito.

En Extremadura tenemos un potencial muy alto en generación y au-

toconsumo, pero también debemos incentivar la instalación de proyectos de fabricación de componentes para todas las tecnologías anteriores e impulsar su investigación y desarrollo.

Desde nuestro grupo empresarial estamos desarrollando nuevos proyectos encaminados a modernizar y adaptar las instalaciones de dis-

tribución de electricidad de cara a la transición energética. Para los tres próximos ejercicios, el plan de inversión contempla una inversión global en torno a 30 millones de euros. Los proyectos más destacados están ligados al autoconsumo y la generación distribuida, el desarrollo del vehículo eléctrico y el impulso de las energías limpias.

Somos conscientes que, en los próximos años, tomarán cada vez más relevancia en nuestro día a día algunos términos como: autoconsumo, microgrids, internet de las cosas o IOT, recarga de vehículos eléctricos, almacenamiento, baterías, inteligencia artificial o AI, *blockchain*, etcétera.

TODO VA A CAMBIAR. El modo en que generamos, transportamos, distribuimos y consumimos la energía cambiará en las próximas décadas al mismo tiempo que aparecerán nuevos actores y

El usuario final de la energía será un actor dinámico en el nuevo modelo energético

modelos de negocio que ayudarán a la democratización del sector energético.

Nos enfrentamos a uno de los retos más complejos de nuestra sociedad: modificar la manera de relacionarnos con la energía, partiendo de un modelo energético centralizado y basado en energías no renovables hacia un modelo energético sostenible y respetuoso con nuestro medio ambiente en el cual los ciudadanos vamos a participar activamente mediante la aparición de tecnologías emergentes cada vez más eficientes.

FESTIVAL DE FLAMENCO Y FADO

Del 1 al 6 de julio, Badajoz

Teatro López de Ayala
1 de julio
 documental: 'Camarón, Flamenco y revolución'

2 de julio
 Fuensanta Blanco y Andrés Malpica

3 de julio
 Fado violado

Auditorio Ricardo Carapeto
4 de julio
 Marco Rodrigues | Andrés Barrios y Celia Romero

5 de julio
 Dulce Pontes y Orquesta de Extremadura

6 de Julio
 Gaspar Varela | José Mercé y Tomatito

Venta de entradas en:
ffffb.es | teatrolopezdeayala.es
 Taquilla Teatro López de Ayala

innovación

La investigación y el desarrollo como palancas para el medio rural



Planta piloto del Centro Tecnológico Agroalimentario de Extremadura. Ensayos para determinar el efecto del filtrado sobre la calidad del aceite.

Sin duda alguna el sector agrario es el más pujante de nuestra comunidad autónoma, ocupa el papel de vehicular el medio rural y ha sido capaz, incluso, de modelar nuestro paisaje. Gracias al esfuerzo de los agricultores, empresarios agrícolas y autoridades públicas, Extremadura produce aceites de los más afamados del mundo, nuestras cerezas llegan a todos los confines del planeta, nuestro tabaco es el mejor de Europa, nuestro sistema de producción del tomate sirve de modelo para el resto del sector, los cerdos ibéricos de nuestra dehesa son el atractivo de las más

exquisitas mesas, y así podríamos seguir hasta completar la lista de sectores intensivos y extensivos: vid, frutales, arroz, etcétera.

El sector agrario extremeño sigue siendo importante en Extremadura porque existe una sólida industria transformadora, que parte de una excelente materia prima elaborada con unos sólidos valores ambientales. Quizá en la comercialización nos quede un trecho por mejorar, pero poco a poco se ha ido ganando en cuotas de exportación de nuestros productos.

Si se analiza el mercado global, Extremadura puede colocar sus producciones en dos segmentos: aquel de gran poder adquisitivo,

donde las Denominaciones e Indicaciones Geográficas Protegidas son el buque insignia de nuestros productos, o bien en aquel donde nuestros productos pueden ser muy competitivos, puesto que producimos alimentos con una gran calidad y buen precio. Pero para llegar a ambos mercados en un mundo cada día más globalizado, hay que buscar la excelencia y destacar las propiedades organolépticas y saludables en cada uno de nuestros productos.

En el camino de afianzar nuestra competitividad en el sector agroalimentario a través de la calidad de nuestros productos, se debe tener claro que la I+D es uno de los pilares

más importantes en los que apoyarse. Nuestras producciones, que ya son de primera calidad, deben ser certificadas con estudios que valoricen sus atributos, pero no sólo basta con esto, la población mundial está aumentando exponencialmente, por lo que el sector primario debe ganar en eficiencia para poder abastecer los mercados mundiales.

Extremadura tiene una superficie de cultivo envidiable, agua, agricultores y ganaderos experimentados, técnicos de primer nivel y mecanismos de transferencia de tecnología.

PASA A LA PÁG. SIGUIENTE >>>



JOSÉ LUIS LLERENA RUIZ

INGENIERO AGRÓNOMO. DIRECTOR DE CENTRO TECNOLÓGICO ALIMENTARIO DE EXTREMADURA (CTAEX)

<<< VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

Aunque se ha avanzado mucho en la apertura desde los centros del conocimiento hacia el sector agroalimentario, todavía falta mucho por avanzar para que casen ambos mundos.

Para paliar el salto existente entre la investigación y el sector productivo, se crearon los Centros Tecnológicos, que son los creados desde el sector y gobernados por las empresas, que pretenden estimular la transferencia del conocimiento aplicado, como es el caso del Centro Tecnológico Nacional Agroalimen-

Además del CTAEX tenemos la suerte de contar con el CICYTEX e investigadores en la Universidad

tario 'Extremadura', conocido por su acrónimo (CTAEX). Actualmente, hay registrados 65 Centros Tecnológicos por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades, cumpliendo los objetivos que les encargan los Consejos Rectores, buscando siempre apoyar a las empresas en la búsqueda de la competitividad.

En Extremadura, tenemos la suerte de contar con grupos de investigación universitarios que trabajan en el sector agrario, con un organismo público de investigación dedicando al sector agrario como es CICYTEX y un Centro Tecnológico,



Almazara experimental. Ampliación de conocimientos para modular el contenido en antioxidantes en los aceites de oliva vírgenes.

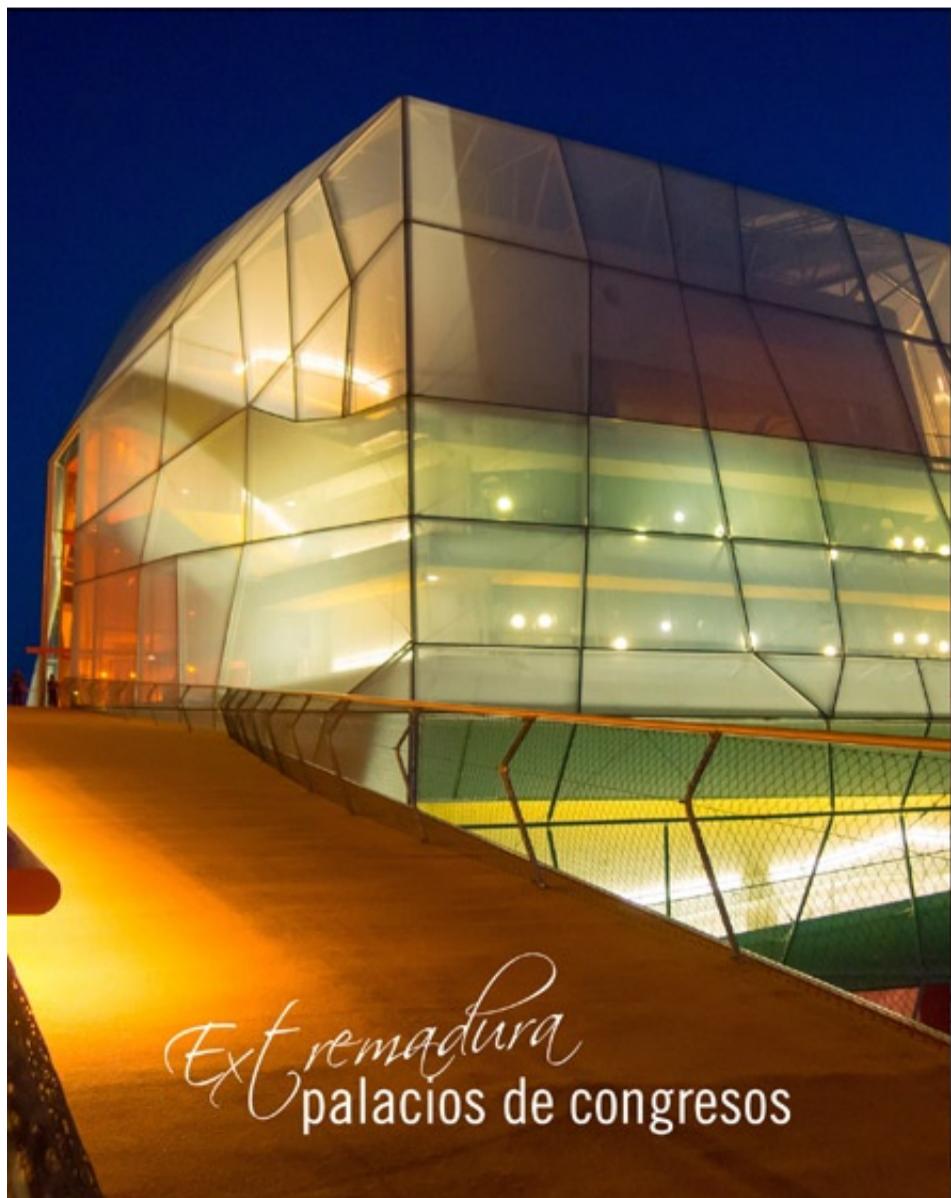
como es CTAEX, además de una red de Centros de Formación del Medio Rural, y por supuesto, cientos de técnicos que trabajan día a día "a pie de campo". Tenemos a todos los

agentes que deben ayudar a incrementar la competitividad de nuestro sector, se trata de estimular los mecanismos de coordinación y ayuda mutua para buscar conocimiento

allá donde lo haya.

En estos tiempos en los que por fin se habla cotidianamente del despoblamiento rural, se tiene que generar actividad económica en nues-

tros pueblos y para ello, la investigación debe ayudar a que el sector agroalimentario sea rentable, sostenible y siga siendo uno de los más punteros de Europa.



Extremadura
palacios de congresos



Hospederías
DE EXTREMADURA

ACCIONES DESARROLLADAS EN EL TECNOLÓGICO NACIONAL AGROALIMENTARIO 'EXTREMADURA'

EL PERIÓDICO



Curso de maestro de almazara. Organizado Aemoda Ame Intercoop Consultoría y CTAEX.



Jornada técnica. El futuro del alpeorujo en Extremadura.



Visita. Delegación de Macedonia para estudiar una reforma en su sector del tabaco.



Encuentro. Delegación chilena de la región del Maule en el CTAEX.

www.dbmaxilodental.es



Cirugía Oral y Maxilofacial
Odontología
Medicina Estética
Cirugía Capilar

DBMaxilodental Badajoz
 C/ María Auxiliadora, 3
 06011 Badajoz
 Teléfono: 924 230 331

DBMaxilodental Don Benito
 C/ Donoso Cortés, 11ª planta
 06400 Don Benito (Badajoz)
 Teléfono: 924 808 123

DBMaxilodental Zafra
 Ctra. Santos de Maimona, s/n.
 06300 Zafra (Badajoz)
 Teléfono: 924 552 755

DBMaxilodental Plasencia
 Avenida Juan Carlos I, 4.
 10600 Plasencia (Cáceres)
 Teléfono: 927 412 501



JOSÉ LUIS JOLÓ

PRESIDENTE DE GRUPO ECOENERGÍAS

“Estamos viviendo un nuevo paradigma, una revolución energética silenciosa”

La trayectoria de José Luis Joló (La Garrovilla, 1948) comienza en el mundo del automóvil. De ahí saltó a la banca, donde fue consejero delegado y presidente del Consejo de Administración de BBVA en Portugal. De hecho, en 1996 fue elegido Empresario del Año en el país vecino. Tiene la condecoración de Comendador de la República Portuguesa, además de la Cruz de Isabel la Católica y la Encomienda del Mérito Civil. En 2006 creó EcoEnergías del Guadiana, empresa que actualmente preside y que ha desarrollado importantes iniciativas en el mundo de las energías renovables. Premio Empresario del Año 2018 por La Crónica de Badajoz, su proyecto más inmediato es el parque fotovoltaico Núñez de Balboa, que será el mayor de Europa y del que avanza sus principales características.

-Acaba de ponerse hace unos meses la primera piedra del parque fotovoltaico Núñez de Balboa, el mayor de Europa. ¿Qué va a significar para la economía de la zona a corto y medio plazo?

-Efectivamente, desde el mes de diciembre pasado se está construyendo la planta solar denominada Núñez de Balboa en honor de este ilustre extremeño nacido cerca de los terrenos donde se sitúa el proyecto. Es un proyecto de impacto global, con sus 500 MWp de potencia, que pondrá a Extremadura y a los términos municipales de Usagre e Hinojosa en el mapa mundial de la energía solar.

Además este proyecto supondrá un enorme impulso socioeconómico para la zona, impactando en tres vectores principales: creación de numerosos puestos de trabajo directos en fase de desarrollo, construcción y operación. Solamente en la construcción esperamos alcanzar un pico de 1.000 trabajadores en la obra; generación de un gran impacto socioeconómico en los negocios locales como alojamientos, restaurantes, bares, gasolineras, comercios, etcétera; e inyección financiera a las arcas municipales, mediante el cobro de los impuestos asociados a la construcción, canon urbanístico, IBI e IAE. Se estima que la totalidad de los impuestos que se recaudarán en estos conceptos a lo largo de la vida útil de la planta alcancen los 60 millones de €.

-¿Cuál será su repercusión en

cuanto a evitar emisiones a la atmósfera de toneladas de CO₂?

-La planta solar, con su generación estimada de más de 875 GWh, evitará la emisión de más de 337.000 toneladas de CO₂ anualmente. Para ponernos en perspectiva, es equivalente a la cantidad de CO₂ que absorbe una dehesa de 440.935 hectáreas, contando con 17.600.000 pies de encina.

Imagínese: una planta fotovoltaica actúa como un sumidero de CO₂ de tamaño equivalente a una dehesa que ocupe el 10,5% de la superficie total de Extremadura, o que represente el 35% de la superficie de Red Natura 2000 de Extremadura. Es un impacto climático espectacular.

-¿Qué papel ha tenido Iberdrola en el proyecto de parque fotovoltaico Núñez de Balboa?

-Iberdrola es un jugador a nivel internacional y su papel es sin duda tan relevante como lo es en el sector energético global. Ser la compañía líder en el sector ha facilitado enormemente la concretización del proyecto. Me enorgullece especialmente comprobar como una pequeña empresa extremeña como EcoE-

nergías del Guadiana puede trabajar con una perfecta sintonía con una empresa como Iberdrola. Nuestros equipos se encuentran perfectamente coordinados y las sinergias que hay entre ambos son fantásticas.

-¿Qué aportará a la economía el desarrollo de las energías renovables?

-Actualmente estamos viviendo un nuevo paradigma, una 'revolución energética silenciosa', como me gusta llamarla. Hay varios factores que van a catapultar el desarrollo de las energías renovables y su impacto positivo en la economía:

Cada vez hay mayor consenso social en los países desarrollados en materia de cambio climático, y los políticos se han dado cuenta y están alineando posturas, de una manera tímida, pero sin retorno. Es necesario actuar con decisión para frenar este catastrófico (y caro) proceso, y hay que hacerlo ya.

Sustituir energía contaminante por energía limpia y segura es un paso muy importante que debemos dar sin titubear.

Países como el nuestro tienen una elevada dependencia energética, superior al 70% y muy por encima de la media europea. Esta dependencia está en gran medida provocada por la necesidad de adquirir combustibles fósiles en los mercados internacionales, con el impacto que esto tiene en nuestra balanza comercial. Si tenemos recursos autóctonos, ¿por qué no los aprovechamos?

Las energías renovables (y el vehículo eléctrico) también jugarán un papel fundamental en el fomento de la independencia energética de nuestro país.

La operación de plantas de energía convencional que recurren a combustibles fósiles o nucleares va a ser cada vez más cara debido a los crecientes costes medioambientales y de seguridad.

Hoy en día no existe energía más barata que la renovable que extraemos del sol, el viento y el agua de nuestros ríos, por lo tanto tiene todo el sentido que substituyamos energías más caras por energías competitivas y limpias, que redundará en una energía más barata al consumidor final.

Le dejo un dato muy interesante: las patronales estiman que, en 2019, el conjunto de las Energías Renovables generarán más de 45.000 em-



DATOS Y FRASES

“La planta solar de Núñez de Balboa evitará la emisión de más de 337.000 toneladas de CO₂”

“Las patronales estiman que en 2019 el conjunto de las renovables generará 45.000 empleos”

“Hoy en día no hay energía más barata que la renovable que extraemos del sol, viento y agua”

pleos. Es indudable que un sector potente y con unos ambiciosos objetivos a futuro, fomentará un tejido industrial y empresarial con un peso muy importante en la economía. Muchas de las empresas españolas que hoy en día son líderes mundiales de las energías renovables, nacieron hace años en las primeras oleadas de renovables, y han tenido que emigrar y triunfar en el extranjero. Estoy convencido que esta 'silenciosa revolución' permitirá la creación de muchas y valiosas empresas que contribuirán de manera rotunda en la economía nacional.

-El Plan Nacional Integrado de Energía y Clima prevé la creación de 37.000 megavatios en 2030 ¿Lo ve factible?

-Es sin duda un plan ambicioso, pero necesitamos levantar la vista y luchar para conseguirlo. Como decía Picasso: "Siempre estoy haciendo cosas que no puedo hacer. Así es como consigo hacerlas".

Este reto no es fácil pero estoy convencido de que es factible, pero se tienen que conjugar varios factores: la voluntad política, por un lado; por otro lado serán necesarias fuertes inversiones en la infraestructura eléctrica para acoger toda esa potencia renovable; también tiene que existir un marco de estabilidad política y jurídica necesario para atraer las inversiones; y por último la tecnología tiene que evolucionar para adaptarse a esta nueva realidad; me refiero concretamente al necesario desarrollo de las tecnologías de almacenamiento, a electrificación de la economía y la evolución del vehículo eléctrico y al fomento de la digitalización del sector energético.

-España y Extremadura especialmente está viviendo un 'boom' fotovoltaico. ¿A qué se debe el interés de las grandes compañías por esta energía renovable?

-Como he mencionado anteriormente, las energías renovables son



hoy en día la mejor garantía de producir energía de manera limpia, segura y barata.

En el caso de la energía solar, en España en general y en Extremadura en particular se dan las condiciones idóneas para el desarrollo de este tipo de proyectos: tenemos el recurso más abundante de todo el continente, con niveles de radiación que, en media, duplican los de países como Alemania; contamos con grandes extensiones de terrenos adecuados; también tenemos una potente red de infraestructuras eléctricas en la que poder evacuar la energía generada (y además diversas unidades de generación llegando al final de su vida útil); en Extremadura, por último contamos con un activo intangible pero de vital importancia y que hace que nuestra región sea un atractivo polo de inversión: tenemos una administración, liderada por nuestro presidente, Guillermo Fernández Vara (y que cuenta con equipos de profesionales muy competentes magníficamente dirigidos por las consejeras de Infraestructuras y Economía, Olga García, y de Medioambiente, Rural, Políticas Agrarias y Territorio, Begoña García Bernal) muy proactiva, alineada con las políticas europeas y comprometida con las renovables.

-Usted tomó la decisión de acometer un gran proyecto de renovables cuando nadie parecía interesado en esa energía ¿No le dio vértigo? ¿Se arrepintió en algún momento?

-En el 2010, tras el 'boom' de las renovables provocado por las políticas retributivas de los Reales Decretos 436 y 661, el sector se resintió y frenó en seco debido a la inseguridad jurídica introducida por el gobierno a nivel nacional. Ocurrió algo impensable para todos nosotros, que creíamos estar amparados por la ley y las políticas europeas: se cambiaron las reglas del juego en mitad de la partida, y por si no fuera bastante, con retroactividad. Esto congeló cualquier iniciativa en el sector y minó la con-

fianza de los inversores a nivel internacional.

Fueron momentos duros y de gran reflexión en el seno de nuestra compañía. Nos preguntamos qué queríamos ser 'de mayores' y a dónde queríamos llegar.

Estábamos convencidos de que, en algún momento del futuro, la tecnología fotovoltaica sería la más competitiva, y de que el modelo de negocio sólo tendría sentido y sería robusto si no dependiera de subvenciones.

Fue de esa forma que ideamos un gran proyecto, que por su escala fuera lo suficientemente competitivo para poder ser una realidad en un entorno de venta a mercado, sin ningún tipo de retribución o subvención. Corría el año 2012 y en ese momento nació el Proyecto Solar Núñez de Balboa. Muchos de los que hoy sacan pecho con las renovables, incluso en foros de debate de alguna asociación sectorial, consideraron que esta iniciativa era 'megalómana' y que nunca vería la luz. A nosotros no nos importó, pues teníamos las ideas muy claras, y el tiempo acabó dándonos la razón. En ese momento, Núñez de Balboa, con sus 500 MW, comenzaría a marcar el paso de las renovables a nivel nacional, y hoy es referencia.

-¿Qué otros proyectos tiene en cartera grupo Eco?

-Nuestra decisión de trabajar 'a contra ciclo' nos ha permitido desarrollar una serie de proyectos que teníamos idealizados, en un entorno con menor competencia y con mayor tranquilidad. Eso ha sido una ventaja.

Hoy en día, el sector está experimentando otro 'boom' con proporciones superiores al de 2006-2009, y mientras otros promotores se afanan en identificar proyectos al albur de los bajos precios del dinero y las escasas rentabilidades de los mercados financieros, nosotros tenemos los deberes hechos.

Hasta la fecha contamos con

1.668 MW en avanzado estado de construcción y tramitación, con inversiones comprometidas de más de 1.200 millones de euros, y que esperamos poner en funcionamiento entre 2020 y 2022. Algunos de los proyectos más relevantes son las plantas solares Francisco Pizarro (Torrecillas de la Tiesa y Aldeacentenera, con 590 MW), FV Oriol (Ceclavín, con 328 MW), Arenales (Cáceres, con 150 MW).

Además, en etapas más tempranas, contamos con una cartera de proyectos en nuestra región de 2.755 MW que significarían una inversión de 1.980 millones de euros, en un horizonte 2025. En total los más de 4.400 MW que el Grupo EcoEnergías está desarrollando podrían significar una inversión equivalente al 17% del PIB de Extremadura, y un 44% del objetivo de 10 GW marcado por el Gobierno hasta 2030.

-Además tienen un amplio programa de Responsabilidad Social. ¿Cuáles son sus principales iniciativas?

-La Responsabilidad Social Corporativa forma parte de nuestro ADN, pues consideramos que es nuestro deber generar un impacto social positivo, generando empleos de calidad y transmitiendo los valores de las energías renovables y su importancia como herramienta contra el cambio climático. A lo largo de estos años hemos desarrollado interesantes proyectos con un fuerte impacto social, no solo en España sino también en Ghana y en Chile. Numerosas escuelas visitan nuestras instalaciones para conocer de cerca la energía solar.

Además en nuestra compañía apostamos por la contratación de técnicos y especialistas extremeños que aúnan juventud y conocimiento, y hemos integrado dentro de la casa potentes equipos de ingenieros y medioambientalistas que son pieza clave para el desarrollo de los proyectos que estamos llevando a cabo.

Nos adaptamos a tus necesidades

CON LA COMODIDAD DEL GAS NATURAL





Gas
Extremadura

Distribución y Comercialización

Tu energía natural

[902 24 84 84]

asociaciones

La empresa familiar y el reto del relevo generacional



Encuentros. La Asociación Extremeña de la Empresa Familiar ha realizado mesas redondas con los candidatos a la presidencia de la Junta de Extremadura, con el apoyo de Ibercaja. En la imagen la de Guillermo Fernández Vara.

La empresa familiar es el motor de cualquier economía desarrollada y, por supuesto, la base de la economía extremeña y nacional. Esta afirmación está corroborada con los últimos estudios que sobre este tipo de organizaciones se han realizado y que demuestran que, en Extremadura, la empresa familiar es la verdadera protagonista en el tejido empresarial.

Recordemos que según los datos que recoge el estudio *La empresa familiar en España (2015)* elaborado por el Instituto de la Empresa Familiar y la Red de Cátedras de Empresa Familiar, entre las que se encuentra la de Extremadura, el **91,5% de las empresas extremeñas son familiares**, cifra que se sitúa por encima de la media nacional que es del 88,8%.

Estas cifras nos deben hacer re-

flexionar sobre la necesidad de establecer un marco favorable desde el punto de vista social, económico y fiscal que contribuya al desarrollo, crecimiento y continuidad de las empresas familiares en nuestra región.

Desde la Asociación Extremeña de la Empresa Familiar siempre hemos defendido que el presente y el futuro de nuestra región pasa por apostar decididamente por la empresa familiar. Tenemos que tener en cuenta que estas organizaciones, por sus peculiares características, se enfrentan a una serie de retos que, de no superarlos, están abocadas a su desaparición con las consecuencias negativas que ello supone en términos de generación de riqueza y empleo.

No debemos olvidar que, según el citado estudio, la empresa familiar extremeña representa el **84% del Valor Agregado Bruto**, fren-

te al 66% en España, y **genera el 85,2% del empleo** frente al 66,7% que genera en España.

La empresa familiar tiene ante sí retos, desde el punto de vista empresarial, como la profesionalización, la dimensión, la internacionalización y la búsqueda de nuevos mercados, la innovación, etcétera. Pero también desde el punto de vista familiar, y el más importante de todos, la sucesión, es decir darle continuidad al proyecto empresarial familiar de generación en generación.

El relevo generacional es el gran reto al que se enfrenta la empresa familiar. Los estudios realizados sobre esta materia revelan que en España solamente el 30% de las empresas familiares llegan a la segunda generación y únicamente el 15% alcanzan la tercera. Estos datos demuestran que la sucesión es la asignatura pendiente en este tipo de empresas. De hecho, la mayoría

de las empresas que han desaparecido, carecían de una planificación del proceso sucesorio.

¿Cómo afrontar el relevo generacional? El relevo generacional no hay que entenderlo como un momento puntual, sino como un proceso, y en la mayoría de las ocasiones, un largo proceso. Por ello, se debe plantear como algo natural, necesario, planificado y dialogado en el seno de la familia y de la empresa.

Elegir el momento para iniciar el proceso de relevo en la trayectoria vital de un empresario familiar y decidir quién y cuándo está en condiciones de sucederle son temas de criterio personal y no están sujetos a reglas fijas.

CALENDARIO. En cuanto al calendario, hay quien señala que el empresario familiar debe empezar a pensar en el proceso de relevo generacional cuando nace su primer hijo. Esta prudente recomendación contrasta con la postura de muchos empresarios de no plantearse, en ningún momento, la sucesión en su empresa, escenificando y llevando a la práctica lo que conocemos como "morir con las botas puestas".

Entre ambas opciones hay un amplio margen temporal en el que el empresario se puede mover a la hora de planificar el relevo. En cualquier caso, hay que tener en cuenta que una sucesión bien hecha puede llevar varios años.

Independientemente del momento en que se afronte, para lograr con éxito el relevo generacional es necesaria una importante interrelación entre las dos generaciones intervinientes en el proceso sucesorio, estableciéndose un periodo de poder compartido en el cual el fundador (primera generación) vaya transmitiendo los conocimientos y los valores de la empresa familiar, y el sucesor (segunda generación) vaya aprendiéndolos y adquiriendo cada vez más experiencia y más parcelas de poder.

En este sentido, la experiencia demuestra que las empresas que han sobrevivido al cambio generacional lo han hecho porque han sabido manejar adecuadamente la conexión entre ambas generaciones.

PASA A LA PÁG. SIGUIENTE >>>



ÁNGEL MARTÍN

DIRECTOR DE LA ASOCIACIÓN EXTREMEÑA DE LA EMPRESA FAMILIAR (AEFF)

<<< VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

¿La empresa familiar extremeña está preparada para el relevo generacional? Según el estudio *La gobernanza de la empresa familiar extremeña* realizado en el año 2017 por la Asociación Extremeña de la Empresa Familiar (Aeef), solo el 52% de las empresas cuentan con un plan de sucesión en la propiedad de las acciones de la compañía y el 56% tiene un plan de sucesión en la gestión. Esto significa que más del 40% de las empresas familiares extremeñas no tienen un plan de sucesión ni en la propiedad ni en la gestión de la compañía, por lo que, a pesar de los datos negativos de supervivencia de este tipo de organizaciones, aún queda “mucho camino por recorrer” en la sensibilización sobre la necesidad de planificar el relevo.

Teniendo en cuenta estos datos, desde la Asociación Extremeña de la Empresa Familiar (Aeef) venimos trabajando en distintas iniciativas tendentes a aglutinar al mayor número de miembros de la familia en torno al proyecto empresarial, circunstancia que favorece la sucesión.

En este aspecto, el papel de los miembros más jóvenes de las familias empresarias es fundamental y esa es la razón de ser del Foro de Jóvenes de Aeef, organización interna de nuestra Asociación cuyo objetivo es prepararles para la sucesión.

Actualmente los jóvenes tienen un papel fundamental en el desarrollo, crecimiento y continuidad de las empresas familiares extremeñas, más si cabe, teniendo en cuenta el entorno económico muy condicionado por la globalización, la innovación, la digitalización, el desarrollo tecnológico... Las empresas deben saber adaptarse a este nuevo entorno y en ese proceso de adaptación los miembros más jóvenes de las familias empresarias deben tener un papel protagonista.

El programa de formación directiva, los encuentros con empresarios relevantes de nuestro país, las visitas a empresas y el fomento de networking con jóvenes de otras comunidades y países, etcétera, son algunas de las actividades que se organizan desde el Foro dirigidas a los jóvenes.

FORO BABY. En los dos últimos años hemos dado un paso más en la formación de las familias empresarias con la creación del Foro Baby que tiene como objetivo trabajar con los miembros más pequeños, adentrándoles en el mundo empresarial y, más concretamente, en el de la empresa familiar. De hecho, ya se ha celebrado alguna actividad para cumplir con este objetivo, como recientemente la visita a Burger King, donde los chavales pudieron conocer su funcionamiento, organización y actividad desde dentro de la empresa.

Pero, sin duda alguna, la gran apuesta de nuestra Asociación y del Foro de Jóvenes dirigida a los más pequeños es la puesta en marcha del Campamento Aeef que celebraremos en el Balneario el Raposo del 23 al 28 de junio.

El campamento Aeef es una iniciativa educativo-formativa que pretende acercar, de una forma divertida, a los más pequeños al mundo empresarial y de la empresa familiar, pro-



Convivencia. La Aeef celebró el pasado día 30 de marzo una jornada de convivencia en la Finca El Campete, en Santibáñez el Alto para sus asociados.



Foro de Jóvenes. Visita a Burger King de miembros del Foro de Jóvenes de la Asociación Extremeña de la Empresa Familiar.

porcionándoles una alternativa de ocio que complemente su educación y formación, siempre adaptada a sus necesidades.

Durante el mismo los chavales disfrutarán, durante la mañana, de las actividades propias de un campamento, integrándose en la escuela de verano del Balneario: trabajo en equipo, actividades acuáticas orientadas en la piscina, rutas de senderismo (caminando o en bicicleta), juegos de orientación, talleres de habilidades y manualidades, etcétera.

Y por la tarde recibirán formación empresarial, muy enfocada a la empresa familiar, a través de talleres prácticos, visitas a empresas, charlas con empresarios, etcétera.

La empresa familiar es un bien económico y social que, entre todos, de-

bemos respaldar, apoyar y defender. No debemos olvidar que el presente y, sobre todo, el futuro de nuestra región y de sus empresas pasa por los jóvenes y su implicación y compromiso con el proyecto empresarial familiar.

Pero más allá de las cifras económicas, la empresa familiar son personas, son proyectos comunes, son ilusiones compartidas y, principalmente, son valores. Un legado que viene del pasado, vive en el presente y debe perdurar en el futuro.

La empresa familiar contribuye a un desarrollo del territorio sostenido y sostenible, garantiza una estabilidad en el empleo y una generación de riqueza compartida, gracias a características como su visión a largo plazo, la vinculación emocional de la familia y de los empleados con el

proyecto empresarial, el compromiso con su territorio, la vocación de continuidad en el tiempo y la responsabilidad social.

A estas características hay que unir otros valores como el esfuerzo, el sacrificio, el compromiso, la seriedad y el respeto. Valores fundamentales que, en muchos casos, han sido la base principal para superar la crisis y que deben ser el espejo donde organizaciones políticas, económicas y sociales deben mirarse, ya que constituyen el punto de partida hacia un nuevo tiempo, complejo y diferente. Y en ese nuevo entorno la empresa familiar seguirá siendo un bastión fundamental.

La empresa familiar, como bien común, debemos cuidarla entre todos para que siga siendo el pilar funda-

mental de nuestra economía regional, generando desarrollo, riqueza y empleo para todos los extremeños y, con ello, garantizar un presente y futuro mejor para nuestra sociedad.

Desde la Asociación Extremeña de la Empresa Familiar vamos a seguir trabajando para favorecer el relevo generacional de la empresa familiar extremeña, para lograr un marco jurídico, económico, social y fiscal que favorezca el desarrollo y continuidad de este tipo de organizaciones y para contribuir a que, desde un punto de vista práctico, las empresas familiares puedan manejar y gestionar de la mejor forma posible sus singulares características, con el fin último de garantizar su supervivencia y que sigan generando desarrollo, riqueza y empleo en Extremadura.

consejos pro

Tips para emprendedores

EL PERIÓDICO



Ricardo Leal es un emprendedor incansable que creó desde cero el CL Grupo Industrial. Este actualmente cuenta con una plantilla de casi dos mil profesionales y tiene presencia en Europa, Centro y Sudamérica, EEUU y África. En la imagen, encuentro de 'coworking' celebrado en Monesterio.

Cuando empecé con Cristian Lay corría el año 1981. Es evidente que el mercado que me encontré en ese momento poco tiene que ver con el contexto actual, aunque lo que creo que no ha cambiado en absoluto es que el emprendimiento implica riesgo. Por eso, creo que hay una serie de parámetros básicos y atemporales que hay que tener muy en cuenta a la hora de lanzarse a trabajar para uno mismo que pueden ser decisivos entre el éxito o el fracaso:

✓ **DESCUBRE TUS HABILIDADES.** Iniciar un negocio es duro, por eso, es importante que sepas si cuentas con las características de personalidad imprescindibles para lanzar tu empresa. Antes de invertir tiempo o recursos, evalúate y comprueba si posees habilidades de

emprendedor. Una de ellas es, indiscutiblemente ser valiente, y más hoy en día.

✓ **DESARROLLA UNA IDEA.** Si empiezas un negocio solo porque está de moda o porque piensas que comercializarlo te dará dinero, tienes pocas posibilidades de triunfar. Desarrolla un concepto de negocio que te apasione y que esté relacionado con algo en lo que tengas cierta experiencia. Como empresario me siento especialmente afortunado, porque me gusta tanto lo que hago que no tengo la sensación de ir a trabajar.

✓ **ESCRIBE TU PLAN DE NEGOCIO.** Esa será tu guía para saber hacia dónde avanzar. También lo necesitarás para presentar tu idea a los potenciales inversores en caso de que los necesites.

✓ **IDENTIFICA TU MERCADO.**

Aunque hayas detectado algún interés en tu negocio, necesitas más información. Recuerdo que con tan solo 14 años siempre me fijaba en quién prosperaba, qué hacía y cómo lo hacía. Es importante que evalúes el mercado para saber dónde están tus clientes.

✓ **CUANTIFICA LOS GASTOS.** Saber cuáles son los gastos estándar dentro del mercado al que quieres entrar es básico. Esto no solo te ayudará a manejar el negocio más eficientemente, también será información valiosa para los inversores.

✓ **CUENTA CON EL APOYO DE LOS TUYOS.** Iniciar un negocio requiere invertir mucho tiempo y recursos. Por ello, es importante que tu familia sea consciente del esfuerzo que esto va a suponer para todos. Parece algo obvio, pero haber hablado y pactado este punto con

los tuyos puede llegar a ser determinante.

✓ **COMPARTÉ TUS IDEAS CON AMIGOS Y FAMILIARES.** Las personas más cercanas son las que serán más honestas contigo sobre tu idea. No dudes en buscar sus consejos y sugerencias. En mi caso, 3 de mis 4 hijos trabajan en CL Grupo Industrial, así que estoy orgulloso de decir que mi visión del negocio ha pasado de generación a generación.

✓ **ESTABLECE LA ESTRUCTURA LEGAL.** ¿Qué te interesa más: ser el único propietario, tener un socio, una sociedad de responsabilidad limitada, una corporación S, una organización sin fines de lucro o una cooperativa? Lo mejor es hablarlo con un asesor que te indique pros y contras de cada fórmula.

--- PASA A LA PÁG. SIGUIENTE >>>



RICARDO LEAL

FUNDADOR Y PRESIDENTE DE CL GRUPO INDUSTRIAL Y PRESIDENTE DE LA CORPORACIÓN EMPRESARIAL DE EXTREMADURA

<<< VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

✓ **LA IMPORTANCIA DEL NOMBRE.** Crea un nombre que vaya con tu marca, luego comprueba que esté disponible y si lo puedes usar libremente en tu país y estado. En el caso de Cristian Lay, lo que buscaba era un nombre sonoro que se pronunciara igual en todos los idiomas, ya que desde el inicio tuvo claro que estaríamos presentes también en mercados extranjeros.

✓ **APROVECHA LOS RECURSOS GRATUITOS.** Hoy en día existen infinidad de recursos a través de las redes sociales. Cuando yo empecé solo contaba con profesionales, conocidos o expertos que te ofrecían consejos y compartían su experiencia a la hora de sacar adelante su idea de negocio.

✓ **ELIGE LA UBICACIÓN ADECUADA.** Escoge un local que se adecue a las necesidades de tu negocio, uno que ofrezca una oportunidad para el crecimiento, el nivel adecuado de competencia y cercanía para los proveedores. Como Grupo, tenemos una sede en Jerez de los Caballeros, ya que somos originarios de allí, pero también tenemos sede corporativa en Barcelona y oficinas en Bilbao para poder abarcar mayores recursos y talento a la vez que estamos más cerca de nuestros clientes.

✓ **SÉ FLEXIBLE.** Hoy, más que nunca, ser capaz de adaptarte cons-



Ejecutivos. Un grupo de directivos en los pasillos de su empresa.

tantemente a los cambios es una característica clave para triunfar. Ten en cuenta que las probabilidades de que tu idea original tenga que ser modificada para dar una mejor respuesta a las necesidades del cliente son muy altas.

✓ **ACEPTA LAS CRÍTICAS CONSTRUCTIVAS.** Estar permanentemente escuchando qué opina tu pú-

blico, plantilla, socios, proveedores de tu producto/servicio te permitirá ir realizando pequeñas modificaciones que te acercarán a tus clientes. Es importante estar preparado para las críticas constructivas, al fin y al cabo son un magnífico ejercicio de mejora continua.

✓ **INNOVA CONSTANTEMENTE.** Ahora que ya tienes tus clien-

tes no puedes relajarte. Cuidalos y fidelízalos ofreciéndoles productos y servicios nuevos que llamen su atención y respondan a una necesidad concreta.

✓ **TODO LLEGA A SU TIEMPO.** El éxito difícilmente llega de la noche a la mañana, no existe una varita mágica que lo proporcione. Se trata de un proceso de mejora con-

tinua, de no bajar la guardia y estar permanentemente informado de todo lo que sucede alrededor de tu producto/servicio.

✓ **SÉ PROACTIVO.** En la medida de lo posible, ofrecer más de lo que te pide tu cliente es una poderosa estrategia para fidelizarlo.

----- PASA A LA PÁG. SIGUIENTE >>>



CONSTRUCCIONES
SEVILLA

C/ Picos de Europa n.º 7 - Teléfono 927 230 639
CÁCERES





Sodiex

AGRICULTURA • COMERCIO
 CONSTRUCCIÓN • GANADERÍA
 TECNOLOGÍA • COMERCIO
 ARTESANÍA • DESARROLLO

Sodiex se ha consolidado en los últimos años como un importante instrumento de financiación para las empresas, jugando un papel básico en la creación de riqueza y empleo y renovación del tejido productivo extremeño.

Con este objetivo, nuestra sociedad impulsada desde hace más de 30 años por el Gobierno Central, ha realizado inversiones por más de 50 millones de euros, mediante la participación en el capital social de 150 empresas, contribuyendo con ello a la creación y consolidación de más de 5.000 empleos.





Sociedad para el Desarrollo Industrial de Extremadura
Avenida Ruta de la Plata, 13, 1.º - CÁCERES
Teléfono 927 22 48 78
www.sodiex.es






<<< VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

✓ **SI PIERDES UN PORCENTAJE DE LA COMPAÑÍA, MANTÉN LA ILUSIÓN.** Es posible que en algún momento de esta aventura debas tomar la decisión de vender acciones de tu empresa. En ese caso, ya no poseerás el control absoluto del negocio, pero seguirá siendo tu idea. Todo aquel que en algún momento ha sido emprendedor, autónomo o empresario, conoce muy bien las dificultades que esto acarrea, y la pasión y dedicación que a su vez exige.

✓ **LA COMPETENCIA SIEMPRE ES UNA OPORTUNIDAD DE MEJORA.** Es importante conocer la competencia, tener identificados sus puntos fuertes y debilidades para saber dónde tienes áreas de mejora y dónde una clara ventaja comercial. Si tratas a la competencia como la razón por la que siempre estarás buscando la forma de mejorar ya tendrás medio camino recorrido.

✓ **BENEFÍCIATE DEL BOCA-OREJA.** Deja que tus amigos, familia e *influenciadores* compartan las bondades de tu producto o servicio. Un buen boca-oreja es la mejor publicidad para tu negocio. En la venta directa lo tenemos muy presente ya que es uno de nuestros motores principales.

✓ **GENERA EXPERIENCIAS DE COMPRA PARA TUS CLIEN-**



Emprendedoras. Un grupo de mujeres en un centro de 'coworking'.

✓ **TEST.** Utiliza los colores, luces, aromas, etcétera, para que el primer contacto que tenga tu potencial cliente con tu producto/servicio sea inolvidable. El objetivo es conquistarlo a través de las sensaciones, más allá de lo que ofrece el producto en sí.

✓ **SÚMATE AL 'NETWORKING'.**

Estamos en la era del *networking*, ya sea presencial u online. Aprovecha este gran escaparate para darte a conocer. Existen múltiples formatos: sesiones informativas, coloquios, participación en redes sociales como LinkedIn, etcétera.

✓ **CONOCE LA OPINIÓN DE TUS CLIENTES.** A veces es difícil

ser objetivo con uno mismo, por eso, hablar con tus clientes y conocer su experiencia con tu producto/servicio es básico para poder detectar puntos de mejora.

✓ **LA HONESTIDAD ES LA MEJOR POLÍTICA.** A todos los niveles. Si tienes problemas con algún empleado, proveedor, socio, etcétera, es importante que lo resuelvas lo antes posible. De no hacerlo, probablemente la situación empeorará y será más difícil de solucionar.

✓ **TALENTO, TALENTO Y MÁS TALENTO.** El valor diferencial de una empresa reside en el talento y del compromiso de las personas que la componen. Si cuentas con un buen equipo te será más fácil delegar porque, aunque ahora te cueste visualizarlo, no podrás encargarte de todo tú solo.

✓ **LOS OPUESTOS SE ATRAEN.** Contrata a personas con habilidades y personalidades opuestas a las tuyas. Te retarán y traerán nuevas perspectivas a tu negocio. De hecho, en CL Grupo Industrial apostamos por este perfil, para que crezcan y se desarrollen con nosotros. De este modo, el Grupo cuenta con un mayor talento interno.

✓ **NO ESPERES EL ÉXITO DE INMEDIATO.** Esa es una de las frases que jamás me canso de repetir. Solo porque tu negocio aún no te haya proporcionado los resultados que esperabas, no quie-

re decir que tu empresa sea un fracaso. Recuerdo los primeros beneficios que obtuve a través de la venta directa por catálogo como uno de los momentos más exitosos de mi carrera.

✓ **PREPÁRATE PARA COMETER ERRORES.** Es inevitable, incluso cuando tengas años de experiencia, cometerás algún error. En ese momento lo importante es no desanimarse e intentar sacar una lección de lo sucedido. Intenta profundizar en la situación para averiguar cuáles son los motivos

El valor diferencial de una empresa reside en el talento y del compromiso de las personas que la componen

que te han llevado a tomar la decisión que has tomado.

✓ **CONFÍA EN TI MISMO.** Aunque mucha gente te ofrezca su ayuda, pronto te darás cuenta de que tú eres el dueño del negocio y el responsable del éxito o fracaso del mismo. Si sabes qué es lo que funcionó, tendrás las habilidades y conocimiento para sacar adelante tu empresa.



Nuevo CLA Coupé. Tú defines las reglas.

Disfruta de su deportividad, su sistema de inteligencia artificial MBUX con activación por voz y de un diseño interior más amplio.

CLA 180 Coupé ahora con cambio automático 7G-DCT, AMG Line y Paquete Premium.

290€/mes¹

En 48 cuotas. Aportación inicial: 11.806,52€.
Renting Complete con seguro, garantía y mantenimiento².

Consumo mixto: 6,1 - 6,6 (l/100km).
Emisión CO₂ (g/km) 138-149 (NEDC: 123-136).



¹Ejemplo de Renting con Mercedes-Benz Complete para un CLA 180 Coupé con cambio automático 7G-DCT, AMG Line y Paquete Premium por 290€ al mes IVA incluido, aportación inicial de 11.806,52€ IVA incluido, a 48 meses y 80.000 km. Oferta válida para clientes mayores de 31 años. Oferta realizada hasta el 30/06/2019, solicitud aprobada hasta el 15/07/2019 y contrato activado hasta el 31/08/2019. Permanencia mín. 24 meses. Mercedes-Benz Complete es una marca comercializada por Mercedes-Benz Renting, S.A. -Avda. de Bruselas 30, 28108 Alcobendas (Madrid). ²Inc. Piezas de desgaste excepto neumáticos. El modelo visualizado puede no corresponder con el ofertado. Más información en www.mercedes-benz.es

AUTOMOCIÓN DEL OESTE

Concesionario Oficial Mercedes-Benz

Avda. Ricardo Carapeto Zambran, 135. 06009 BADAJOZ. Tel: 924 254 411.
Avda. Juan Carlos I, 57. 06800 MÉRIDA. Tel: 924 313 515.
Avda. De Las Vegas Altas, 89. 06400 DON BENITO. Tel: 924 808 570.
Avda. Juan Pablo I, 147. 10195 CÁCERES. Tel: 927 238 666.
Avda. Martín Palomino, 39. 10600 PLASENCIA. Tel: 927 426 459.

www.aosa.mercedes-benz.es

perspectivas

Situación económica extremeña y retos para el futuro próximo



Mesa de selección. Dos trabajadoras en la mesa de selección de tabaco de Cetarsa en Talayuela. La estructura productiva extremeña está ligada a sectores con gran dependencia de la climatología.

En este breve artículo realizo un análisis descriptivo de nuestra comunidad autónoma que intenta mostrar no sólo las diferencias existentes entre las principales variables socioeconómicas de la región y de España en su conjunto, sino que trata de ahondar en las causas últimas de dichas discrepancias y, lo que es más importante, reflexionar sobre los retos a medio y largo plazo de Extremadura para converger con la media nacional y europea.

1 RADIOGRAFÍA SOCIOECONÓMICA DE EXTREMADURA.

Para situar adecuadamente a Extremadura en el contexto español, en este apartado describo las características básicas de la región extremeña, comparando las cifras con sus homólogas nacionales.

Con una población de 1.067.300 personas en el año 2018, repartidas en algo más de 41.600 kilómetros cuadrados de superficie, la densidad de población de Extremadura no llega a alcanzar la tercera parte de la densidad nacional. A este dato hay que unir una baja tasa de natalidad y un elevado envejecimiento de la población, acompañado este último de una alta tasa bruta de mortalidad. En definitiva, en Extremadura la base demográfica presenta en la actualidad una debilidad estructural importante.

En términos económicos, la producción de Extremadura en el año 2018 fue de unos 19.400 millones de euros, lo que supuso el 1,6% del PIB español. Con esta cifra de producción, algo menos de 1,1 millones de habitantes, y un número de empleados en torno a las 367.000 personas, nuestra región presentó en

2018 el menor PIB per cápita de las diecisiete Comunidades Autónomas españolas (cerca de 18.200 euros, el 70,3% de la media nacional, que fue de 25.850 euros), y también la productividad más baja del país. Finalmente, la tasa de actividad en 2018, del 55,3% sobre la población activa, fue 3,4 puntos inferior a la media de España, y la tasa del paro, del 23,6% a finales del 2018, era 8,3 puntos superior al porcentaje de parados nacionales, las más elevada de España (acompañada por Andalucía y Canarias).

Por lo tanto, la elevada tasa de desempleo, un poder adquisitivo reducido, una baja productividad, así como un elevado endeudamiento del sector público (aunque no hubo déficit del sector público en el año 2018, a finales de año la deuda pública alcanzó el 23,7% del PIB), muestran un panorama económico

actual nada alentador para la región extremeña. No obstante, no todo es macroeconomía a la hora de analizar la situación relativa de Extremadura. En este sentido, distintos organismos internacionales, así como nacionales, han promovido en los últimos años investigaciones sobre el progreso de las sociedades y el bienestar de las regiones basándose en los datos de los individuos que residen en los territorios, y no en cifras de carácter agregado. Pues bien, en el caso español, el Instituto Nacional de Estadística ha construido un índice de calidad de vida basado en el análisis de nueve dimensiones de bienestar distintas. Dicho indicador muestra que la situación de Extremadura es similar a la del resto de España en las dimensiones de condiciones materiales de vida, y ocio y relaciones sociales, toma valores superiores a la media española en las dimensiones de seguridad física y personal, y entorno y medio ambiente y, finalmente, alcanza valores del índice de calidad por debajo del valor promedio en las dimensiones de trabajo, salud, educación, gobernanza y derechos básicos y experiencia general de la vida.

2 LAS CAUSAS DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA ECONOMÍA EXTREMEÑA.

Para investigar las razones que pueden haber condicionado la situación desfavorable actual de las principales variables socioeconómicas de Extremadura, recurriré al análisis de la composición sectorial y de la dotación de factores productivos en los contextos regional y nacional.

Por un lado, si se compara la estructura productiva de Extremadura con la de España en función del peso porcentual que supone cada una de las grandes ramas productivas sobre sus respectivos valores añadidos brutos totales, se observa un 'sobrepeso' en la región extremeña de sectores con poca dependencia del mercado y más dependientes de factores externos como la climatología (la agricultura, la ganadería y la pesca) o decisiones de política económica nacional o regional (las administraciones y servicios públicos).

PASA A LA PÁG. SIGUIENTE >>>



JULIÁN RAMAÑO

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES DE LA UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA

<<< VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

Respecto a la caracterización de los factores productivos, cabe preguntarse si la acumulación de capital físico en Extremadura ha sido la adecuada para maximizar el crecimiento económico regional. Pues bien, si se utilizan las últimas cifras disponibles al respecto publicadas por la Fundación BBVA, aunque el capital neto de la región es inferior a la media nacional si se utilizan como factores de ponderación la población o la superficie, Extremadura posee una de las mayores ratios capital/producto del conjunto de Comunidades Autónomas, y una proporción de capital neto por empleado prácticamente idéntica al valor medio nacional. Estas dos últimas cifras señalan una baja productividad del capital, que acompaña a la reducida productividad del trabajo mostrada anteriormente.

Otro elemento para tener en cuenta a la hora de explicar el potencial de crecimiento de la comunidad autónoma extremeña es la dotación de capital humano, tanto en su vertiente cuantitativa (el número de empleados) como cualitativa (nivel de educación de la población ocupada).

Pues bien, en primer lugar, la población potencialmente activa (entre 16 y 65 años) de Extremadura es baja si se la compara con la media nacional, debido a una baja tasa de natalidad y, sobre todo, a un elevado envejecimiento de la población extremeña. Por otra parte,



Planta. El presidente de Iberdrola, José I. Sánchez Galán y Fernández Vara con trabajadores de Iberdrola en la planta fotovoltaica Núnñez de Balboa.

la región extremeña presenta una tasa de actividad más baja que la del conjunto español, tanto en el caso masculino como en el femenino. Ambos hechos, junto la baja productividad anotada anteriormente, dificultan aumentar la tasa de ocupación y la renta per cápita de la región, lo que requería que se equiparasen dichas tasas a los

promedios nacionales.

Por otro lado, la tasa de actividad en la región extremeña, al igual que en España, es superior en los hombres frente a las mujeres, pero la diferencia es superior en el caso de Extremadura. En cuanto al perfil de los parados, más de dos terceras partes de estos solo tienen estudios secundarios, ha-

biendo una mayor proporción de este tipo de personas en el paro en Extremadura que en España; merece la pena resaltar la menor proporción de parados con educación superior en Extremadura que en España, lo que pone de manifiesto esta oportunidad para los jóvenes extremeños con estudios superiores frente a otros con me-

nor nivel de formación. Finalmente, las tasas de desempleo masculina y femenina son muy distintas, tanto en la comunidad autónoma extremeña como en España, pero la brecha de género en esta variable es mucho mayor en este caso en Extremadura.

PASA A LA PÁG. SIGUIENTE >>>

AA

ARJONA Y ASOCIADOS
TU DESPACHO DE ABOGADOS
EN CÁCERES DESDE EL AÑO 2000

Acreditado para elaboración
de planes "COMPLIANCE OFFICER" de empresas

- ✓ Consumo financiero (cláusulas suelo, gastos, preferentes, etc...).
- ✓ Reclamaciones de impagados.
- ✓ Accidentes de circulación.
- ✓ Herencias y todo tipo de contratos mercantiles y entre particulares.
- ✓ Tramitación de todo tipo de procedimientos laborales y administrativos.

info@arjonaabogados.com Telf.: 927 626 336



Tu Salud: nuestro compromiso.

Desde el año 2017 Ambulancias Tenorio a creado más de 300 puestos de trabajo e invertido 25 millones de euros, con un único objetivo: seguir mejorando para que Extremadura tenga el mejor servicio de ambulancias.

<<< VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

Por lo que respecta al nivel educativo de la población, cuyo valor es bien reconocido en la literatura económica como factor determinante del crecimiento económico y del desarrollo regional, los datos para Extremadura tampoco son alentadores: los años de formación de la población extremeña mayor de 25 años alcanzan sólo el 90% de los años medios de escolarización promedio (casi 10 años) de las regiones españolas, lo que añade una nueva brecha a las anteriores, la de la educación en este caso. Dada la fuerte relación que existe entre los niveles educativos de las Comunidades Autónomas y sus niveles de renta per cápita (correlación positiva) y sus tasas de desempleo (correlación negativa), los valores por debajo de la media nacional para Extremadura estarían explicando parte de la baja productividad del trabajo y, también, justificaría la menor probabilidad de encontrar empleo por parte de los extremeños.

Finalmente, si ya la cantidad de educación es importante para explicar las diferencias en renta per cápita, tasas de paro o productividad entre territorios, no lo es menos la calidad de ésta, es decir, el nivel de estudios terminados por la población en edad de trabajar. Bajo este prisma, aunque con menor diferencia que en la cantidad de formación, la calidad de la educación en Extremadura, aunque ha mejorado de forma considerable en las últimas décadas, todavía no alcanza los valores medios nacionales. Esta brecha es especialmente relevante en el actual contexto de producción globalizada, donde se necesita mano obra especializada y con capacidad para adaptarse a los cambios tecnológicos y a la innovación que se ha producido o se originará en el futuro próximo.

3 RETOS A MEDIO Y LARGO PLAZO DE LA REGIÓN EXTREMEÑA. Llegados a este punto, cabe preguntarse cuáles son los grandes retos de Extremadura en los próximos años para intentar dar un giro importante a la situación desfavorable que presenta la región en la actualidad al compararla con el agregado nacional o europeo, o al cotejarla con el resto de comunidades autónomas o de regiones europeas.

En primer lugar, unos de los puntos débiles de la economía extremeña es que está basada en sectores intensivos en mano de obra de baja cualificación y con productividad baja, además de ser fuertemente pro-cíclicos (como el sector de la construcción) o especialmente vulnerables a los *shocks* externos no controlables (como los climatológicos en el caso de la agricultura). En este sentido, se deben tomar medidas que en el medio-largo plazo den lugar una reorientación del modelo productivo, apoyando la creación de nuevas empresas con alto contenido tecnológico, y promoviendo actuaciones que faciliten el aumento de la variedad de productos elaborados en Extremadura, lo que ayudará a ofertar productos diferenciados que abrirán nuevas vías de exportación.

Relacionado con lo anterior, ade-



Vino. El sector busca nuevos mercados como la fabricación de cava. En la imagen, interior de Bodegas López Morenas.



Aerogeneradores. Parque eólico Merengue instalado este año en Plasencia.

más de reestructurar la economía, también es necesario redimensionar la producción, propiciando una mayor extensión de sectores como el industrial, generadores de empleo estable y capaces de atraer nuevas inversiones privadas, lo que redundaría en mejoras importantes en la innovación y en la productividad, elementos clave para el avance de la economía extremeña. Para ello resulta imprescindible mejorar en términos de aglomeración empresarial, impulsando la creación de empresas y cooperativas de gran tamaño y la formación de clústeres sectoriales fuertes, que serán más resistentes a la cada vez mayor competencia internacional, a la vez que permitirán incrementar la competitividad de la región.

De forma complementaria, también hay que avanzar en términos de aglomeración de la población, tomando medidas que, sin suponer el abandono de la población en el medio rural, promuevan el crecimiento de las "grandes urbes" que ya existen en Extremadura, puesto que el crecimiento de la población de las ciudades supone un atractivo para la ubicación de nuevas empresas, tanto por el aumento y cercanía de los consumidores potenciales de sus productos (lo que reduce los costes y mejora las expectativas de beneficios empresariales), como por la mayor facilidad para las mismas de encontrar mano de obra especializada en su entorno (lo que puede suponer mejoras en la productividad interna de la empresa). Ade-

más, la reciente crisis económica ha demostrado que las grandes ciudades son más resistentes a las condiciones económicas adversas que los pequeños núcleos urbanos.

Añadido a lo anterior, se debe potenciar el plan estratégico regional de infraestructuras para permitir a nuestra región mejorar en accesibilidad, pues este progreso tendrá un fuerte impacto sobre la competitividad de Extremadura al incrementar la eficiencia regional. Así, se debe impulsar la red de transportes terrestres de la región, completando cuanto antes el trayecto ferroviario de alta velocidad que atraviese la región, y también ampliando la red de autovías regionales, sin olvidar el mantenimiento de la red terrestre ya existente. De igual forma, se debe me-

jorar la accesibilidad potencial del transporte aéreo propio, aumentando la oferta de destinos y de número de vuelos nacionales, y propiciando el acercamiento del transporte aéreo internacional a través de servicios lanzadera específicos.

Por otra parte, también resulta fundamental la puesta en marcha de nuevas medidas que permitan mejorar la formación de la población extremeña, tanto en cantidad de educación (número de años estudiados) como en calidad (nivel de estudios alcanzado), para lo que resulta apremiante el consenso entre los agentes políticos y sociales para la implantación de un sistema educativo estable que promueve como valores fundamentales el esfuerzo, la formación continua, la creatividad y la innovación, y que reduzca al mínimo el fracaso escolar y el porcentaje de la población que no participa en ningún programa educativo o formativo.

También se hace necesaria una nueva cultura empresarial, cuyos valores básicos sean la internacionalización (apertura de nuevos mercados externos, aumento de la cantidad y variedad de las exportaciones, etcétera) y la innovación (uso de las TIC en los procesos productivos y en la venta de sus productos, inversión en I+D+i) y comercialización de los resultados derivados de la misma, etcétera).

Y, por último, para facilitar la propuesta y adopción de las medidas necesarias para incrementar la competitividad de Extremadura, es necesario un entorno institucional adecuado, que facilite legalmente la flexibilidad necesaria para hacer frente a *shocks* externos imprevistos, que establezca un sistema educativo acorde a la economía globalizada del presente siglo XXI, que promueva fiscalmente las inversiones productivas y en particular la inversión en I+D+i y que, en general, reduzca la incertidumbre y la posibilidad de conflictos sociales.

EL PERIÓDICO

análisis

Bodegas Ruiz Torres, un referente del enoturismo

EL PERIÓDICO



Enoturistas. Dos viajeros disfrutan con la sierra de Villuercas al fondo de una copa de 'Syrah 2016', un caldo emblemático de Bodegas Ruiz Torres.

Bodegas Ruiz Torres es fruto del esfuerzo de varias generaciones de una familia dedicada en cuerpo y alma a la elaboración y venta de vinos. En estos momentos es la cuarta generación la que dirige este proyecto empresarial que ha tenido que adaptarse a las nuevas necesidades del sector. El enoturismo se ha perfilado en los últimos años como un excelente nicho de mercado y en Bodegas Ruiz Torres hemos sabido dirigirnos hacia esos nuevos derroteros.

Todo en Bodegas Ruiz Torres está pensado al milímetro. Su propio logotipo, por ejemplo, está inspirado en las pinturas rupestres del Paleolítico que se encuentran en la comarca de las Villuercas, en la actualidad amparadas por el Geoparque

Villuercas-Ibores-Jara.

Nuestra bodega data de 1870, con casi 150 años de trayectoria y actualmente está pilotada por su cuarta generación. Hace casi dos siglos, mi antepasado Miguel Ruiz elaboraba vinos al estilo tradicional de la zona con variedades autóctonas como la Alarije. Estas elaboraciones eran llamadas comúnmente 'pitarras' y se vendían a los vecinos de la localidad.

En la actualidad, Bodegas Ruiz Torres está situada en un enclave privilegiado en la Sierra de las Villuercas, en Cañamero, a tan sólo 15 kilómetros del Monasterio de Guadalupe, en la provincia de Cáceres.

En el año 1968, con apenas 18 años me hice cargo del negocio familiar tomando el relevo a mi padre Felipe Ruiz, que además de elaborar se dedicaba a viajar por toda Ex-

tremadura para dar a conocer sus vinos.

En el año 1973 monté la primera línea de embotellados (segunda en Extremadura en aquel momento), y en el año 1980 realizamos las primeras exportaciones a países como Rusia y Alemania.

Es en la década de los 80 y 90 fue cuando la bodega experimentó su mayor expansión.

Por eso, en el año 2000 comenzamos a construir junto al viñedo unos 11.000 metros de instalaciones vitivinícolas, con maquinaria de última tecnología para la elaboración y envejecimiento del vino, cambiando nuestra bodega a este entorno maravilloso. Las nuevas bodegas estarían dotadas de zona de recepción de uva, sala de fermentación, sala de depósitos, sótano de crianza en barrica y dormitorio de bote-

llas, laboratorio, zona de embotellado, oficinas, salones para eventos y tienda.

En el año 2004 recibí un reconocimiento muy especial: el premio al Empresario del Año que otorga El Periódico Extremadura. Fue un momento de gran emoción y satisfacción personal.

En 2007 la Junta de Extremadura concedió a la bodega el premio Constanza Empresarial en reconocimiento a ser una de las empresas con mayor antigüedad de la región.

Desde entonces nuestras bodegas son un referente dentro del mundo del vino en Extremadura, siempre innovando y apostando por el crecimiento de este sector, llegando al día de hoy a exportar sus excelentes vinos a más de 35 países.

PASA A LA PÁG. SIGUIENTE >>>



ANTONIO RUIZ TORRES

PRESIDENTE DE BODEGAS RUIZ TORRES



tersum

Servicios Integrales de Limpieza

Polígono Industrial Mejostilla,
C/ Isaac Peral, nave 24
10005 Cáceres - 927 107 548

info@tersum.es



INSTALACIONES PERCÁCERES

instalacionespercacerescb@hotmail.com

- ✓ Carpintería en aluminio y PVC
- ✓ Cristalería
- ✓ Mamparas
- ✓ Venecianas
- ✓ Mosquiteras
- ✓ Toldos
- ✓ Estanterías y Tabiquería Pladur

C/ Pitágoras, 32. Parque Empresarial La Mejostilla
Cáceres

Tel: 927 212 779 - 607 938 204

Bustillo
Novias

MADRÁS
fiesta

AVANCE
COLLECCIONES
2020
MANUARCIA

C/ Gómez Becerra, 27 · CÁCERES · Tfno.: 927 245 355

 **Santander Empresas**
El Banco de todas las empresas.

Impulsamos la internacionalización de nuestro país

APOYAMOS A TU EMPRESA EN SU SALIDA AL EXTERIOR

Con soluciones que faciliten tu negocio fuera de nuestras fronteras.

- Cobertura en más de 150 países.
- 12.500 oficinas en todo el mundo.
- Mayor red de especialistas en comercio exterior.

Infórmate en el 915 123 123, en nuestras oficinas o en bancosantander.es

<<< VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

La particular situación donde se encuentran los viñedos es una de las claves que ayudan a comprender el carácter personal de nuestros caldos. La viña se desarrolla sobre un suelo, relativamente pobre, muy apropiado para su cultivo y en un entorno de montaña a 800 metros de altitud y con una pluviometría de 1.200 mm anuales. En este especial microclima que predomina durante el verano, con días calurosos y noches frescas, las uvas maduran lentamente. Esto unido a los bajos rendimientos, que no superan los 4.000 kilogramos por hectárea, es esencial para obtener unas uvas de óptima excelencia. De hecho, nuestro viñedo esta acogido a los controles de Calidad de la Denominación de Origen Ribera del Guadiana.

NUEVA BODEGA. Pero es en año 2009 cuando se materializa definitivamente nuestra mayor apuesta: finaliza la construcción de las nuevas bodegas en un enclave privilegiado con unas instalaciones con la última tecnología dentro del maravilloso sector del vino. Pero no solo se queda aquí esta apuesta, sino que va más allá, pues implanta en sus nuevas instalaciones la filosofía del Turismo Cultural del Vino, realizándose visitas guiadas de la historia del vino en la zona de Cañamero.

De hecho, en el Monasterio de Guadalupe se encuentra uno de los tratados vinícolas más antiguos del mundo al respecto. También se recorren las diferentes salas de la bo-



Cata. Un grupo de enoturistas degusta los caldos de Ruiz Torres durante una de las visitas a su bodega.

dega, explicando detalladamente todos los pasos que se realizan desde sus viñedos hasta la copa del consumidor.

En Bodegas Ruiz Torres ponemos a disposición de nuestros clientes la posibilidad de realizar visitas guiadas por nuestras instalaciones a cargo de uno de nuestros guías profesionales. En cada visita se co-

nocerán las diferentes salas de que dispone la bodega, donde los clientes podrán observar de primera mano todo el proceso de elaboración y crianza de nuestros vinos. A su vez, podrán deleitarse con este entorno inigualable en plena naturaleza virgen, siempre disfrutando de los extraordinarios paisajes que nos brinda nuestro.

Es un completo recorrido en el que los amantes del vino pueden comprobar minuciosamente todo el proceso de elaboración y crianza de sus vinos (zona de vendimia, sala de elaboración, sótanos de crianzas, salas de dormitorios, planta de embotellado y salas de catas y maridajes), todo un placer para los sentidos más exquisitos.

Bodegas Ruiz Torres con más de 5.000 visitas anuales de todas las partes geográficas de España y de otros países de todo el mundo, ha hecho una gran apuesta por el enoturismo, un turismo que año tras año va creciendo y que da un aliciente y complemento especial al resto de ofertas que pueden encontrar en nuestra preciosa tierra extremeña.



Sánchez Cortés

FRUTOS SECOS Y GOLOSINAS



Empresa Fundada en 1972

CÁCERES

- Gil Cordero
- San Pedro
- A. Hurtado
- C.C. Cánovas
- Avda. España
- Avda. Alemania
- San Pedro de Alcántara

PLASENCIA
Plaza Mayor

NAVALMORAL DE LA MATA
Plaza Jardincillo

BADAJOS
C.C. Conquistadores
Santa Marina






Almacén de Distribución para toda Extremadura:

Polígono Industrial LAS CAPELLANÍAS. Avda. 3, n.º 15. Telfs.: 927 230 986 - 927 230 560 - 10005 CÁCERES



CENTRAL NUCLEAR DE ALMARAZ

Por su seguridad, producción y alto nivel tecnológico, la Central Nuclear de Almaraz es una instalación de referencia mundial cuya actividad es fundamental para el desarrollo socioeconómico de Extremadura.

Considerada como una de las centrales más seguras de Europa según la Asociación Mundial de Operadores Nucleares (WANO), Central de Almaraz es la planta de generación de electricidad de mayor aportación al sistema eléctrico nacional a lo largo de la historia.

La energía producida por CNA no emite partículas contaminantes ni gases de efecto invernadero, contribuyendo firmemente a dar solución al cambio climático.



UNE-EN ISO 9001:2000



finalistas

45 empresas luchan por estar entre las elegidas

- Los premios Empresario Extremeño del Año abrieron su convocatoria en el mes de mayo. Las empresas han remitido sus dossiers por correo electrónico e incluso personalmente a El Periódico Extremadura. Estas son las 45 firmas que han pasado a la fase final en las distintas categorías y han sido valoradas por un jurado plural e independiente.



Acedo&Calderón

Calle Santiago, 45. BROZAS

Con apenas 30 años, Lázaro Acedo Martín es el propietario único de una empresa familiar que cuenta con ocho nóminas fijas, que conserva el apellido Acedo en vida y que tiene a sus espaldas cuatro generaciones de excelentes profesionales.

Aceitunas González

Ctra. El Puente, s/n. LA GRANJA

Empresa exportadora con una larguísima trayectoria empresarial y número uno en ventas de aceitunas negras en el mercado de Rusia. Sus aceitunas son las más cotizadas por los importadores rusos.



UNIÓN EUROPEA



JUNTA DE EXTREMADURA

Cámara de Comercio de España

Cámara Badajoz

Unidos para promover el desarrollo tecnológico, la innovación y una investigación de calidad

Programa de Competitividad Turística

Este proyecto está cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional

¡Aún quedan plazas disponibles! www.camarabadajoz.es



Una manera de hacer Europa

NOVA TOMA

Producciones Audiovisuales



NOVA TOMA

C/ Valeriano Gutiérrez Macías, 8
Cáceres

Tel: 927 211 105/610 559 010

www.novatoma.com info@novatoma.com

Alza Consulting

Pol. Ind. El Nevero, Calles Ocho-Quince, Edif. Nave 4 BADAJOZ

Alza Consulting fue creada en Badajoz con el objeto de satisfacer las necesidades de servicios integrales de Consultoría de Alta Gestión para las empresas y organizaciones. Cuenta con un equipo de profesionales con amplia experiencia.

Barbería Blanco

C/ Juan González Rodríguez nº 5 BADAJOZ

Barbería Blanco es una empresa familiar que abrió sus puertas en 1870 y que desde entonces sigue ejerciendo el noble oficio de barbero. Al frente de esta aventura empresarial está la quinta generación, representada por Chema Blanco.

Barbosa&Almeida

Polígono Industrial Los Varales s/n VILLAFRANCA DE LOS BARROS

El Grupo Barbosa&Almeida puede producir tras la última reforma realizada más de 500 millones de botellas anuales. La construcción de un tercer horno y dos almacenes más significará más empleo.

Bodegas Ruiz Torres

Carretera 116 km 33,8 calle Cáceres CAÑAMERO

La bodega de Cañamero se ha convertido en todo un referente del vino de calidad y ha sabido adaptarse a los tiempos con una excelente combinación de enología y turismo. Al frente de esta iniciativa está la familia Ruiz Torres.

Bodegas Sani-Viñiexsa

La Zarza, s/n ALMENDRALEJO

La familia Sani ha adquirido Viniexsa por un millón de euros y se propone recuperar la esencia de los vinos de calidad que producía la familia Iglesias. Alberga uno de los mejores jardines botánicos de Europa, un museo de arte sacro y ocupa 30.000 metros.

Cablepelado

El Nevero Complejo Inmuba Albatros, Manzana 6 Nave 9 BADAJOZ

Cablepelado vende en los principales países de la Unión Europea. A principios de 2018 inauguramos nuestra plataforma de venta online directa en Portugal con una web completamente traducida al portugués y atención personalizada.

Campo y Tierra del Jerte

Pol. Las Pozas, calle Arroyo Grande 1 MALPARTIDA DE PLASENCIA

Aplica los conocimientos tradicionales del Valle del Jerte junto a nuevas técnicas de producción y frigo-conservación a las variedades cultivadas que son recolectadas en el punto óptimo de maduración y en las mejores condiciones.

Carnes de la Sierra

Finca El Campete SANTIBÁÑEZ EL ALTO

Alfonso Cobaleda, su promotor, comercializa carne en fresco y curada del buey japonés Kobe. Su explotación está en Sierra de Gata y su producto es consumido en restaurantes elitistas de España y de varios países.

Clínica Diana

avenida Reina Sofía, 34 MÉRIDA

Es una de las policlínicas más importantes de Extremadura, dedicándose a la prestación de servicios de asistencia sanitaria y trabajando para iguales familiares, pacientes privados, compañías de seguros, mutuas y servicios de prevención.

Comelex

C/ Sanguino Michel 19, bajo CÁCERES

Empresa formada por nueve profesionales comprometidos en dar el máximo servicio y satisfacción a sus clientes, en el sector de la comercialización de material eléctrico, con eficiencia, integridad y profesionalidad.

Cooperativa de Ajos de Aceuchal

Carretera de Don Benito a Olivenza, km. 80 ACEUCHAL

Cuenta con unas modernas instalaciones que les permite avanzar y ofrecer un amplio abanico de productos que van desde el Ajo Fresco en cabezas, pasando por el Ajo Natural Pelado y la Pasta de Ajo.

Cosmética Natural de Licopeno

avenida de Colón 14 BADAJOZ

Tiene en el mercado dos productos, un aceite hidratante y un jabón, con base de licopeno de tomate, elaborado según su formulación. El aceite resultante es una mezcla de varios aceites naturales y licopeno.

Dehesia Cosmética Natural

avenida Barjola 1 MALPARTIDA DE CÁCERES

Gracias a una tienda on line (www.dehesia.com) la firma de cosmética ha conseguido afianzarse en todo el país. Gracias a Sara Villegas sus productos destacan en las listas de cosmética ecológica.

Fintex Soluciones

Avenida Soledad Vega Ortiz JARANDILLA DE LA VERA

La start-up extremeña FintEx lanza Paygate, un innovador y pionero servicio de adelanto de la nómina que permitirá a las empresas y empleados mejorar considerablemente su economía.

<<< VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

Gloval Services

Calle Manuel López Sánchez Mora, 4 CÁCERES

Empresa creada en 2012 por Álvaro Tomás Pérez González-Mariscal y Antonio Jesús Vicente López con la idea de dar una perspectiva nueva al mantenimiento integral de inmuebles, a las reparaciones y asistencias ofrecidas en las pólizas de seguro.

Grupo Dolle

Plaza de Sta. María, 2 MÉRIDA

El grupo extremeño de firmas de moda Dolle Investment International se refuerza en el mercado español con nuevas aperturas para sus marcas 9noventay9, de5en5 y HistericGlam.

Grupo Fissa

Plaza de Albatros, s/n CÁCERES

Es una empresa dedicada a los servicios integrales de limpieza con sede en Cáceres pero de implantación nacional. Su volumen de negocio y de empleo hacen de ésta empresa una de las más importantes en su sector a nivel nacional.

HaciendasBio

Parque Ecológico Haciendasbio. Carretera EX 209 Km 56.4 MÉRIDA

La empresa HaciendasBio, primera productora de fruta y verdura ecológico en España, ha puesto en marcha en Mérida un parque ecológico, que alberga una planta de manipulado y envasado.

Hispasol Renovables

km. 1., Av. de Alange, 8 MÉRIDA

Es una empresa que proporciona soluciones de energías renovables dirigidas a profesionales y suministra los equipos necesarios para hacer esas soluciones realidad, dando soporte técnico completo a sus clientes.

Hostelerex

Calle Sevilla, 140, ALMENDRALEJO

Hostelerex es la empresa que gestiona el restaurante de Burger King en Zafra y otros cuatro establecimientos de esta marca en nuestra región. Su director general es Miguel Ángel García.

IaaS365

C/ Benito Arias Montano, 1 MÉRIDA

Ofrecen soluciones tecnológicas globales, innovadoras y estratégicas para sus clientes, y les ayudan a realizar la transformación necesaria para afrontar los retos de la Nueva era Digital

grupofissa
www.grupofissa.com

SEGURIDAD Y VIGILANCIA / MANTENIMIENTO Y OBRAS / SERVICIOS AUXILIARES / LIMPIEZA

Todo esto y más.

Central:
Plaza de Albatros s/n - 10001 Cáceres
Tel.: 927 62 70 08 • servicioscentrales@grupofissa.com

ALBACETE • ALICANTE • ALMERÍA • ÁVILA • BADAJOZ • CÁCERES • CÁDIZ
CASTELLÓN • CEUTA • CIUDAD REAL • CÓRDOBA • CUENCA • GRANADA
GUADALAJARA • HUELVA • JAÉN • MADRID • MÁLAGA • MELILLA
MURCIA • SALAMANCA • SEVILLA • TOLEDO • VALENCIA • VALLADOLID

Infinitychip

calle La Jara, 27 PUEBLA DE LA CALZADA

Es una empresa de cronometraje profesional, dotada de equipamiento de última generación y adaptado a los últimos avances tecnológicos y de radiofrecuencia del mercado. Sistema de control de tiempos basados en 'chips' de diseño propio.

Inga Food

Avenida de a Rúa 2, Edificio San Marcos, planta baja ALMENDRALEJO

En Inga Food llevan más de una década desarrollando un programa de selección en la línea ibérica, que ha supuesto una mejora racial importante, fomentando una mejora continua de los principales caracteres productivos y de calidad de carne.

Isedex

Camino de la Lapa s/n FERIA

Ofrece servicios de iluminación artística, instalaciones eléctricas, ingeniería y algo tan exclusivo como iluminación nupcial. Soluciones integrales orientadas a un trabajo exclusivo que ofrecen en esta empresa.

Jacoliva

Avenida la Paz, 5 POZUELO DE ZARZÓN

Jacoliva es una empresa familiar con orígenes que se remontan a 1868. Su nueva propuesta de aceites aromatizados Etnic Five se puede adquirir y en cualquier centro Comercial Carrefour de Extremadura.

Laboratorios Larrasa

Carretera N-432 LA ALBUERA

Es el único Laboratorio de Diagnóstico Clínico Vegetariano de ámbito privado existente en Extremadura y una industria biotecnológica puntera en la investigación internacional del genoma humano.

Lencería Nansú

P.I. LAS ARENAS Calle A, Sector 3, parcela 5 MALPARTIDA DE CÁCERES

Empresa que fabrica y comercializa lencería femenina. Sus ventas son nacionales e internacionales. Llevan años exponiendo en la semana internacional de la lencería de París. Dirigida exclusivamente por mujeres: María José Manzano y Carmen Corrales.

Líder Aliment

Polígono los Caños, 1B ZAFRA

Empresa extremeña con sede en Zafra, dedicada a la distribución y a la explotación de supermercados, bien directamente o bien a través de franquicias, así como el desarrollo de productos y marcas. Operan bajo la enseña SPAR.

Mafresa

Carretera Fregenal De La Sierra Santa Olalla, FREGENAL

La empresa, cuyas ventas han alcanzado los 50 millones de euros en el último año, cuenta con un matadero que puede sacrificar 200.000 cochinos al año. Es la industria que más cerdos mata en la región actualmente.

Marita Rial

Avenida Vía de la Plata, 26, MÉRIDA

Mar Segovia es una diseñadora de moda infantil de ceremonia que posee presencia en China, México, Portugal, Reino Unido, Italia, Medio Oriente, Panamá, República Dominicana, Estados Unidos y Perú, además de 150 puntos de venta en el país.

Masmaxilodental

Avenida Juan Carlos I, 4 PLASENCIA

Silvia Martín Serrano mantiene clínicas dentales propias en Zafra, Don Benito, Badajoz y Plasencia. Una de sus empresas fabrica y exporta suministros sanitarios a varios países como implantes dentales de alta calidad.

Mercoguardiana

Carretera Montijo-Badajoz km 29 BADAJOZ

Grupo empresarial creado en 1991 con el objetivo de cubrir las necesidades que pueden demandar tanto agricultores como ganaderos extremeños. La actividad principal es la comercialización de sus productos.

Nova Toma

Calle General Margallo, 108 CÁCERES

Nova Toma es una productora audiovisual extremeña, constituida desde el 1999. Sus trabajos son documentales de naturaleza, caza y conservación. Más de 700 documentales grabados, realizados y difundidos en televisión de todo el mundo.

Pita&Broncano

Virgen de la Montaña 8, 2, izquierda CÁCERES

Es un despacho de abogados que plantea una nueva forma de ejercer la abogacía, más cercana a la gente y a sus necesidades. Carmen Pita, profesional de solvencia reconocida, es una de las socias del bufete.

Prexenz VR-AR Estudio

Calle Moreno de Vargas, 17 MÉRIDA

Estudio especializado en el desarrollo de estrategias de comunicación y aplicaciones interactivas en Realidad Virtual, Aumentada y Mixta. Miman sus producciones al detalle, dándoles siempre un alto nivel de realismo y calidad gráfica.

Renacens Sistemas

Edificio Parque Científico Tecnológico Extremadura

La tecnología '3D SeatMapVR' de la empresa extremeña Renacens Sistemas es empleada por la aerolínea Emirates, para la elección virtual de los asientos de sus vuelos.

<<< VIENE DE LA PÁG. ANTERIOR

Soditec

Pol. Ind Capellanías c/ Poceros, 5 CÁCERES

Soditec se ha convertido en una empresa de referencia a nivel nacional en el sector de la tecnología educativa, gozando de una gran experiencia en el suministro e integración de las soluciones interactivas al ámbito educativo.

Transitex

Calle Luis Álvarez Lencero, 3 BADAJOZ

Transitex organiza el transporte y toda la logística por vía marítima, aérea y terrestre que muchas de las exportaciones se efectúan, permitiendo la exportación de productos extremeños por el mundo y la importación de productos foráneos.

Transportes Extremeños Ramón

Calle Labradores, 1 NAVALMORAL DE LA MATA

Transportes Extremeños Ramón, dentro del grupo Integra2, es una empresa de transporte que asegura la entrega de su mercancía en 24 horas en cualquier población de Extremadura gracias a dos sedes y una red capilar propia.

Troil Vegas Altas

Ctra. EXT 105, Km. 18,5 VALDETORRES

Troil Vegas Altas S.C. es una cooperativa de ulterior grado dedicada a la transformación de los subproductos de almazara, nacida de la iniciativa de la sectorial del aceite de oliva de la Unión Extremeña de Cooperativas Agrarias.

Vegenat

cta. EX 209 Montijo-Badajoz Km 24,9 PUEBLONUEVO DEL GUADIANA

Vegenat es una empresa alimentaria con más de 30 años de experiencia en el diseño, desarrollo y producción de productos alimentarios. En la actualidad opera en los cinco continentes estando presentes en más de 40 países.

Verde, blanco y negro (Quercus)

Avd Ciudad de Plasencia s/n MALPARTIDA DE PLASENCIA

Tabaco de liar 100% extremeño bajo la marca comercial Quercus. Es el primer y único tabaco extremeño que se comercializa sin la ayuda de la gran distribución como Altadis. Quieren elaborar sus ligas en una fábrica propia en Extremadura.

Viñaoliva

Polígono Industrial, Parcela 4-17 ALMENDRALEJO

Viñaoliva es una cooperativa de segundo grado, formada por 25 cooperativas base, las cuales transforman las materias primas de sus socios: uva y aceituna. Superan los 100 millones de euros de facturación anuales.

Torta del Casar
Denominación de Origen Protegida
Queso elaborado a base de
Leche cruda de oveja,
cuajo vegetal natural y sal

¡Única!

Torta del Casar
"El mejor queso que probar se puede."
Camilo José Cela

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural:
Europa invierte en las zonas rurales

JUNTA DE EXTREMADURA

www.tortadelcasar.eu



Ven y Sumérgete

Foto. Playa de Orellana [Badajoz - Extremadura]



**TURISMO Y
TAUROMAQUIA**
DIPUTACIÓN DE BADAJOZ



PROVINCIA DE BADAJOZ
MIDESTINO

Telefónica

Queremos hacer nuestro mundo más humano, conectando la vida de las personas

En Telefónica pensamos que la tecnología debería acercarnos, no aislarnos; mejorar nuestra vida, no dominarla; ayudarnos a compartir experiencias, no a esconderlas. Y es que, para nosotros, son las personas las que dan sentido a la tecnología.

Descúbrelo en: telefonica.com/mision

