

Impulsa

EXTREMADURA

nº



La revista empresarial

PRÓXIMOS CERTÁMENES
FEVAL MOTOR | 20 - 23 octubre 2016
CELEBRARTE | 12 - 13 noviembre 2016
FOROFICON | 23 - 24 noviembre 2016
AGROEXPO | 25 - 28 enero 2017



FEVAL
Institución
Ferial de
Extremadura

SERVICIOS TECNOLÓGICOS
VIVERO DE EMPRESAS
PLANES FORMATIVOS (PLAZO
DE INSCRIPCIÓN 2016/2017 ABIERTO)
<http://formacion.feval.com>
formacion@feval.com | 924 829 100



FEVAL
Centro
Tecnológico

RESTAURANTE
Ágora

Fines de semana temáticos
Comidas de empresa
Salones privados
Catering para eventos
Restaurante diario
Celebraciones
924 802 900 | 646 200 581
agora@feval.com

FEVAL | Institución Ferial de Extremadura
Paseo de Feval s/n | 06400 | Don Benito (Badajoz)
924 829 100 | comercial@feval.com

UNO

Empresarios. Empresas. Extremadura.

Los tópicos y las caricaturas que, con demasiada frecuencia, nos atribuyen afirman que utilizar estas tres palabras en una misma frase resulta complicado.

Esta revista viene a demostrar lo contrario.

Impulsa Extremadura quiere ser la publicación de los empresarios y las empresas de nuestra región.

Esta revista que ahora acabas de abrir tiene un único objetivo: dar a conocer todo lo bueno que hacen los empresarios y las empresas de Extremadura.

Ese es nuestro objetivo. El único.

Lo queremos hacer sin estridencias. Sin grandes alharacas.

En Impulsa Extremadura aparecerán los nombres, las ideas y la realidad de quienes crean empleo y riqueza en nuestra comunidad.

Gente normal y corriente que hace cosas extraordinarias.

Gente que gana dinero trabajando mucho. Gente que paga sueldos a otras personas que trabajan para ellos. Gente que tiene familia y que sufre por ella. Que –de verdad– no tiene horarios. Que aprende y se esfuerza, que mira hacia adelante, que sabe de dónde viene.

Se dice que Extremadura produce excelentes productos agrícolas, que somos números uno en la producción de materias primas.

Sin embargo, tras realizar las entrevistas a quienes protagonizan estas páginas, tras conocer sus proyectos y su realidad, es necesario resaltar que la gran materia prima de Extremadura son sus empresarios.

Número uno de Impulsa Extremadura: bienvenidos.

¡Comenzamos!

Impulsa
EXTREMADURA
impulsaextremadura.com

Grupo Simal S.L.

Dirección:

C/ Comarca de las Hurdes, 1;
Portal 6 1ºA. Mérida (Badajoz)

Colaboradores:

Carlos Criado (Fotografía)
Juan Carlos Navia (Contenidos Audiovisuales)

Diseño:

condimentográfico.com

Impulsa Extremadura
Copyright © Todos los Derechos Reservados. 2016.

Info@impulsaextremadura.com

ÍNDICE

LA ENTREVISTA

José Luis Navarro,
Consejero de Economía e Infraestructuras

Pág 4-7

SOMOS EMPRESARIOS

Diego Hernández, Grúas Eugenio
Vicente Santos, Detectives Santos
César Rodríguez, Emertel
Gabriel Viñegla, Energy Traders Consulting
César Morcillo, Grupo Simal
Rafael Rodríguez, El Búho 24 Horas
Carlos Criado, Fotógrafo Profesional

Pág 8-17



¡ASÍ SE HACE!

Archivo General de Extremadura,
Hormigones Alba Quercus

Pág 18-19



COYUNTURA ECONÓMICA

Juan Francisco Caro

Pág 20-21



NUESTRAS EMPRESAS

Tident
Puertas AGB
Excavaciones Hurtado
Hotel Velada
Ingemer
Fumigaex
Fricalex
Talleres Ramal

Pág 22-30



EMPRESARIOS BNI

Tiago Cunha, Director Nacional BNI España SLC
Juan José Jiménez
Luis Rodríguez
Victor Rico
José Ignacio Martín
Julio Calamonte

Pág 32-40



CONSEJOS DE EXPERTOS

Jo Causon, Dialogue Review
David Almagro, Atrium Abogados
Ricardo Cagigas, Grupo PACC
Juan Carlos Mato, Segurymat
Zacarías de Prado, Fómatica

Pág 42-46



ESTILO DE VIDA

Juan Carlos Navia
Manuel Ávila
Diego Mateos
Fernando Menaya

Pág 48-54

A portrait of a middle-aged man with grey hair and a mustache, wearing a dark blue suit, a light blue shirt, and a red tie with a small white pattern. He is standing outdoors in front of a stone building with arches and columns. The lighting is bright, suggesting a sunny day.

Nace en Jerez de los Caballeros en 1958.

Formación: Ingeniero Industrial.

Trayectoria profesional:

2015 - Actualidad

Consejero de Economía e Infraestructuras.

2015

Consultor empresarial independiente.

2011 - 2014

Arram Consultores. Adjunto al Director General.

2007 - 2011

Consejero de Industria, Energía y Medio Ambiente de la Junta de Extremadura.

2001 - 2007

Arram Consultores. Director Técnico.

1990- 2001

Endesa - Cía. Sevillana de Electricidad.

1988- 1990

Salto Extremeños, S.A. (Minicentrales hidroeléctricas). Director general.

1984- 1988

Consejería de Industria y Energía - Junta de Extremadura. Responsable de energía eléctrica.

“La economía extremeña debe robustecerse”

José Luis Navarro, consejero de economía e infraestructuras.

José Luis Navarro Ribera (Jerez de los Caballeros, 1958) aglutina todo el peso político de la administración regional en materia de empresa, innovación, infraestructuras y turismo. En el reducido gabinete de Guillermo Fernández Vara (cinco consejerías) la labor de Navarro se presume de capital importancia. El consejero, que también lo fue en el anterior gobierno de Vara, explica para IMPULSA EXTREMADURA los retos y los desafíos a los que se enfrenta la actual coyuntura de la economía extremeña.

¿Qué consejos le ofrecería a alguien que quiere montar una empresa en Extremadura?

En primer lugar le animaría a emprender si tiene un buen proyecto, porque merece la pena. Pero al mismo tiempo le dejaría claro que no es una tarea fácil. Hay que definir con claridad el producto, el mercado objetivo y los procesos de comercialización, porque elaborar un plan de negocio es un elemento determinante para asegurar la viabilidad de la empresa. Pero cuenta con la ayuda de la Junta de Extremadura que dispone de numerosas herramientas para facilitar el camino del emprendimiento. Y yo invitaría a cualquier emprendedor a innovar. Buscar nuevos productos, nuevas formas de organización o de comercialización o de comunicación son elementos determinantes en la actualidad para asegurar la supervivencia de las empresas.

¿Cuáles son a su juicio los principales problemas de la economía extremeña?

Una de nuestras principales limitaciones es la demográfica, que lo condiciona todo. Tenemos una economía con un volumen pequeño y muy sensible a los ciclos económicos que tiene su reflejo en un mercado laboral desajustado con un alto nivel de desempleo. >

Hay un diagnóstico compartido que nos habla de la debilidad de nuestro tejido productivo, un desequilibrio sectorial en el que destaca una deficiente industrialización, una mejorable apertura al exterior, la ausencia de suficiente capital inversor y la falta de un ferrocarril moderno. Por eso es tan importante el fomento de la cultura emprendedora.

Ante la situación actual, ¿cómo cree que va a reaccionar la economía extremeña?

Tenemos una perspectiva esperanzadora de la evolución económica en los próximos años. Estamos dando pasos para consolidar y fortalecer la recuperación de forma más equilibrada con base tanto en la demanda interna como en la externa. Tenemos la convicción de que las actuaciones expansivas para dinamizarla que estamos poniendo en marcha tendrán un reflejo directo en que el ritmo de crecimiento se asiente y permita la recuperación del empleo perdido.

¿Cuáles son los principales retos de la economía extremeña?

La economía extremeña debe robustecerse. Somos excesivamente dependientes del ciclo económico por lo que cualquier revés nos repercute en demasía. Por eso debemos avanzar hacia un patrón de crecimiento más equilibrado, duradero y sostenible en el que la productividad, la innovación y la internacionalización de nuestras producciones tengan un papel protagonista. Y, como decía antes, conseguir que gane peso el factor industrial.

¿Qué necesita Extremadura para estar al ritmo de otras comunidades?

Necesitamos más confianza en nosotros mismos y en nuestras capacidades. Tenemos que avanzar hacia un desarrollo productivo mayor, más diversificado y competitivo- y no sólo en costes laborales- en el que se innove y se apueste por el capital humano. En educación y cualificación tenemos que buscar la excelencia. Y no puedo obviarlo, necesitamos del apoyo y solidaridad del Estado para asegurar nuestra convergencia con las medias nacionales. En este sentido, el desarrollo debe ir acompañado necesariamente de unas infraestructuras de transporte adecuadas similares a las existentes en otros territorios.

¿Por qué debería un empresario apostar por Extremadura?

Extremadura ofrece el mayor nivel de apoyo público del conjunto del Estado para cualquier iniciativa empresarial. Disponemos de recursos humanos cualificados y de infraestructuras productivas de calidad. Más de un millón de metros de suelo industrial son un buen ejemplo de ello. La Junta de Extremadura es un aliado de las empresas ofreciendo múltiples servi-

cios a la empresa. Aportamos recursos y soluciones. Somos una administración cercana y flexible.

Eliminar obstáculos y aumentar los apoyos

¿Cuál es su principal reto como Consejero de Economía?

Hacer que la economía extremeña entre en una senda de crecimiento y creación de empleo. Crecer para rebajar las cifras de desempleo, crecer de forma sólida y sostenible para poder distribuir mejor la riqueza.

¿Qué diferencias existen entre esta etapa y la primera en la que fue Consejero?

Son varias. Hay una fundamental y es el volumen de competencias que en esta Consejería son muy amplias: apoyo a las empresas y a los emprendedores, comercio, economía social, política económica y estadística; así como todo lo relativo a investigación, ciencia y tecnología. Además incluye también industria, energía y minas. A ello se une la responsabilidad sobre infraestructuras y sobre turismo.

Por otro lado el ciclo económico que atravesamos no está aún consolidado y, por último, el distinto marco normativo que tras la crisis se ha vuelto más restrictivo, y en algunos casos, como en el de las energías renovables ha retrocedido sustancialmente.

¿Qué le suelen pedir los empresarios de forma recurrente?

En primer lugar, que desde las administraciones públicas no se pongan obstáculos a los proyectos empresariales, especialmente con la burocracia. También, demandan apoyo institucional para sus iniciativas. Apoyo que puede ser a través de subvenciones, gestiones administrativas, financiación, suelo industrial, etc. Me gustaría destacar que esta consejería está en contacto permanente con las empresas y los empresarios saben que pueden contar con nosotros.

En las dos orillas...

Describe su trayectoria en la empresa privada ¿Qué cree puede aportar su visión a la gestión pública?

He trabajado en una gran empresa multinacional y en pequeñas empresas extremeñas. Creo que tengo la capacidad de entender qué cosas son importantes para los empresarios.

Creo que puedo aportar la aplicación de criterios de eficacia y, especialmente, de eficiencia. Los dos ámbitos de gestión, el público y el privado, son diferentes pero tienen elementos comunes. La gestión pública tiene un añadido inmenso de responsabilidad.

“Extremadura ofrece el mayor nivel de apoyo público del conjunto del Estado para cualquier iniciativa empresarial”



Reunión del Consejo de Gobierno de la Junta de Extremadura.

Mi objetivo siempre ha sido hacer las cosas bien y progresar en la calidad de los servicios. Siempre hay margen para mejorar.

¿Cómo está su departamento ayudando a los emprendedores?

Trabajamos para crear un entorno que propicie y facilite el emprendimiento en todas sus fases. Así podemos detallar actuaciones concretas para fomentar la cultura emprendedora, facilitar la formación, promover el acercamiento, el acompañamiento y un trato personalizado desde la Administración a las personas emprendedoras y a los empresarios existente a través la red de puntos de acompañamiento empresarial, fijos y móviles; avanzar en la simplificación administrativa o apoyar el emprendimiento de base tecnológica, entre otras. Con carácter general, estamos trabajando en una ley de apoyo a los emprendedores, al trabajo autónomo y a la economía social.

¿De qué forma lo hacen con las empresas consolidadas?

Nuestra línea de actuación para apoyar a las empresas consolidadas pasa por mejorar el acceso a la financiación, favorecer la internacionalización, potenciar la mejora competitiva de las empresas a través del diseño y la mejora de la gestión empresarial a través del programa de excelencia, apoyar la cooperación empresarial y, por supuesto, poner a disposición de las empresas subvenciones a fondo perdido para asentarse y crecer en todas las iniciativas

empresariales viables que inviertan en activos fijos, ligándolas, eso sí, al empleo creado y/o mantenido.

¿Qué deben hacer los empresarios de Extremadura para destacar y abrirse paso en los mercados en la coyuntura actual?

El empresariado extremeño debe ser consciente de la necesidad de profesionalizarse y avanzar en la comercialización de sus productos. La innovación resulta obligada para desarrollar cualquier iniciativa empresarial. Todo ello junto con la capacitación del capital humano son elementos esenciales para la supervivencia y el éxito de la empresa.

¿De qué forma el programa StartUp Extremadura puede ser una palanca para favorecer la creación de empresas tecnológicas?

Hemos lanzado este año la iniciativa StartUp Extremadura que pretende incrementar el número de empresas innovadoras de base tecnológica, creando un entorno favorecedor; acompañar a los emprendedores, desde la definición de la idea hasta la salida al mercado; y colaborar y compartir esta iniciativa con todas las entidades públicas y privadas, que participen en este ámbito. Hemos constituido ya, la comunidad StartUp Extremadura, con dieciséis entidades.

La inversión pública en I+D+i ha crecido sustancialmente en esta legislatura para estimular a las empresas extremeñas a convertirse en un agente activo de la innovación y el desarrollo tecnológico. **I**



Foto: Carlos Criado.

Diego Hernández, Director Comercial de Grúas Eugenio

“Mi mayor logro profesional es haber convertido a mis clientes en amigos”

Con un “¡vamos!” al estilo de Rafa Nadal. Es su llamada a ir más allá, a no poner límites, a mirar lejos, por encima de los retos presentes. Es un vamos que hace equipo. Y que se dice con fuerza y alegría. La misma que desprende Diego Hernández, director comercial de Grúas Eugenio. Con ese *vamos* motiva a su equipo que trabaja en las diferentes sedes de la empresa en España y África. Han conseguido abrirse camino en países como Marruecos y Mozambique. Ahora quieren comenzar en Sudáfrica.

“En los últimos meses hemos comenzado a tener clientes de Bollywood”

Estudió en el antiguo colegio de los Maristas en Plasencia, ya desaparecido. Luego pasó al nocturno de un instituto de Cáceres. Enseguida comenzó a trabajar con su padre, que por entonces llevaba la firma Iveco, “como comercial de recambios”.

Más tarde se dedicó a la venta de vehículos e incluso teléfonos para después entrar de lleno en la empresa de su familia, que fue fundada por su abuelo, Eugenio Hernández Mesón, hace ochenta y tres años.

“Mi abuelo tenía un taller mecánico y se dio cuenta de la necesidad de retirar los camiones que volcaban en las carreteras. Ideó una grúa con una tanqueta militar que había quedado en desuso... y ese fue el comienzo de Grúas Eugenio”.

Luego vendría la segunda generación –“mi padre defendió el fuerte”- y la tercera, en la que están presentes cuatro hermanos. Fue entonces cuando llegó la expansión de la firma: “nuestro mayor logro ha sido salir de una ubicación y abrir distintas bases; en un primer momento nuestro punto fuerte era el alquiler de máquinas pero cuando diversificamos nos hicimos grandes”.

La organización de eventos y la asistencia a las productoras de cine son dos de sus productos más destacados en la actualidad.

Diego reconoce que si tuviera veinte años “haría lo mismo, pero mejor” y, en este aspecto, afirma que debería haber salido al extranjero mucho antes: “en vez de a los cuarenta, tendría que haber salido a los treinta años”.

Pero fue la casualidad, el destino y la crisis las que se unieron para que Grúas Eugenio se abriese al exterior. La oportunidad le llegó de la mano de Acciona, empresa con la que trabajan en la construcción de una central termosolar en Extremadura: “nos pidieron que lleváramos nuestras grúas a Marruecos para otra termosolar, la de Ouarzazate que es de las más grandes del mundo”.

Aconseja la “importancia de cuidar a la familia” algo fundamental cuando, como le sucede a él, tiene que

pasar una semana al mes en Marruecos. Y reconoce que África “me ha cambiado la vida, me ha hecho mejor persona: ya no he vuelto a enfadarme”.

De Marruecos a Sudáfrica

En Marruecos, trabajando para Acciona, a Diego se le abrió de par en par un nuevo ámbito para su negocio: “una productora de cine estaba rodando y nos pidieron una plataforma para el rodaje de un anuncio, allí no había más máquinas que las nuestras”.

Desde entonces se han especializado en la asistencia a las productoras de cine y disponen para ellas de más de un centenar de grúas y cuarenta empleados. “Damos cobertura con toda la maquinaria y los equipamientos que necesitan: hemos trabajado ya en grandes producciones de Hollywood como *La Momia* o *Mission Impossible* y para series como *Prison Break* o *Still Star Crossed*”.

En los últimos meses ha comenzado a tener clientes de Bollywood, la meca del cine indio. Pero ¿por qué una empresa extremeña se ha abierto un hueco en la hiperespecializada industria del cine mundial? Diego responde: “por la educación, la puntualidad y la seriedad que tenemos los españoles y que nos hace únicos”.

En la actualidad la empresa se ubica en Plasencia, Cáceres, Mérida –pretenden abrir también en Badajoz-, Huelva, Casablanca y Ouarzazate (ambas en Marruecos), Mozambique y muy pronto en Kathu, Sudáfrica.

“Hemos llevado nuestro botiquín de máquinas a países como Israel o Tanzania” y recuerda siempre que “a mis trabajadores les pido que trabajen con seguridad es el consejo que siempre repito; todos los trabajos se puedan hacer pero con seguridad”. Cuenta con setenta empleados en España y ciento ochenta en el resto del mundo. I

LA TARJETA



Diego Hernández Pavón

Dtor. Comercial de Grúas Eugenio

✉ info@gruaseugenio.com

Me puedes encontrar en: [LinkedIn](#)

Sé protagonista de **Impulsa**
EXTREMADURA

La Revista **Empresarial** de Extremadura



24,9€ / Mes

¡Sólo la podrás recibir si eres socio!

La única revista hecha para las empresas y los empresarios de Extremadura.

Más información en el teléfono: 615 482 881

VENTAJAS PARA LOS SOCIOS: Serás protagonista de los reportajes y artículos de Impulsa Extremadura.

· **Entrevistas** y contenidos exclusivos de tu empresa en la revista ·

· **Difusión online** de los contenidos de tu empresa: web · **Redes sociales** y boletín de noticias · **Descuento** (10%) en inserciones publicitarias.

VICENTE TOMÁS SANTOS

Inteligencia y conocimiento para tomar las decisiones oportunas en la empresa



Foto: Vicente Santos



Vicente Tomás Santos
Detectives Santos
✉ info@detectives-santos.com
Me puedes encontrar en: [LinkedIn](#)

1 LA TARJETA

“Tenemos un conocimiento técnico muy específico, versado en la observación y la obtención de información; siempre dentro de un riguroso respeto de la legalidad”

Conocer y anticiparse para tomar las decisiones oportunas. El trabajo que un detective privado ofrece a los particulares o empresarios es para “que no estén intranquilos o preocupados porque necesiten obtener o corroborar información en las áreas personal, laboral, empresarial, etc”. En este sentido, Vicente Santos, director de Detectives Santos, señala que “con nuestros servicios les ofrecemos la información que necesitan para volver a estar tranquilos, a controlar la situación y tomar las decisiones que sean oportunas”. Santos explica que “la actividad de los detectives privados en nuestro país dista mucho de la imagen a la que nos tienen acostumbrados la literatura, el cine y la televisión”, al tiempo que añade que “aunque se trata de una profesión singular, no somos espías ni mercadeamos con la información”. Frente al mito del detective privado surge la importancia de una profesión que tiene en la inteligencia y el conocimiento sus dos claves más importantes. La firma Detective Santos lleva ejerciendo su actividad desde 1978, “con un riguroso respeto a la legalidad, con transparencia, honradez, discreción y con total seguridad jurídica; siendo el despacho profesional más veterano en Extremadura y perteneciendo al selecto grupo de despachos más antiguos de España”. Porque ese ha sido el gran caso que ha resuelto Vicente Santos, “ayudar a nuestros clientes a defender sus derechos e intereses legítimos durante más de tres décadas, gracias a las pruebas e informes periciales que aportamos”. Como explica su fundador, “tenemos una amplísima experiencia, ya sea colaborando con grandes empresas o realizando servicios locales para clientes particulares”. I

CÉSAR RODRIGUEZ

“Es importante afrontar las adversidades sin miedo y con sentido común”

No hay que tener miedo. Este es el consejo que César Rodríguez repite y ofrece a quienes trabajan con él. Además añade que “hay que afrontar las adversidades con sentido común”. Estos dos puntos le sirven de base para hacer crecer su negocio. Desde hace algo más de tres años es el gerente de Emertel Solutions, especializada en tecnologías e infraestructuras de la comunicación. César pone en práctica lo que dice. Y no duda a la hora de señalar que “si tuviera veinte años otra vez iniciaría antes mi carrera como empresario”. Sin miedo. Sin refugiarse en lugares confortables. Por eso, para motivar a su equipo de trabajo, les pide que “vayan adelante siempre; demostrando nuestra profesionalidad hasta en los detalles más pequeños porque tenemos todo en nuestras manos para triunfar”. Procede de una familia de empresarios dedicados al sector de las telecomunicaciones, aunque Emertel ha sido cosa suya: “soy el creador de mi empresa aunque sigo de alguna manera la trayectoria familiar”. A aquellos que quieren emprender les dice que “sigan su propio instinto y que si confían en una idea o proyecto no hagan caso de los *tú no puedes* o los *esto no va a funcionar*”. También es realista y defiende que montar su empresa “no ha sido un camino fácil; tal vez de lo que me siento más satisfecho es de haber levantado mi empresa con mucho esfuerzo y trabajo y cómo, desde mi inexperiencia inicial, he llegado a defenderme y hacer realidad un proyecto que es tangible y cada día más sólido”. Estos tres años de trayectoria le han servido para hacer balance: “siempre me he reciclado por mi propia iniciativa; también soy muy observador y me gusta aprender de los que llevan una trayectoria más dilatada”. I



Foto: César Rodríguez

“Soy el creador de mi empresa aunque sigo de alguna manera con la trayectoria familiar”

LA TARJETA



César Rodríguez
 Dtor. Gerente Emertel Solutions
 ✉ administracion@emertel.es
 Me puedes encontrar en: [LinkedIn](#)

GABRIEL VIÑEGLA

El bróker extremeño de la energía

Gabriel Viñegla ya ha surcado los cielos. A gran velocidad. Lo hizo como paracaidista, miembro de las fuerzas especiales de nuestro Ejército. Un mal salto y una mala caída lo alejaron de su vocación siendo oficial de las fuerzas armadas. Pero antes de llegar a la academia militar se hizo ingeniero topógrafo. Tras el accidente, tras destrozarse cuatro vértebras surcó el mar y se marchó a México. Allí su vida le cambió, otra vez. Conoció a su mujer y se dedicó a la gestión de negocios hoteleros. Se abrió camino en un entorno exigente. Se puede decir que triunfó. En 2006 volvió a España. “En el aeropuerto nos esperaban mis padres... y la crisis”. Gabriel comenzó, una vez más, de cero.

Sus padres le comprendieron y también su mujer que había dejado atrás un atractivo puesto en el gobierno mexicano. “Me han salido los dientes en el mundo de la empresa; mi padre tuvo una ganadería, restaurantes y la primera empresa de cristalería del automóvil de la zona de La Serena”.

Comenzó a interesarse por asuntos como la eficiencia energética en un momento en el que la liberación del mercado eléctrico daba sus primeros pasos en nuestro país. Acertó. Durante diez años trabajó en este campo. Analizó de forma detallada las necesidades de cada cliente.

Se dedicó en cuerpo y alma a esta nueva tarea: “me aparté de mi familia, me perdí tres años en la vida de mi hija, ni la veía por dedicarle tanto tiempo al trabajo y eso me costó algún disgusto, considero que ese ha sido un grave error porque tu familia es quien al final te apoya en todos los momentos, también en los malos, y merece su espacio y su tiempo”. Ahora Gabriel Viñegla es el CEO de una innovadora empresa que está revolucionando la forma de entender el consumo energético en Extremadura. Su nombre: Energy Traders Consulting. Dedicada a la consultoría energética. El core de su empresa es muy sencillo: “nuestro objetivo es que nuestros clientes sean eficientes en su consumo energético porque cuando las empresas son eficientes, entonces se convierten en rentables”.

Para Gabriel la honestidad y decir la verdad al cliente son dos cuestiones básicas en su trabajo. Una labor que basa en el análisis de escenarios para realizar un asesoramiento individualizado. Ninguno de sus



Foto: Gabriel Viñegla en su despacho.

clientes tiene las mismas necesidades. Ninguno es igual a otro. Es bróker del mercado eléctrico, un actor más del núcleo que forman las productoras, distribuidoras y comercializadoras. Su empresa realiza compras directas de energía para sus clientes. Y eso supone un enorme ahorro de costes para ellos.

A esto añade la gestión del denominado “coste regulado de la potencia” para adaptar las necesidades reales de las empresas a la potencia contratada: “programamos la potencia según lo que requiere el cliente y de esta forma evitamos gastos innecesarios”.

Nos pone un ejemplo concreto: “para una almazara hicimos un estudio por el que, mediante la gestión de compra y de potencia, le asegurábamos un ahorro de 6.800 euros. Llevamos tres meses con este proyecto y, por medio de nuestra gestión, hemos conseguido ahorrarle a esta empresa cuatro veces más”. Increíble: “son datos verificados” constata Gabriel.

Gabriel es también gerente de la Asociación Profesional Extremeña de Gestores Energéticos desde la que trabaja para la mejora de la calidad en el sector y en proyectos de eficiencia energética. I

LA TARJETA



Gabriel Viñegla García
CEO Energy Traders Consulting
✉ gvinegla@energytradersconsulting.com
Me puedes encontrar en: [LinkedIn](#)



Foto: Cesar Morcillo.

CESAR MORCILLO

“Quería crear un lugar en el que proyectar y desarrollar mis valores”

Sorpréndeme. Esta es la primera palabra que César Morcillo, director de Grupo Simal Asesores, suele decir a su equipo de trabajo: “no podemos perder la capacidad de sorprender a los demás, a nuestros clientes, mejorando nuestro trabajo, nuestra atención, nuestros servicios; por eso a mi equipo le pido siempre que sorprenda en todo lo que hace”.

César estudió Derecho en Cáceres, se formó en un gran despacho madrileño y pasó por la administración pública. Pero con veinticuatro años decidió poner en marcha su propia empresa: “Se trataba de crear mi propio modo de vida; no veía tanto un proyecto empresarial clásico sino que quería crear un lugar en el que proyectar y desarrollar mis valores personales y familiares”.

De aquellos primeros años recuerda que “conseguimos tener un ambiente de familia, de trabajo compartido; hacíamos un poco de todo, hasta pintamos nuestra primera oficina nosotros mismos”. Rememora el buen ambiente que “hacía que nuestros provee-

dores se vinieran como clientes cuando nos veían trabajar”. Estos fueron los comienzos de Grupo Simal, especializada en el asesoramiento de empresas. “Ahora, con los mismos valores, hemos logrado consolidar la empresa después de unos años muy complicados y contamos con un volumen muy importante de clientes satisfechos”.

“Empecé con un solo trabajador y en la actualidad somos un equipo formado por dieciocho personas” recalca César que tiene como uno de sus mayores logros “diferenciarnos en la formación; cada trabajador recibe todas las actualizaciones necesarias para que, a la hora de atender a nuestros clientes, lo puedan hacer con la máxima fiabilidad”.

El ritmo de trabajo de una asesoría de empresas es muy alto y está sometido a cambios continuos en la legislación, en la fiscalidad y en los tipos de negocio. En Grupo Simal se organizan en diferentes departamentos para atender todas las necesidades de los empresarios y autónomos.

Por eso César insiste en la importancia de que cada trabajador tenga la capacidad de tomar decisiones para beneficio de los clientes: “me gusta indicar la dirección y luego dejar trabajar a cada persona; creo en la responsabilidad y también insisto mucho en que cada uno debe tener la máxima atención a los pequeños detalles”.

En este sentido explica que “nuestra ventaja competitiva es que atendemos desde Extremadura a empresarios extremeños; conocemos las características y los pormenores de nuestro ámbito y por eso podemos ofrecer el asesoramiento más completo, actualizado y adaptado a lo que precisan las empresas extremeñas”.

En la sede de la empresa en Mérida una frase de Demóstenes ocupa toda una pared: las pequeñas oportunidades son el principio de *las grandes empresas*. “Otra de nuestras máximas es que queremos hacer las cosas para los clientes de la forma más sencilla posible”.

“Miramos a otras áreas, no solo en la que estamos, para así llegar de forma más directa a nuestras clientes”. Y antes de terminar la entrevista recalca: “espero que Impulsa Extremadura sea un proyecto que sorprenda”. I

LA TARJETA



Cesar Morcillo

Director Grupo Simal

info@gruposimal.com

Me puedes encontrar en: [LinkedIn](#)

RAFAEL RODRÍGUEZ PÉREZ

“Nos gusta ser ágiles a la hora de adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes”

Decia Abraham Lincoln que “el compromiso es lo que convierte una promesa en realidad”. Para Rafael Rodríguez Pérez, gerente de El Búho 24 Horas, el compromiso es la razón de ser de su empresa, una firma dedicada a la limpieza y el mantenimiento integral. “Cumplimos aquello a lo que nos comprometemos y efectuamos un servicio de calidad” rubrica con la seriedad propia de quien conoce el negocio y lo ha sacado adelante en los duros años de la crisis.

Compromiso es la capacidad que tiene el ser humano “para tomar conciencia de la importancia que tiene cumplir con el desarrollo de su trabajo dentro del tiempo estipulado para ello” como dice la definición académica. Pero es también “la respuesta valiente de quienes no quieren malgastar su vida, sino que desean ser protagonistas de la historia personal y social” como defendía San Juan Pablo II.

El compromiso es lo que le ha llevado a Rafael Rodríguez a poner en marcha una compañía que es ya una referencia. Desde muy joven ha trabajado en este competitivo sector; lo hizo en Surlimsa y Cilesa. Su trayectoria le ha llevado también por otros ámbitos como Maconsa y Euroform. Después recaló en Cristian Lay, la marca jerezana de bisutería y complementos, donde estuvo veinte años y fue director regional en la zona de levante y también, en otra etapa, en la zona norte de España.

En el mes de septiembre de 2011 decidió abrir su propia empresa. “Después de años trabajando para proyectos ajenos, decidí iniciar el mío propio. Al cierre de mi etapa en Cristian Lay, y ante la necesidad de seguir generando ingresos para la unidad familiar, tomamos la decisión de iniciar este negocio en un sector que conocía”. Ahora que su negocio se ha consolidado reconoce que quizás esperó demasiado tiempo para iniciar su propio proyecto.

Junto a su mujer y su hijo formaron el primer equipo de trabajo. “Desde el principio teníamos claro lo que queríamos, aunque entrábamos en un sector que no es nuevo, queríamos hacernos nuestro hueco y con el esfuerzo y saber hacer de todos los componentes”.

Es el director gerente de El Búho 24 horas y de Grupo EB, centro especial de empleo. Actualmente cuenta con una plantilla de cuarenta personas a las que motiva “haciendo ver la importancia de disfrutar del trabajo y compromiso con nuestros clientes”. Entre los objetivos que se marca están el de “consolidar lo hecho a día de hoy en todos los departamentos que componen nuestra empresa y seguir creciendo progresivamente para duplicar el negocio en los próximos dos o tres años”.

Los dos primeros años estuvieron llenos de dificultades, “a partir del tercero conseguimos el punto de equilibrio” y eso que “nacimos en plena crisis, una crisis que al sector le ha hecho mucho daño: hemos visto desaparecer a más de una empresa del sector, algunas incluso ocupaban un lugar alto en el escalafón, y otras todavía hoy están en dificultades”. Pero en El Búho 24 Horas han sido capaces, “gracias a nuestra flexibilidad ocupar el sitio que nos corresponden y tenemos actualmente”.

Porque junto a la palabra compromiso, la segunda que más repite Rafael es adaptación. “Nos gusta ser ágiles en adaptarnos a las necesidades de nuestros clientes”. Así defiende que “en la mayoría de los casos el cliente se adapta a la empresa que contrata, mientras que en El Búho 24 Horas nos adaptamos a cada cliente”. I



LA TARJETA



Radael Rodríguez Pérez
Dtor. Gerente El Búho 24 Horas

✉ rafaelrodriguez@elbuhho24horas.com

Me puedes encontrar en: [LinkedIn](#)



Foto: Juan José Jiménez hijo.

CARLOS CRIADO

Cuando una imagen (profesional) vale mucho más que mil palabras

Que una imagen vale más que mil palabras es una verdad que todos asumimos. Pero en el ámbito empresarial no vale con cualquier imagen. Las empresas necesitan ofrecer su mejor imagen y proyectar sus valores para diferenciarse de su competencia. Carlos Criado es fotógrafo profesional. Se dedica “a la promoción de empresas, territorios y personas”.

Comenzó su labor como fotógrafo hace ya dieciséis años. “Empecé como fotógrafo de bodas, bautizos y comuniones, pero rápidamente me especialicé en fotografía publicitaria y promocional”.

Desde 1985 hasta 2014 ha participado en más de 30 exposiciones tanto individuales como colectivas en varias ciudades Extremeñas, en Madrid, Andalucía, San Sebastián, Elvas y Lisboa.

“Mi padre era empresario y a mí me encantaba su vida” afirma Carlos que explica cómo “en 2003 puse en marcha el mayor banco de imágenes de Extremadura (Fotoextremadura) en el que llegamos a disponer de 47.000 imágenes de la región con aportaciones de 700 fotógrafos”.

“Posteriormente, en junio de 2012, el banco de imágenes evoluciona y se convierte en Ver y Conocer (www.veryconocer.com) un portal de promoción turística basado en el geoposicionamiento de imágenes, cuyo objetivo en la promoción de Extremadu-

ra, sus comarcas y sus empresas”. Pero Carlos ha ampliado sus horizontes como empresario con Safari Extremadura, que realiza rutas 4x4 por los lugares más espectaculares de la naturaleza extremeña “en las que incluimos formación en fotografía durante el trayecto”.

Y aún más. También se ha especializado en coaching y gestión de las emociones: “en septiembre de 2015 logré mi certificado como Coach Profesional”.

“Como coach trabajo el desarrollo social y desarrollo personal y esto implica directamente una mejora en el desarrollo económico”. Es en esta faceta en la que quiere ampliar sus servicios: “a corto plazo quiero cerrar el estudio de fotografía para dedicar más tiempo a la fotografía promocional y al coaching, a medio plazo quiero conseguir que el coaching sea el 50% de mi actividad profesional”.

Carlos recalca que “nadie puede impedir tu éxito, excepto tú mismo” y que quién esté pensando en montar un negocio debería “contratar a un coach para que descubra los verdaderos *para qué y porqué* de la empresa”. I

LA TARJETA



Carlos Criado Arce

Fotógrafo Profesional

✉ carlos@carloscriado.es

Me puedes encontrar en: [LinkedIn](#)

SEDE DEL ARCHIVO GENERAL DE EXTREMADURA

Hormigones Alba Quercus, empresa responsable del suministro de hormigones y morteros de esta obra.



Guarda toda la documentación histórica y administrativa de la comunidad autónoma.

Inversión: más de 10 millones de euros.
Las obras finalizaron en el verano de 2015.



Se emplearon hormigones de altas prestaciones y ambientes químicos agresivos: hormigón armado HA-30/F/20 ambiente IV+Qb.

Estructura y cerramientos de hormigón armado, sin ladrillo.

Edificio dotado de instalaciones especiales: la estructura combina forjados de losa de hormigón y pilares metálicos.



15.000 m³

Hormigón

= 2.500

Para el bombeo de hormigones en altura se necesitaron hormigones de consistencia fluida.

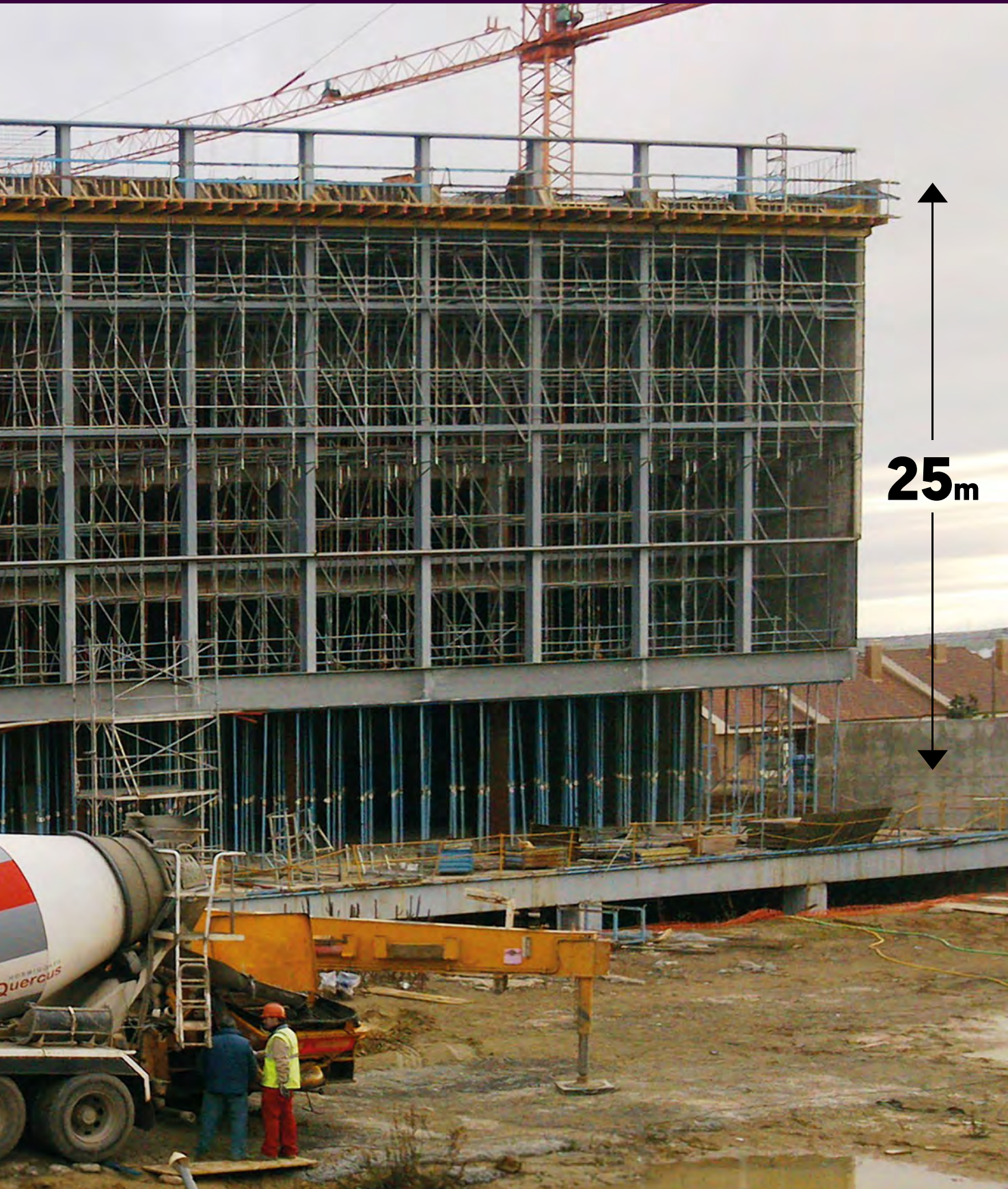


Altura del edificio: 25 metros.



HORMIGONES
albaQuercus

¡ASÍ SE HACE! 



25m



Foto: Almazara As Pontis, Eljas [Cáceres]. Carlos Criado

La inercia comienza a frenarse



JUAN FRANCISCO CARO

Director de análisis de All is Data

Después de cuatro trimestres creciendo por encima del 3% interanual, podría decirse que la economía extremeña –como el conjunto nacional– ha entrado en velocidad de crucero para recuperar los niveles previos al inicio de la crisis. De hecho, el buen comportamiento del primer semestre del año ha llevado a corregir al alza las previsiones de crecimiento para 2016, que en el caso de la economía española llegan hasta el 3,1%, según el consenso de los analistas. Pero la inercia está comenzando a frenarse.

En el actual contexto de incertidumbre política, con un Gobierno en funciones desde hace un año y con la vista puesta en unas probables terceras elecciones generales que no se sabe si servirán para romper el bloqueo y constituir un nuevo Ejecutivo, la economía empieza a notar la falta de empuje del sector público y a temer las consecuencias de seguir incumpliendo los compromisos de estabilidad. Y ya hay indicadores que apuntan a la desaceleración

Centrando el análisis en Extremadura, el segundo trimestre del año (el último con datos completos) ha registrado una buena cifra de crecimiento. Según la primera estimación de la Contabilidad Regional realizada por el Instituto de Estadística de Extremadura (IEEX), el PIB regional subió un 1% con respecto al trimestre anterior, una décima más que en el segundo trimestre de 2015. Sin embargo, al observar el detalle vemos que no todos los sectores avanzaron de forma tan positiva.

El que peor evolución registró fue la agricultura, que retrocedió ocho décimas en un trimestre habitualmente favorable. En ello tiene mucho que ver la meteorología, pues las cuantiosas lluvias de la primavera (muy concentradas en mayo) causaron una merma en la producción y retrasos en muchas campañas.

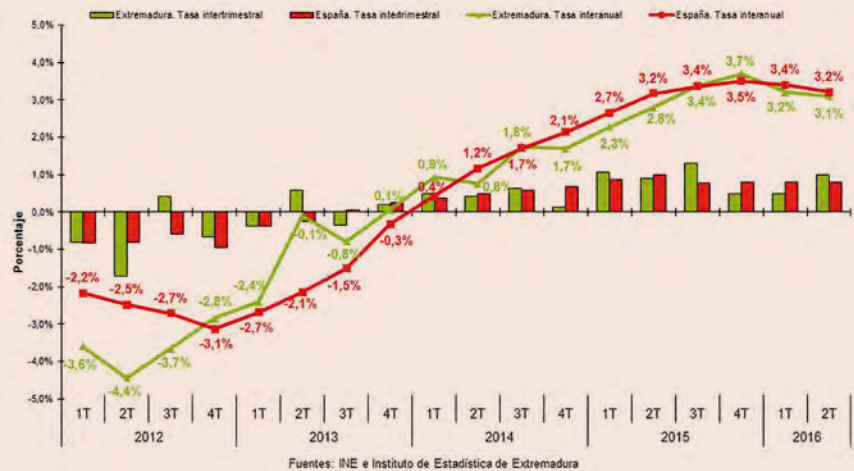
Probablemente estas circunstancias tendrán también efectos en el tercer trimestre. Por su parte, la construcción tampoco tuvo un dato positivo, pues cerró el trimestre sin variación con respecto al anterior.

Los servicios, que suponen dos tercios del PIB regional, avanzaron un 0,6%, menos que en los trimestres anteriores. Mientras, el que más tiró al alza de la economía fue la industria, con un crecimiento trimestral del 5,4%, sustentado fundamentalmente en una mayor producción de energía en comparación con el trimestre anterior, en el que se notó la parada por recarga de un reactor de la Central Nuclear de Almaraz.

Desaceleración y ralentización

En tasa interanual, el PIB extremeño se incrementó en el segundo trimestre un 3,1% (una décima por debajo de la media nacional), según los datos provisionales del IEEX. Es una décima menos que a principios de año y seis décimas menos que en el último trimestre de 2015, cuando la economía alcanzó un pico del 3,7%. Se trata, por tanto, del inicio de una desaceleración que, en vista de las previsiones, continuará en los próximos trimestres. De hecho, el in-

Evolución trimestral del PIB



En tasa interanual, el PIB extremeño se incrementó en el segundo trimestre un 3,1%; una décima por debajo de la media nacional.

forme más reciente de BBVA Research (que revisó al alza su previsión) calcula que el crecimiento anual de la economía extremeña será del 2,8%.

La producción de energía empuja a la industria

La industria es también el sector que más empuja la economía en comparación con el año anterior, según la Contabilidad Trimestral, al repuntar hasta el 5,2%. Los indicadores del sector muestran que la producción industrial se incrementó un 7,7% interanual, impulsada sobre todo por la generación de energía. La cifra de negocios de la industria avanzó un 3,5%, al tiempo que la entrada de pedidos subió un 2,5%. Las cifras no fueron tan positivas en la EPA del segundo trimestre reflejó una bajada interanual del paro de 600 personas (-11,5%), al tiempo que una disminución de 500 ocupados (-1,3%). Sin embargo, el número de parados en las oficinas de empleo bajó un 5,1% y los afiliados a la Seguridad Social aumentaron un 1%, mientras que el número de empresas en alta se mantuvo sin cambios.

Por su parte, el sector primario, que era uno de los más pujantes en los trimestres anteriores, frenó tres puntos su crecimiento, en buena parte por efecto de las inclemencias primaverales ya señaladas, y se quedó en el 2,1% interanual. Desde el punto de vista laboral, la EPA mostró una subida del paro en la agricultura de 2.500 personas (19,5%), pero también una bajada de la ocupación de 4.700 personas (-12,1%). No obstante, el mercado laboral registrado dejó cifras distintas: el paro registrado aumentó un 4,2%, mientras que la afiliación a la Seguridad Social se redujo un 1%. En cuanto al número de empresas en alta en la Seguridad Social, creció un 2,1%. La construcción también ha ralentizado su progreso, hasta situarse en el 3,1% interanual. Los visados de obras de viviendas subieron un 2,1% con respecto al mismo trimestre

del año anterior, pero el sector está padeciendo ya la paralización de la obra pública. Aunque la licitación oficial repuntó en el segundo trimestre (8,4% más que un año antes), las cifras acumuladas de los últimos 12 meses arrastran una caída incluso superior al 50%. Esto tiene su reflejo en el mercado laboral, como apunta la EPA: subió el paro en 1.900 personas (23,7%) y bajó la ocupación en 5.100 (-15,4%) en el último año. Pese a ello, el paro registrado bajó un 7,8%, aunque también lo hizo la afiliación a la Seguridad Social, que disminuyó un 5,1%, mientras que las empresas en alta en el sector se redujeron un 2,7%.

Con respecto a los servicios, su valor añadido avanzó un 3,3%. Los indicadores parciales señalan que la cifra general de negocios del sector creció un 3,9%. En el caso concreto del comercio minorista, las ventas a precios constantes aumentaron un 2,2%. Con más fuerza creció el turismo: teniendo en cuenta los datos del primer semestre (para evitar los efectos del distinto de calendario de la Semana Santa), el número de viajeros se incrementó un 5,2% y el de pernoctaciones un 6,3%. Y la compraventa de viviendas sigue a buen ritmo, con un 29,5% más.

Otro indicador clave que hay que tener en cuenta es el comercio exterior, que no atraviesa su mejor momento. Tras caer un 11,3% interanual en el primer trimestre, el segundo también fue negativo, con una bajada del 2,3%.

Habrà que estar atentos a la evolución de los indicadores del sector público. El elevado déficit extremeño (hasta mayo era del 1,1% del PIB regional, cuatro décimas por encima del objetivo para todo el año) ha motivado al adelanto del cierre presupuestario a septiembre, una decisión que repercutirá negativamente en aspectos como la inversión pública. I





“Nuestros tratamientos son previsibles y predecibles en el tiempo”

Los doctores María José Iglesias y Francisco Terrón abrieron las puertas de su primera clínica en Cáceres en noviembre de 1992. Tres meses después, inauguraron también en Miajadas: “actualmente contamos con un equipo de ocho empleados en Cáceres y nueve en Miajadas, más nosotros dos”.

“Tenemos una clínica con seis gabinetes y otra con cuatro equipadas con las últimas tecnologías para ofrecerle lo mejor a nuestros pacientes. Pero no éramos empresarios. Al crecer en espacio y tener que contratar más personal es cuando nos convertimos en empresarios por que una empresa es la gestión de recursos económicos y humanos por definición”.

“Nuestra razón de ser es aumentar y mejorar considerablemente la calidad de vida de las personas, de nuestros pacientes, a través de una buena salud bucodental y conseguir que estén satisfechos con nuestro trabajo, nuestros tratamientos, ofreciendo calidad e innovación siguiendo fieles a nuestros principios en los tiempos que estamos. En la Facultad no nos enseñaron a gestionar el funcionamiento de una consulta; nada en absoluto de cómo se organiza una clínica, cómo se atienden las llamadas, cómo se gestionan ingresos y gastos, cómo se contrata al personal, etc. Fuimos autodidactas aprendiendo mucho de nuestros errores a base de sacrificio, esfuerzo y mucho coraje”.

“Actualmente vivimos una burbuja dental: ni el gobierno ni las autoridades sanitarias ponen orden, ni normativas claras y proliferan las clínicas *low cost*. Es un problema muy serio porque están en juego la salud y la vida de las personas, pero mucha gente sólo ve el precio y no que su salud peligra y que lo barato sale caro. La diferencia es que nosotros no tenemos clientes: tenemos pacientes.”

INFORMACIÓN



TIDENT

Avda. Virgen de Guadalupe, 7,
1º planta local 10. Cáceres.
C/ Martín Cerezo, 1; bajo. Miajadas.
✉ administracion@tident.es
🌐 tident.es



NICE TOO

Automatismos para la vida diaria

PUERTAS AGB

Buscando el automatismo perfecto

¿Qué pasaría si existiera un mecanismo perfecto, uno que nunca fallara y que fuera cien por cien fiable? En esa búsqueda se encuentra la empresa Puertas y Automatismos AGB. Tienen una referencia –la marca Nice– con la que aseguran disponer de uno de los mejores productos del mercado. A eso se añade que son distribuidores y dan soporte técnico a todos sus clientes.

José García Vega es el gerente de una empresa que ofrece “una postventa diferencial ya que nosotros siempre atendemos a nuestros clientes e incluso solventamos problemas de otros instaladores”. Tienen como público destacado a las empresas y profesionales. Ofrecen calidad en cada uno de los componentes de sus mecanismos automáticos, servicio total al cliente y respuesta ante cualquier problema o incidencia que pueda acontecer.

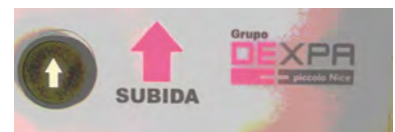
“Puertas AGB se ha consolidado como una marca de referencia”. Sobre todo en la provincia de Badajoz, y eso a pesar de la competencia desleal, que tiene altas tasas

en este sector. “Damos sobre todo calidad y la calidad hay que pagarla” explica José que recuerda la importancia de que cada una de las piezas que componen un automatismo sean de la máxima fiabilidad: “Así nuestro porcentaje de incidencias es casi nulo en defectos en la instalación”. Y es que uno de sus lemas, el que repite a sus empleados, es que “no hay que dar problemas, sino soluciones”.

“Con nuestra otra firma, Dexpa distribuimos puertas a talleres. Actuamos como una central de distribución, la única en la región, dando servicio a los profesionales y soporte técnico. De esta forma podemos llegar a los clientes de pequeñas poblaciones”. A esta red de talleres colaboradores “les ofrecemos formación continua, les presentamos los nuevos productos y las innovaciones ya que los automatismos están en constante evolución”. Dexpa también tiene una web desde la que vende de forma directa sus productos. Las transacciones online le han hecho abrirse al mercado nacional. Creada en 2002, Puertas AGB ha recogido la experiencia personal de

José García Vega que desde muy joven aprendió el oficio en empresas madrileñas. “Mi padre fue toda su vida cerrajero y en Madrid fui capaz de cambiar la forma de trabajo que tenía la empresa en la que yo estaba; he llegado a trabajar gratis, solo para aprender”.

Los comienzos fueron exitosos. Con el cambio de siglo “fue un boom; entramos en una época muy buena”. José advirtió las primeras señales de que “el globo del que comíamos todos se deshincha: dejé de coger pagarés y no nos dedicamos solo a la construcción, de esta forma conseguimos salvarnos”. Y sentencia: “hemos aguantado en los años malos porque no hicimos hoyos de los que no pudiéramos salir”. I



① INFORMACIÓN



PUERTAS & AUTOMATISMO AGB

C/ Lago de Alange, 3B. 06200 Almendralejo. Badajoz

✉ info@puertasyautomatismosagb.com

🌐 puertasyautomatismosagb.com



Foto: Trabajando en plena Plaza Mayor de Cáceres.

EXCAVACIONES HURTADO

El trabajo de toda una familia

¿Puede una empresa que tiene más de sesenta años ser joven y dinámica? ¿Es posible que un negocio familiar se mantenga en el tiempo y consiga ampliar sus servicios y mejorar la calidad? ¿Puede además una empresa del sector de la construcción adaptarse a los cambios de un entorno tan complejo como el actual?

La segunda generación está hoy al frente de Excavaciones Hurtado. “Hoy en día, nuestra empresa es el resultado de muchos años de empeño, trabajo y dedicación, de toda una familia, primero en la figura de su fundador Andrés Hurtado Bravo (Persona Física) y a partir de 1990 como Sociedad, estando en la actualidad dirigida por la segunda generación, somos una Empresa joven, dinámica y moderna, respaldada por una gran experiencia” afirma Montaña Hurtado, administradora única de la empresa. Su padre, Andrés Hurtado, se inició en el negocio cuando, hace más de

medio siglo y “con mucho esfuerzo y sacrificio” compró “un carro y dos mulas, convirtiéndose en proveedor de tierra y piedra para las obras de la ciudad de Cáceres”.

Ya en 1968 pudo comprar el primer camión e iniciar su actividad como empresario. A partir de esa fecha, Andrés Hurtado amplía el negocio con las mejores maquinarias del mercado para realizar movimientos de tierra de todo tipo, desde carreteras a urbanizaciones.

“Nuestros principales clientes han sido empresas constructoras y promotoras locales, regionales y nacionales, y en algún momento puntual la administración”.

Con diez empleados y una facturación anual de cuatrocientos mil euros, la empresa que es “el trabajo de toda una familia”, se ha reestructurado “para adaptarnos a la demanda actual del sector, centrándonos más en obras de promoción

privada; además hemos incorporado un servicio de contenedores para residuos de construcción y suministramos áridos para todo tipo de obras, en especial jabre, un material que mezclado con cal, da unos resultados extraordinarios y a un bajo coste para estabilizados y del que tenemos extracción propia”.

Para el futuro, la empresa quiere crecer. “Queremos afianzar nuestra empresa, modernizar el pensamiento empresarial y explorar nuevas formas de relacionarnos comercialmente”. Lo van a hacer manteniendo unas señas de identidad que se han demostrado exitosas y que tienen “en la cercanía, la profesionalidad y la honradez” sus valores más destacados. **I**

INFORMACIÓN



EXCAVACIONES HURTADO

Polg. Ind. Las Capellanías Parc.
214-215 (10.005 - Cáceres)

✉ correo@excavacioneshurtado.com

🌐 excavacioneshurtado.com



HOTEL VELADA

Lo importante es que los clientes vuelvan

Para un hotel que factura alrededor de los dos millones de euros anuales y que cuenta con una treintena de empleados, que puede llegar a duplicar según las necesidades, el objetivo es que los clientes se vayan satisfechos.

“Lo importante no es que vengan, sino que vuelvan, ellos personalmente o algún familiar o conocido porque les hayan escuchado hablar bien del trato recibido y del servicio prestado” explica Pablo Pozo, director del hotel.

El Hotel Velada lleva en funcionamiento desde 1997; cuenta con 99 habitaciones y está situado a escasos metros del Teatro Romano. Durante los meses de noviembre a febrero se realizan tareas de mantenimiento que “implican cerrar habitaciones”, ya sean para arreglar, renovar o cambiar algo, con el objetivo de “tenerlas cerradas el menor tiempo posible”.

En el periodo de febrero a marzo se inician todas las mejoras posibles de cara a los eventos como bodas

y comuniones. El verano, debido al atractivo del Festival de Teatro, es uno de los momentos de mayor ocupación. “El Hotel Velada se encuentra preparado para recibir a sus clientes y hacerlos sentir como en casa. Para ello, es necesario estar atento a todos esos posibles inconvenientes y problemas que surgen día a día y evitar que afecte a los huéspedes”.

Pablo Pozo, apunta que es importante tener toda la información de los eventos que se celebran en la ciudad para “brindarla a nuestros clientes”, así como, motivado por las altas temperaturas del verano eméritense, se pone “mucho empeño” en el cuidado del jardín y de la piscina, “uno de los atractivos del hotel, para que se pueda disfrutar de la naturaleza en pleno centro urbano”. I

INFORMACIÓN



HOTEL VELADA

Avda. Reina Sofía, s/n 06800 Mérida,
Badajoz.

✉ pablopozo@veladahoteles.com

🌐 veladahoteles.com



Foto: Oficina Ingemer en Mérida.

INGEMER

La llave maestra para abrir un negocio

Defienden que la palabra ingeniería viene de ingenio. En Ingemer defienden también su mayor aval: más de mil ochocientos trabajos profesionales desarrollados durante más de veinte años de experiencia. Defienden que “con ingenio y compromiso con el cliente han solucionado grandes problemas”.

“Si paseáis por Mérida, si compráis en sus tiendas o bazares, si probáis sus peluquerías, sus centros de estética, si tapeáis en sus bares o coméis en un chino, si bailáis en sus pub o discotecas, si visitáis oficinas, o si compráis en sus farmacias, si vais al gimnasio, si lleváis el coche al taller, o visitáis algún almacén o alguna industria; en resumen, si vivís en Mérida, sin género de dudas, ya conocéis un poquito de mí y de mi empresa” afirma César Hernández, gerente de la empresa.

En Ingemer desarrollan los proyectos para obras y apertura de cualquier tipo de negocio. Además realizan gratis toda la gestión burocrática correspondiente, que junto al hecho de que actualmente en Mérida no se paga licencia de apertura, supone un gran ahorro para los clientes: “nuestro último cliente se ha ahorrado, entre la licencia y las gestiones, más de tres mil euros”. Su próximo reto es atender proyectos industriales de gran envergadura.

¿Pero qué es eso de la gestión integral optimizada? Gestión integral, porque el cliente no tiene que preocuparse por nada. Y optimizada porque... César lo describe con un ejemplo real: “a un cliente de Tiétar

le gestioné un expediente completo para las obras y apertura de un secadero de tabaco, incluyendo la gestión de incentivos. Este señor tenía tierras y se lamentaba de que los tractores no fueran subvencionables por ser maquinaria agrícola. Pero se optimizó el estudio, y sus lamentos se tornaron en alegría cuando le aceptaron mi propuesta de considerar el tractor como lo que era, el sistema más apropiado para el transporte de la materia prima en cuestión – la hoja de tabaco. Una idea feliz, defendida en un solo folio que le hizo ganar el 30% a fondo perdido de los ocho millones pesetas que costaba el tractor allá por el año 1998”.

Ingemer nació como una empresa familiar en 1997, fruto de la unión de dos generaciones de ingenieros. “La primera generación comienza su andadura en 1966 y garantiza unos buenos cimientos para la nueva empresa, que nace ya con el aval de 31 años de experiencia y más de un millar de proyectos hechos realidad”. La segunda generación se inicia en el ejercicio de la profesión en 1995, y aporta dinamismo, formación actualizada, y optimización de recursos mediante el uso de nuevas tecnologías. El resultado, una empresa familiar consolidada que aglutina a un equipo de profesionales que ofrecen un servicio integral de ingeniería, arquitectura y medio ambiente, incluyendo gestión integral administrativa. **I**

INFORMACIÓN



INGENIERÍA EMERITA

C/ Legión V, 21 06800 Mérida,
Badajoz.

✉ cesar.hernandez@gruponerita.com

🌐 ingenieriaemerita.com



Foto: Manuel Rapestre realizando un tratamiento de fumigación

FUMIGAEX

El componente imprescindible de la calidad de vida

En la mayor parte de los casos, cuando hablamos de calidad de vida en una ciudad solemos pensar en la bondad de su clima, en la extensión de sus zonas verdes o en la amplitud de sus servicios públicos. La educación, la sanidad y la seguridad son también los componentes que nos sirven para identificar y señalar a aquellos lugares en los que nos gustaría vivir. Pero junto a todo lo anterior existe un elemento que se hace imprescindible. Se trata de la higiene y la salubridad. Precisamente a esto se dedica Fumigaciones Extremeñas, Fumigaex.

“El bienestar social también pasa por una mayor higiene y salubridad; es fundamental vigilar aquellas enfermedades emergentes dado a la llegada de insectos que puedan ocasionar problemas graves en la población” afirma Manuel Rapestre Morcillo, gerente de Fumigaex.

Una empresa consolidada y con una amplia trayectoria que comenzó en 1991: “podemos decir que contamos con una amplia experiencia en el sector de control de plagas y control ambiental”, recalca.

Manuel arriesgó todos sus ahorros para poner en marcha esta empresa cuando, veinticinco años

atrás, nuestro país padecía la crisis con la que se iniciaron los años noventa. Fumigaex salió de aquellos años convertida en una empresa que se caracteriza por buscar soluciones para sus clientes a los que no duda en atender “ante cualquier encargo e incidencia de control”.

Más allá de las tareas de desinfección, desinsectación y desratización, desde esta empresa se ocupan de tratamientos fitosanitarios contra insectos y xilófagos, es decir, “los que comen madera”, como la carcoma o termitas. Junto a éstos, también se dedican al control de las aves urbanas. Además han ido añadiendo servicios relacionados con el mantenimiento de parques y jardines, control de legionelosis, limpieza de aire acondicionado e instalación de sistemas de microclima y antical.

Son trabajos invisibles y en los que no se puede errar que aseguran nuestra calidad de vida: “si hubiera cometido errores en este sector hubiéramos pagado un alto precio”. I

INFORMACIÓN



FUMIGAEX

Pol. Ind. “El Prado” C/ Bilbao, Parc.17
Nave 5 (Pol. Albatros), 06800, Mérida.

✉ fumigaex.sl@gmail.com

🌐 fumigaex.es



Foto: Equipo de Fricalex al completo.

FRICALEX

“Honestidad y buena praxis”

Fricalex nació en 2012, en un momento delicado y una coyuntura económica nefasta, pero con el firme convencimiento de dejar su sello en el sector gracias a un cóctel de “rabia y agallas”, así como unos “compañeros de viaje ideales”. Con “honestidad y buena praxis” es posible hacerse un hueco en el sector. Así empieza la historia de Fricalex, empresa dedicada al sector de la Climatización y Calefacción, además de ser Empresa Instaladora de Gas, Energía Solar y Fontanería, y de la que es administrador Isaac Estrella Primo.


Fricalex es consciente de que el mercado en el que desarrolla sus proyectos no es sencillo, con una competencia de muchos años y unas normativas en constante cambio y “especialmente estricta”. Pero no por esas posibles dificultades renuncian a ser una empresa de referencia, modélica en cuanto a las condiciones laborales y prevención de riesgos con sus trabajadores y amable en el trato hacia sus clientes del tipo que sean.

“Si queremos funcionar debe ser partiendo de un modelo equitativo y de respeto hacia el trabajo realizado y a quien lo realiza; son activos que valoro mucho y que repercuten claramente en el resultado final”.

Pero el compromiso de Fricalex no se queda solo con sus trabajadores y los clientes, y de ahí su toque reivindicativo con las empresas y administraciones que suelen dar por sentado el cumplimiento como contribuyentes. “Cada mes es un desafío cumplir con el fisco, con nuestros trabajadores y sus familias y a la vez seguir siendo competitivos y atractivos para promotores, empresas y administraciones que no suelen tener en cuenta nada más que factores

económicos, es complicado cuando observas que en realidad, en no pocas ocasiones, el único requisito que valoran sólo es la oferta más baja”.

“No dejar a ningún cliente por atender por muy grande que sea la carga de trabajo ni complejo el proyecto” es una de las señas de identidad de Fricalex. El enemigo puede ser esa costumbre tan española de hacerlo todo en el último momento: **“las distintas especialidades que manejamos exigen orden, planificación y protocolos**, si no sería un verdadero caos hacerlo y hacerlo bien. Esto es especialmente evidente en los meses en que aumenta nuestra carga de trabajo exponencialmente como son los meses de verano en los cuales o has hecho los deberes o te acaba atropellando la campaña”.

A Isaac Estrella le gusta destacar que la implicación y esfuerzo que se consigue en esos meses estivales por parte de todos es un logro más: “Cuando acaba una jornada en la que se han montado una serie de equipos o a pesar de andar de cabeza en según qué instalación, se acaban solventando los contratiempos y se ha avanzado, uno se va a casa con satisfacción de logro, con conciencia de equipo, sabiendo que se ha conseguido gracias al concurso de todos, desde la planificación, el estudio previo, hasta el trabajador que le da el “click” al control que hace funcionar el equipo....Al final creo que Fricalex se reduce a eso, buenas maneras creando proyectos, ...confort y clima en un click”. 

INFORMACIÓN



FRICALEX AGUA & CLIMA

San Antonio, 15 Local, 06800
Mérida, Badajoz.

info@fricalex.es

fricalex.es



Foto: Israel Ramal en las tripas de una máquina.

TALLERES RAMAL

La mecánica sin secretos

Allá por el año 1774, el ingeniero escocés James Watt logró revolucionar el mundo con la invención de la máquina de vapor, un aparato que sentó las bases de la industrialización y dio pie al desarrollo de muchos otros aparatos que han llegado hasta nuestros días.

La evolución que marcó la máquina de vapor hasta los actuales motores que montan los vehículos que conocemos hoy día, pasando por la intervención de hombres como Henry Ford y la creación de la cadena de producción, ha sido algo excepcional.

Miremos donde miremos, encontramos aparatos que funcionan gracias al motor y a la mecánica.

Por ello, cuando dependemos tanto de estos aparatos, son imprescindibles aquellos profesionales que los cuidan y miman para su perfecto funcionamiento.

Precisamente esa es la motivación de Talleres Ramal, empresa creada en 2013 por Israel Ramal Amaya, mecánico con amplia experiencia en el sector, tras darse cuenta de que podía “arreglárselas por sí mismo”.

En Talleres Ramal afirman que les es “indiferente qué tipo de maquinaria no funciona” porque son expertos en el mantenimiento y reparación de todo tipo de vehículos, servicios de carretillas elevadoras, pla-

taformas, eléctricas, neumáticas e hidráulicas. Ofrecen un servicio que permanece de guardia 24 horas para urgencias: “En ocasiones, cuando otros talleres no son capaces de hacer frente a una reparación, nos llaman a nosotros para repararlo.”

La metodología de trabajo del taller es simple pero efectiva. Si la máquina o el vehículo es de gran tonelaje lo arreglan *in situ* y en caso contrario en su taller, pero “el vehículo siempre sale totalmente acabado”.

Israel Ramal, su creador, se formó en la mecánica desde muy joven, trabajando en Talleres Luis López y cuenta con un equipo de profesionales que es “el orgullo de su empresa”.

En Talleres Ramal todo funciona “sin necesidad de estar encima de ellos; puedo ir a hacer un trabajo fuera y todo sigue funcionando”.

Para los próximos años se plantean el reto de abrir nuevos centros de la empresa en otras localidades de la región “y seguir mejorando”. [I](#)

Información



TALLERES RAMAL
Polígono Industrial El Prado,
C/ Valladolid, Mérida. Badajoz
☎ 616 195 666 / 924 37 27 26



ACTUACIONES PARA EL MEDIO AMBIENTE Y RURAL DE EXTREMADURA

Empresa dedicada a la conservación, mantenimiento y actuaciones que contribuyen al desarrollo del medio rural, dentro de un marco de sostenibilidad y respeto al medio ambiente; así como a la restauración de zonas degradadas por incendios forestales, erosión y por la intervención humana.

- **TRABAJOS Y SERVICIOS FORESTALES**
- **CONSULTORA MEDIOAMBIENTAL**
- **SUMINISTRO DE BIOMASA**
- **REPOBLACIONES**
- **CERRAMIENTOS GANADEROS Y CINEGÉTICOS**

- **TRABAJOS SELVÍCOLAS**
 - DESBROCES**
 - LIMPIEZAS DE CAUCES DE RÍOS**
 - PODAS**
 - RESTAURACIÓN PAISAJÍSTICA**

- **OBRA CIVIL**
 - CERRAMIENTOS**
 - SENDEROS**
 - JARDINES**
 - CAMINOS**

**“EN BNI ESTAMOS CAMBIANDO
LA MANERA DE HACER NEGOCIOS”**

TIAGO CUNHA

Director Nacional de BNI España SLC



Tras haber lanzado más de treinta grupos en treinta meses en su país de origen, Portugal, Tiago empezó a desarrollar la franquicia de Business Network International (BNI) España, ayudando a los directores ejecutivos de nuestro país a abrir ciento cincuenta grupos en los últimos cuatro años y medio. Tiago es, además, un formador reconocido a nivel mundial en la comunidad internacional de BNI.

Tiago es un visionario con unas habilidades comunicativas extraordinarias y con un profundo conocimiento y una amplísima experiencia en BNI: como miembro, como Director Consultor y Director Ejecutivo y, por supuesto, como Director Nacional. Desde que empezó en BNI, Tiago ha formado a más de quinientos directores consultores y la mayoría de las ideas que ha traído a la organización han sido adoptadas por grupos de todo el mundo.



PERFIL

www.bniespana.com
tiago.cunha@bniespana.com

Me puedes encontrar en: [LinkedIn](#)

Se formó en la universidad de Coimbra, en gestión de empresas, y realizó un MBA en Lisboa, "aunque aquí no aprendí ni la mitad que en BNI" señala Tiago que reafirma que "BNI ha sido mi carrera y donde he podido formarme en una manera de hacer negocios distinta y mejor"

Comenzó a formar parte de BNI Portugal en 2009. Dos años después llegó a la organización en España que por entonces solo disponía de tres grupos y treinta y siete miembros. "Comparamos la franquicia nacional de BNI España, aunque tres años después yo me quedé con la región sur, más levante y Cataluña. Desde entonces se han creado más de doscientos grupos con casi seis mil miembros, aunque todavía queda mucho por hacer".

Su mayor deseo es ayudar a otras personas, a través de BNI, a desarrollar todo su potencial y energía para enfocarla en sus empresas. Tiago está casado con Filipa Daniel, a quien conoció en BNI; ella es ahora la Directora de Franquicias de BNI España SLC (Sur, Levante y Cataluña). Juntos también gestionan otra empresa formada por cinco niños. La mejor referencia que ha recibido en BNI es el nuevo miembro de la familia, Afonso, de dos años. ¿Cómo? ¡Pregúntale! Es una de las historias que más le gusta contar de BNI.

¿Cuál es tu principal reto en BNI?

Queremos garantizar que todos los miembros lo vean como algo indispensable a largo plazo, que puedan alinear sus expectativas con lo que BNI les puede dar y esto les permita subir cada año en su negocio.

¿Cuáles son tus objetivos al frente de BNI?

El objetivo es conseguir en el año 2020 el reto tener 7.500 miembros muy felices en BNI y no solo eso sino también que estos miembros puedan generar cada año más de 300 millones de euros al año en cifra de negocio.

¿Cuál es el porqué de BNI?

Que la gente se necesita mutuamente pero no había una metodología para que eso fuera efectivo: BNI vino a llenar este hueco. Esta organización hace de manera organizada lo que antes se ha hecho toda la vida que es recomendar a alguien. Con BNI lo hacemos de manera estructura para obtener resultados.

¿Cómo defines a BNI?

Como una organización maravillosa que permite que mucha gente pueda trabajar y ayudarse mutuamente mientras aprenden y se desarrollan personalmente. Aunque BNI sea una empresa es también un movimiento que cambia la manera de hacer negocios. A través de la ayuda mutua se están logrando muchas cosas.

“BNI es una organización maravillosa que permite que mucha gente pueda trabajar y ayudarse mutuamente”

¿Por qué es diferente?

Porque se basa en la filosofía *givers gain* (los que dan, reciben) y en tradiciones muy fuertes. BNI atiende a una necesidad inevitable del hombre que es de ayuda mutua en los negocios. BNI podemos describirlo como la primera red social mundial para los negocios. Pero es una red física y mucho mejor porque se hace de gente.

¿De qué estás más orgulloso en BNI?

De que estamos cambiando la manera de hacer negocios y del reconocimiento de los miembros que cuentan cómo les cambió su vida. También de que me permite tener tiempo para mi familia.

¿Qué consejos le dirías a alguien que va a montar una empresa ahora?

En primer lugar, que un sueño se hace de múltiples metas. Todos soñamos con crear empresas enormes que nos permitan cambiar nuestras vidas. Pero para tener un sueño hay que establecer metas consecutivas que podamos lograr: el sueño solo se consigue tras muchas metas. En segundo lugar, la importancia de las relaciones. Para que uno pueda tener éxito a largo plazo necesita rodearse de gente que le pueda apoyar y este apoyo no tiene que ser siempre financiero. En la red de apoyo que debe tener un empresario tiene que estar formada por la familia, los amigos, el equipo de trabajo y otras personas que trabajan con nosotros, como los grupos BNI.

¿Qué hitos han marcado tu vida como empresario?

A los 27 años fui director general de una de las quinientas mayores empresas de Portugal. Luego puse en marcha mi propia red de franquicias de asesorías. También destaco el haber venido a desarrollar BNI España que en los últimos cuatro años se ha convertido en uno de los tres que más ha crecido a nivel mundial.

¿Qué es para ti la innovación?

Una gran estupidez si la persona no tiene la experiencia o no es el resultado de un proceso de madurez. La innovación es inevitable cuando uno está

maduro en su negocio y necesita mejorarlo, pero también oculta problemas de aquellos que quieren cambiar por cambiar. BNI tiene innovación pero es también tradición. Siempre digo que la innovación no funciona sin la tradición y viceversa. Pero ambas, tradición e innovación, funcionan muy bien.

¿Qué error has cometido y te ha servido para mejorar como persona y en tu negocio?

Elegir a malas personas y sin ética para trabajar conmigo. Fue un grave error. Prefiero una persona muy ética a una muy inteligente. Aunque,afortunadamente, hay quienes son éticos e inteligentes. Solo trabajo con gente que tenga una ética que pueda encajar con la mía. Otro error ha sido el de permitir a algunos que utilizaran la cercanía para distorsionar la verdad. Pero siempre he tenido claro que tenía que seguir con mis principios y seguir trabajando porque la verdad logra vencer.

¿Cuáles son las frases que más te motivan?

Me inspira mucho la frase de Jesucristo: ama a tu enemigo. Es algo muy importante, porque no debemos jamás considerarnos superiores a nadie. También aprendo mucho de mi mujer que siempre me recuerda que los demás te juzgan desde su propia manera de pensar. Es cierto que no nos damos cuenta de que nos miran cómo ellos piensan y no como nosotros pensamos.

¿Cuál es el consejo que te han dado que has puesto en práctica y que siempre recuerdas?

Uno que me dio mi padre. Que uno puede contar siempre todo lo que quiera a través de la verdad, que la mentira no es una manera jamás de buscar el beneficio para las cosas y además cuando mentimos siempre nos pillan. El segundo es una adaptación a mi vida profesional de aquella sentencia de San Ignacio de Loyola: debemos hacernos indiferentes a todo lo que nos pueda alejar del fin para lo que fuimos creados. Es decir, que tenemos que ser indiferentes a las múltiples opciones que podemos tener si éstas nos alejan del fin de nuestra empresa. En otras palabras, que el imperativo estratégico de nuestra empresa debe estar por encima del confort. I



De izquierda a derecha: **Víctor Rico** (embajador BNI Extremadura), **Javier Márquez** (director ejecutivo BNI Extremadura) y **Juan Antonio Ardila** (director de área BNI Extremadura) recogiendo sus premios en el 2º Intercambio Nacional celebrado en Alicante el pasado mes de mayo.

BNI Extremadura recoge sus frutos con 8 Premios en 2016

A la Mejor Región Nacional.

Al Mejor director Regional: Juan Antonio Ardila.

Premio Givers Gains: Diego Hernández.

A las Buenas Prácticas: Alfonso Gómez Goñi.

Iniciar grupos: 3+1.

Añadir miembros: 1.33 miembros grupo.

Penetración de mercado mayor: 25%.

Penetración de mercado: 278 miembros (2015).

Actualmente en Extremadura hay 11 grupos BNI, 4 de ellos de nueva creación.

El próximo mes de noviembre comenzará su andadura el grupo de Montijo (Badajoz). **400 empresas** se integran en los grupos BNI en Extremadura.

Desde su creación los grupos han generado más de **15.000.000€** en cifra de negocio para sus miembros.

En España hay **203 grupos** y **5.713 miembros** activos en BNI (1 septiembre, 2016) y en los últimos 12 meses los miembros de BNI España han generado 365.630 referencias de negocio con un valor en negocio cerrado de 233.107.162 € para sus respectivas empresas.

A nivel mundial el año pasado, los miembros de BNI generaron 6,6 millones de referencias y más de 9.000 millones de euros para sus empresas.

GRUPOS BNI EXTREMADURA



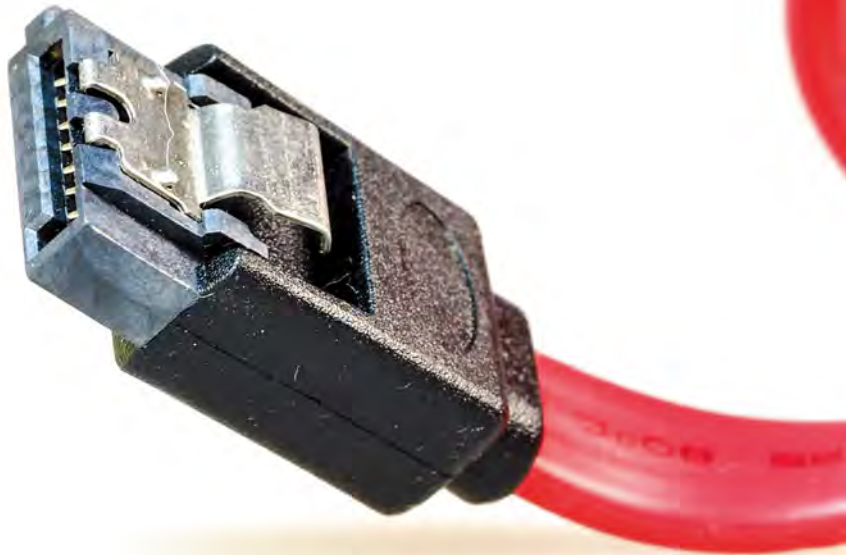
audidat[®]

PROTECCIÓN DE DATOS

13 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL SECTOR

Nuestro servicio comprende las siguientes medidas en Protección de Datos LOPD:

- Inscripción de Ficheros en la AEPD.
- Identificación de Ficheros.
- Redacción del Documento de Seguridad.
- Redacción de cláusulas, contratos y formularios.
- Auditorías y mantenimiento anual.



NO SE LA JUEGUE

incumpliendo la LOPD

Santa Cristina, s/n Edif. Embarcadero. Despacho nº 12. 10195 Cáceres

📞 927 263 251 / 659 239 082 ✉ info@audidatcaceres.com

💻 www.audidatcaceres.com



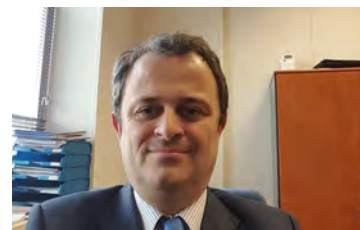
Foto: Juan José Jiménez recibiendo el testigo de su padre.

JUAN JOSÉ JIMÉNEZ, COMERCIAL EXTREMEÑA EXTINTORES

“Me garantizaron que entre los empresarios del grupo nos ayudábamos”

“Porque nos ayudamos”. Cuando a Juan José Jiménez, gerente de Comercial Extremeña de Extintores, le hablaron de la existencia de BNI entendió que se trataba de una asociación de empresarios. Le invitaron a asistir a una reunión en Almedralejo. Pero no fue. Un tiempo después, uno de sus empleados le propuso acudir a otro de los encuentros semanales. Entonces descubrió la filosofía que guía a los grupos: “me garantizaron que entre los empresarios del grupo nos ayudábamos”. Y así fue. Comercial Extremeña de Extintores fue una de las empresas que fundó el grupo *Impulso Mérida*. Es el segundo de los que existen en la capital extremeña. Juanjo Jiménez señala como principales ventajas de la pertenencia a BNI dos hechos: la ayuda entre todos los empresarios y la captación de clientes. Desde que inició su compromiso con BNI ha logrado “dar a conocer nuestro negocio y lo que hacemos”. Acostumbra a fajarse con la competencia desleal y con las empresas que

carecen de acreditación para el cuidado y mantenimiento de los extintores y sistemas contra incendios, Jiménez añade que BNI “es un importante canal de venta para nosotros, que ya contamos con una amplia cartera de clientes en la provincia de Badajoz”. Y es que en su filosofía de trabajo siempre ha contado con las recomendaciones de sus clientes como elemento básico para su desarrollo: “Nuestros trabajadores se preocupan de hacer bien el trabajo y tener buenas relaciones; luego son los propios clientes los que nos suelen recomendar a sus conocidos, por eso pensamos que ofrecemos un buen servicio, porque se corren las voces de un cliente a otro”. El equipo de Comercial Extremeña de Extintores, con sede en Arroyo de San Serván, está formado por nueve personas “y mi padre que siempre echa una mano”, añade Juanjo, “fue él quién fundó la empresa en Mérida en 1981; entonces se llamaba Seguridad Extremeña y, desde 1996, tenemos la actual denominación”.



“Hemos ganado en visibilidad y cercanía con los empresarios”

LUIS RODRÍGUEZ, CUALTIS

Prevención, salud y seguridad. Esta es la sencilla y a la vez compleja premisa que la empresa de prevención de riesgos laborales Cualtis pone en práctica a diario para ganarse lo más importante en este sector: la confianza. Y precisamente la relación de confianza creciente es una de las ventajas que Cualtis ha observado tras su ingreso en el grupo BNI *Fuerza* de Badajoz, cuya esencia es la de “integrarse en un grupo de empresarios de la ciudad con los que se mantiene una relación de confianza que crece día a día y en la que se transmiten diferentes redes de contactos” tal y como señala Luis Rodríguez Hernández, director de Zona de Extremadura. Desde su entrada en BNI, Cualtis ha ganado en “visibilidad y cercanía” con otros empresarios. El grupo de empresarios ha supuesto una experiencia que ha hecho “crecer exponencialmente las posibilidades de establecer vínculos de calidad con personas que de otra forma no llegarías ni a conocer”. Desde su llegada al grupo, cuenta que ha mejorado como empresario, que ha ampliado su enfoque comercial, así como “en el aprendizaje personal a través de las experiencias de mis compañeros”. Por este motivo, en Cualtis recomiendan a otros empresarios interesarse por BNI, por la “experiencia personal” y porque se cumple la máxima de que “ayudando a los demás te ayudas a ti mismo” señala Luis Rodríguez.



Foto: Víctor Rico, embajador de BNI Extremadura.

ESTRUCTURAS VR, VÍCTOR RICO

Aliados para conquistar un territorio desconocido

“El ochenta por ciento de las ofertas de trabajo nos vienen ahora a través de BNI”

Decía el mítico estratega militar y filósofo chino Sun Tzu en su obra *El arte de la guerra* que “antes de adentrarse en un territorio desconocido fuera de nuestras fronteras era de suma importancia hacerse con aliados del propio territorio”. Y es que las enseñanzas que nos dejó este experto estratega hace más de mil años son un referente diario en el mundo de los negocios gracias a sus consejos para adaptarse a situaciones desconocidas.

Estructuras VR, con más de treinta años de experiencia en estructuras de hormigón y encofrados, ha decidido buscar aliados para “lograr más visibilidad en la región”. Lo ha logrado por medio de BNI: “hemos conseguido expandirnos y lograr contactos”. Así lo explica Víctor Rico, gerente de Estructuras VR. Esta empresa ubicada en Villanueva de la Serena ha crecido en

presupuesto y ventas desde que comenzó a trabajar con BNI. “El 80% de las ofertas de trabajo nos vienen ahora a través de BNI” por ello Rico recomienda a las empresas “conocer cómo se trabaja en el grupos extremeños”. Los objetivos que desde Estructuras VR se marcaron cuando entraron en BNI se han cumplido: la empresa ha logrado ser reconocida en toda Extremadura.

Ahora, el siguiente peldaño del desafío “es conseguir negocios en el resto de España”. Sin embargo, las ventajas no solo son para la empresa, ya que en BNI también se trabaja mucho la formación al empresario. Al recibir esta formación “mejoras como empresario y al estar reunido con grandes empresarios de distintos sectores se aprenden las cosas buenas de sus negocios, a marcarse metas, diseñar estrategias y alcanzarlas”.

Actualmente Víctor Rico es también embajador de BNI Extremadura ya que se trata de uno de los miembros que más tiempo lleva en su grupo y su función es la de “ayudar a que todos crezcan y saquen más partido a sus empresas”. Como anécdota sobre la filosofía de BNI, nos cuenta que el pasado año le llamó un amigo para hacer una obra y “como yo no la podía realizar, le recomendé a esta persona un compañero de BNI que se dedicaba al material específico; le hizo la obra y todo fue bien. Al cabo de unos meses yo buscaba conocer al jefe de obra de un edificio y dio la casualidad de que era un conocido del miembro del BNI al que le di el proyecto anterior.” ¿Y cómo se decide una empresa a ingresar en BNI? Sencillamente por la recomendación de un amigo: “me habló de la metodología, me gustó la idea y desde entonces pertenezco a BNI”.

JOSÉ IGNACIO MARTÍN, ALMACENES ANFI

El posicionamiento como clave para el éxito empresarial

Cualquier tipo de empresa tiene un único objetivo: aumentar las ventas de su producto o servicio. Llegar a este propósito no es sencillo, porque no existen fórmulas mágicas, pero algunas pautas pueden asegurarnos en gran proporción el éxito en el mundo de los negocios.

El posicionamiento de las empresas es posiblemente una de las normas por excelencia que todo negocio debe poner en práctica. Se trata de un concepto relativamente nuevo que ayuda a las empresas a ocupar un espacio en la mente del consumidor y a adquirir mayor visibilidad. Precisamente esta ha sido la principal ventaja que José Ignacio Martín Expósito,

gerente de Almacenes Anfi, ha encontrado tras su ingreso en el grupo de empresarios BNI. En su estancia en BNI, en Almacenes Anfi han logrado que “te conozca más gente, un aumento de las ventas, de clientes, de amigos y opciones a una red de empresarios a nivel nacional con las que tienes grandes opciones”. La recomendación de un amigo o familiar, unido a las ganas del empresario por aumentar las ventas y la zona de influencia, hizo que José Ignacio se decidiera entrar en BNI, algo de lo que no se arrepiente vista la mejora que ha experimentado su negocio. “Hasta llegar a BNI, Mérida no la tocaba. Ahora he logrado un aumento de en torno al veinte por ciento”.



JULIO CALAMONTE, SERVIRÓTULOS

“Ahora contamos con medio centenar más de comerciales: los miembros de mi grupo BNI”

Hoy en día es prácticamente imposible imaginar a cualquier tipo de negocio que no cuente con un rótulo o imagen que sirva para dar visibilidad a la empresa en cuestión. Los rótulos son el primer contacto visual de nuestro negocio con los posibles clientes. **Servirótulos es una empresa dedicada a esa primera imagen que se ofrece a los clientes.** Tras la recomendación de un amigo, miembro de BNI, Julio Calamonte, director de Servirótulos, con casi dos décadas de experiencia en el sector, asistió a una de las reuniones del grupo de empresarios como invitado y rápidamente se decidió a ingresar al ver “una oportunidad real

de negocio”. Aunque lleva poco tiempo como miembro de BNI, los resultados ya se han hecho notar. “Mis números han mejorado. En el segundo trimestre de este año he facturado un quince por ciento más que en 2015”.

Calamonte asegura que ahora ha mejorado como empresario: “escuchar las ideas y hacer negocio con otros miembros en sectores tan diferentes en sus empresas me ha aportado ideas y técnicas para la mía”. Así, añade que poder mostrar su actividad empresarial a un gran número de compañeros de otros sectores es recomendable “a cualquier empresa que quiera mejorar su nivel y expectativas”.



Si el dato existe,
sabemos dónde encontrarlo

Allisdata, la agencia de comunicación económica especializada en obtener, presentar, comunicar sobre información de datos



Proporcionamos datos

Seguimiento de indicadores de coyuntura económica, análisis de situación y evolución de determinados sectores, etc.



Ayudamos a visualizar datos

Asesoramos sobre cómo informar con datos y elaboramos productos visuales para su difusión al público.




Comunicamos datos


Agencia especializada en información económica: elaboración de notas de prensa, noticias y reportajes de contenido económico.





Formamos sobre datos


Formación en comunicación económica y asesoramiento para la comunicación, difusión y visualización de datos.

 C/Santa Cristina, s/n. Edificio Embarcadero.
Despacho 16. 10195 - Cáceres

 627 738 156

 allisdata.es

 info@allisdata.es

 @allisdata

allisdata
Comunicación  Económica



Los secretos de un servicio al cliente excelente

Sólo aquellas empresas que se sumen a una nueva dinámica de relaciones con sus clientes tendrán éxito en la actual coyuntura



JO CAUSON
Dialogue Review

Imaginate que llegas a una tienda de ropa y te fijas en un hermoso traje que está a mitad de precio. En el momento en el que lo coges de la percha te encuentras con la mirada hosca y aburrida del empleado de la tienda. En vez de ayudarte, indicándote dónde está el probador y llevando el traje hasta él, te frunce el ceño.

Entonces, decides ir tú mismo al probador. El traje es bueno y de tu talla. Te olvidas del dependiente y decides comprártelo. La venta se ha realizado pero: ¿volverás otra vez a esa tienda? Probablemente no.

La ocasión fue única y asumiste –de forma correcta, probablemente– que esa horrible atención al cliente perdurará en el tiempo.

El secreto para el éxito empresarial es la confianza.

Y sólo con los más altos estándares en cuanto a servicio al cliente las organizaciones pueden construir los niveles de confianza necesarios para asegurarse una base de clientes leales que vuelvan semana tras semana, con ventas o sin ellas.

En otras épocas, Occidente se construyó sobre la base de un economía de la transacción en la que los únicos factores clave para una venta eran la calidad del producto y el precio. Pero el mundo de hoy se basa en una economía de la relación (relationship economy).

Las empresas que construyen una relación con sus clientes son las que prosperan. Aquellos que dependen de la oferta y la demanda sufren. En la economía de la relación, unos altos niveles de satisfacción, en toda la experiencia del cliente, permiten crear tan

sólo relaciones frágiles. Y cuando las relaciones son frágiles, el rendimiento del negocio a largo plazo es vulnerable.

Datos sólidos

En su último estudio, el Instituto de Servicios al Cliente de Reino Unido (UKCSI) revela que los niveles de satisfacción de los clientes en el Reino Unido se han estabilizado después de dos años de descenso.

Los datos señalan que algunos de los nuevos participantes en el mercado presentan niveles muy altos de servicio al cliente. Mientras tanto, otras marcas bien establecidas ofrecen señales de un colapso en esos niveles causados por la mala gestión, la nefasta contratación de personal, la escasa formación y otras formas de negligencia.

La gestión de las quejas es la clave

¿Cuál es la clave para ofrecer un servicio al cliente que sea excelente? Ninguna empresa lo hace todo bien la primera vez. Si bien las organizaciones deben, por supuesto, esforzarse por reducir los errores y, por lo tanto, las quejas, los datos revelan que es la forma como tratan las quejas el factor determinante de los niveles de satisfacción.

Los clientes son más propensos a perdonar el error en sí que excusar un pésimo servicio, una vez que ha ocurrido un error. Los seres humanos saben que otros seres humanos cometen errores. Pero las largas esperas en los contestadores automáticos, esas actitudes poco comprensivas de los equipos de atención al cliente y esa larga cadena para realizar una queja o una consulta sobre el servicio o producto son los lugares en los que muere la satisfacción del cliente.

El futuro

La buena noticia para aquellas empresas de bajo rendimiento en el servicio al cliente es que las normas se pueden mejorar radicalmente a través de una buena gestión y concentrándonos en el desarrollo de los equipos de trabajo. Hay un fuerte vínculo entre el compromiso de los empleados y la satisfacción del cliente: cuando el personal es entusiasta acerca de su trabajo y de las condiciones de trabajo, los estándares de servicio al cliente se elevan.

Compañías como los grandes almacenes británicos John Lewis (www.johnlewis.com) exhiben algunos de los más altos niveles de satisfacción del personal y la participación de los empleados en el Reino Unido.

LA POSITIVIDAD ENGENDRA SATISFACCIÓN

La reacción inicial de los equipos de atención al cliente ante una queja determina el grado de la satisfacción en el manejo de dicha queja.



No es de extrañar que también posean los más altos niveles de satisfacción del cliente.

Este triángulo de oro que conforman el compromiso de los empleados, la satisfacción del cliente y una base del negocio saludable se encuentra en el corazón del nuevo panorama de los negocios.

La economía de la relación está aquí para quedarse. Porque para que las empresas tengan éxito ya no son suficientes las ofertas en el precio, diseñadas para hacer que los clientes se sientan más ricos. Las empresas inteligentes saben que también tienen que conseguir que sus clientes se sientan apreciados. **I**

Artículo traducido del original en inglés publicado en la revista Dialogue.

www.dialoguereview.com

Dialogue

De las comunidades de bienes y sociedades civiles



David Almagro
Atrium Abogados

La realidad del entramado empresarial de Extremadura está constituido por Pymes y Micropymes. En multitud de ocasiones se trata de empresas de carácter familiar que han ido creciendo y desarrollándose, pasando de generación en generación, atendiendo únicamente a criterios de crecimiento cuantitativo o rentable, pero descuidando detalles que las hacen vulnerables en el tráfico mercantil actual.

En concreto nos estamos refiriendo a aquellas empresas que en su momento se crearon revistiendo la forma de Comunidad de Bienes o Sociedad Civil, sin que en aquel momento nadie les asesorase de las ventajas e inconvenientes de estas formas jurídicas y que en la actualidad aún no se han planteado transformar las mismas en una Sociedad Limitada. **En la actualidad, resulta asombroso por elevado, el número de empresas que operan bajo estas formas, como también sorprende el absoluto desconocimiento acerca de las desventajas que ofrecen las mismas en un escenario de continua competencia.** Haciendo un esfuerzo, podemos entender que con anterioridad, mucho antes de esta crisis que se inició en el 2008, se recomendase a quien pretendía iniciar un negocio con uno o más socios, la fórmula de la Comunidad de Bienes o la Sociedad Civil, atendiendo a la sencillez, dado que basta con suscribir un contrato entre las partes intervinientes, y el consecuente ahorro económico, al no pasar ni por Notaría, ni por el Registro Mercantil, pero hasta ahí llegaron las ventajas, por tanto, el único aliciente que ofrecían,

lo constituían la inmediatez y el bajo coste en su creación. Por el contrario, este tipo de formas jurídicas ofrecen multitud de inconvenientes, el primero a tener en cuenta es la Responsabilidad Ilimitada, o dicho de otra manera, los socios responderán con su patrimonio empresarial y personal, de las posibles pérdidas o responsabilidades que se irroguen a la empresa. A lo que habría que añadir mayor carga tributaria, pues sus socios tributan sus beneficios en IRPF y en caso de alcanzar ciertos niveles, los porcentajes aplicables se disparan, siendo superiores a los que se aplican por el impuesto de sociedades, y por último, no podemos obviar el hecho de que estas formas jurídicas suelen excluirse como beneficiarios de subvenciones e incentivos fiscales.

Hoy en día, debido a los avances tecnológicos que ha dinamizado hasta límites antes impensables la velocidad en las comunicaciones, y los cambios normativos que se han ido operando para, de algún modo, paliar los efectos de la crisis y dinamizar el mercado, tenemos la posibilidad de constituir una Sociedad de Responsabilidad Limitada en no más de 48 horas y por un coste, que dependiendo siempre de las circunstancias de la misma, no debería superar los 300 euros, por lo que las ventajas que en principio ofrecían las Comunidades de Bienes y las Sociedades Civiles desaparecen, desaconsejando en consecuencia en la actualidad, su constitución, y aconsejando para las existentes, su transformación en Sociedades Limitadas, con el fin de potenciar su competitividad en el Mercado.

¿Adminstras una sociedad?

Estas son las responsabilidades a las que te puedes enfrentar



Ricardo Cagigas
Grupo PACC

Existe una modalidad de seguro que podemos calificar como desconocida para el gran público. Se trata del seguro de Responsabilidad Civil de administradores y gestores. Es un seguro con características especiales que además contempla las responsabilidades que la ley de sociedades de capital les atribuye a quienes ostentan la administración y gestión de las sociedades.

Vamos a fijarnos en las responsabilidades civiles, que son en todo caso las asegurables. La citada responsabilidad tiene su origen cuando los administradores y/o gestores, realizan un acto contrario a la ley, a los estatutos sociales o a la diligencia con la que deben desempeñar el cargo. En estos casos, responderán de los daños que causen a la sociedad, accionistas y a los acreedores sociales y a terceros. Por otra parte, debemos tener presente que la responsabilidad legal de los administradores y/o gestores se hace extensiva a su patrimonio personal es decir, responden personal y solidariamente todos los miembros del órgano de dirección. Las responsabilidades y las posibles reclamaciones son de tal envergadura que se hace necesario tomar medidas concretas y correctas para evitar problemas futuros.

En este sentido, es importante ponerse en manos de profesionales que aseguren los riesgos de forma fácil, competitiva y económica. Además, con respecto a la reciente reforma del código penal, en lo referente a la responsabilidad penal de los administradores, debemos

¿Ante quién podemos responder como administradores y/o gestores?

- Autoridades públicas.
- Accionistas.
- Acreedores.
- Empleados.
- Otros terceros, empresas de la competencia, clientes, acreedores, etc.

¿Cuáles son los supuestos por los que nos pueden realizar una reclamación?

1. Mala administración del capital social.
2. Incumplimiento de los estatutos sociales.
3. Realización de inversiones inadecuadas.
4. Distribución improcedente o abusiva de dividendos.
5. Facilitar información incorrecta o incompleta a clientes y accionistas.
6. Falta de adaptación de la sociedad a la normativa vigente.
7. Decisiones erróneas en supuestos de fusiones y o adquisiciones.
8. Asunción de obligaciones que la sociedad no puede afrontar.
9. No promover la disolución de la sociedad en caso de insolvencia.

tener muy en cuenta la inclusión en nuestra póliza de la llamada Constitución de Finanzas Penales. Por otro lado, y relacionado con la situación inestable del empleo, debemos exigir también cobertura para los supuestos de Prácticas de Empleo Indebidas.

Y ten claro que la prima, esto es, el precio del seguro, en algunos casos es ridículo comparado con los riesgos que como administrador o gestor puedes correr en el desempeño de su actividad.

SEGURYMAT

8 Consejos (y una recomendación) para mejorar la seguridad en nuestro negocio



Foto: Juan Carlos Mato, Segurymat

Para reforzar la seguridad hay que determinar los puntos débiles por donde un delincuente podría intentar acceder a nuestras instalaciones.

Los principales puntos débiles suelen ser:

- Puntos de entrada - Ventanas -
- Acceso a las instalaciones - Pasillos -
- Patios - Puertas exteriores -

Recomendación

Además, siempre es recomendable confiar sólo en empresas homologadas que son las que disponen de personal altamente cualificado y proporcionaran un asesoramiento a medida que permitirán disfrutar de una protección total en vuestro hogar y negocio.

ESTRATEGIA DE SEGURIDAD:

- 1 Instalar cerrojos para las ventanas, diseñados y colocados específicamente para que no puedan alcanzarse si se rompe el cristal.
- 2 Colocar una cerraduras de seguridad en cada puerta exterior, persianas, armarios importantes y otras puertas que creas convenientes.
- 3 Iluminar todos los puntos de entrada externos con elementos fijos que sean difíciles de alcanzar o de manipular.
- 4 Instalar alarmas para detectar la rotura de ventanas o si se abre alguna puerta.
- 5 Instalar un sistema de cámaras de videovigilancia que registre el acceso a las instalaciones.
- 6 Instalar luces automáticas infrarrojas, estas luces de seguridad infrarrojas colocadas en pasillos, patios y oficinas pueden ser muy útiles para alejar a los intrusos.
- 7 Instalar un Control de acceso a través de huella dactilar, código numérico o tarjeta, todos estos sistemas nos permiten tener control de las entradas y salidas.
- 8 Además, en el caso de que vayamos a disponer de dinero en efectivo en nuestro negocio es muy recomendable utilizar una caja fuerte.

FORMÁTICA

La importancia de integrar nuestras aplicaciones informáticas empresariales

Uno de los activos más importantes de toda empresa es la información. Un correcto tratamiento de sus datos permitirá análisis que serán determinantes en la toma de decisiones y un seguimiento de nuestros clientes será una de nuestras mejores inversiones. Es muy relevante para toda empresa disponer de soluciones informáticas personalizadas. Las llamadas librerías especializadas en gestión empresarial se convierten en una importante ventaja competitiva. Con ellas podemos programar cualquier solución informática para gestionar su negocio. Están formadas por conjuntos de códigos ya testados y operativos en una aplicación. En Formática apostamos por la aplicación integrada



Foto: Zacarías de Prado, CEO de Formática, Carlos Criado

Experta, un ERP, nacido y desarrollado en nuestra tierra, con un nivel tecnológico no superado por ningún otro software. Todo empresario suele tener dudas y siempre surge la pregunta: ¿quién necesita un ERP? La respuesta es: cualquiera que utilice varias aplicaciones informáticas independientes, por ejemplo: un programa de gestión, otro de contabilidad, una utilidad para mailings o CRM, etc. Y todo ello complementado con hojas de cálculo para realizar las tareas que no cubren estos programas. Un ERP integra todas estas tareas en un único programa, en el que compartimos los datos de manera centralizada.



Ford
www.mavenehijos.com

Nuevo Ka
por **8.890 €**

Útil en el tráfico urbano por el Ford Ka para disponer de una viciña de 2000 del motor. Solo tiene que meterse en el navegador FordSmart de Google Play o App Store.



HYUNDAI
www.mavenmotor.es

Nuevo IONIQ

IONIQ híbrido	IONIQ híbrido-enchufable	IONIQ eléctrico
		



VOLVO
www.mavensa.com

XC60
por **31.158 €**

www.grupomavenehijos.com



Foto: Juan Carlos Navía con Miguel de la Cuadra Salcedo.

ESTILO DE VIDA



CONTANDO HISTORIAS

PARA CAMBIAR EL MUNDO

JUAN CARLOS NAVIA

Un contador de historias. Que las cuenta porque las ha vivido en Colombia, en Perú, en Brasil, en Mozambique, Mali o Burkina Fasso. Allí, en uno de los países más pobres del mundo, trabajó con Cruz Roja y padeció dos mareas que estuvieron a punto de costarle la vida. Allí rodó *Kushucuru*, un documental en el que muestra “el cómo y dónde se invierten las subvenciones en materia de cooperación internacional contado de primera mano por Nacho López y Laura Valverde, una joven pareja que lleva más de una década dedicados a la cooperación”. Se trataba de romper mitos. Es lo que tiene contar historias. Juan Carlos Navia, director de la empresa de comunicación Gaia Media, con más de veinticinco años de experiencia, ha desarrollado su carrera desde Extremadura como productor, realizador, diseñador gráfico, webmaster y docente en las artes audiovisuales.

Con su cámara ha recorrido la historia de Vasco Núñez de Balboa en los mares del sur y los poblados mágicos de la Amazonía para conocer la realidad de una civilización que desaparece. Es miembro de la Asociación Extremeña para la Cooperación con la Región Amazónica (Aexcram). “Creo que soy una persona sencilla, con gran capacidad de adaptación a cualquier situación de la vida, le doy mucho valor a la amistad, al tiempo, a las relaciones interpersonales e incluso a la comunicación conmigo mismo y con los demás. Me preocupan los más débiles, los más vulnerables y nuestro entorno, nuestro planeta. Intento mantener el sentido común en todo lo que hago y nunca perder la cordura”.

Después de recorrer América y África —“y con ganas de volver”— Juan Carlos explica que el consejo que siempre le han dicho “y no siempre pongo en práctica como me gustaría es ¡escucha, escucha, escucha!”. En Extremadura, en casa, le gusta salir al campo “con mi mujer a pescar o simplemente a pasear y disfrutar de la naturaleza”. De la práctica del taekwondo aprendió “el juego limpio, el respeto por el rival, las buenas formas, la educación, un escenario de competitividad en igualdad de condiciones, donde no es posible la trampa, el engaño, la deportividad, la sinceridad, saber ganar y también perder, entender el verdadero sentido de competir con un semejante”.

Y reconoce que “tiene muchas aficiones, pero no tiempo para poder realizarlas”. “Me gustan las motos, leer, la música, la astronomía, el teatro, nadar, los deportes al aire libre, acuáticos, etc. Es una forma de desconectar, te aporta los placeres necesarios para seguir amando la vida. Creo que son necesarias para volver a recebarnos de la energía que hemos gastado en el trabajo”.

Al pedirle que nos lleve a un sitio de Extremadura nos ofrece un microcosmos único de esplendor natural e histórico. “Tenemos una tierra inmensa con una

gran variedad paisajística y mucha costa interior. Me gustaría recomendar Villarta de los Montes, en plena Siberia extremeña, un lugar donde se puede disfrutar del verdadero bosque de la dehesa. Santibáñez el Alto en Sierra de Gata y el paisaje cultural de los Pajares por su valor antropológico en plena naturaleza. Olivenza fronteriza y multicultural, donde no sabes si sigues en España o estás en Portugal, un lugar para el arte manuelino muy cerca del cielo. Almendralejo ciudad del cava y del romanticismo, donde a su gente siempre se le ha conocido por su cordialidad. Guadalupe centro religioso internacional y punto de conexión con Latinoamérica en plena Villuercas, es naturaleza viva”. Juan Carlos cuenta sus historias y lo hace con un buen gazpacho y tortilla de patatas: “a estos dos no hay nada que los supere”.

¿Qué personas de tu entorno, de tu familia, en tus estudios te han marcado y por qué?

Quizás mis abuelos, que no están desde hace mucho y aún sigo recordándoles, en muchas de las situaciones que encuentro en la vida.

¿Cómo te activas cada mañana para empezar a trabajar?

Simplemente, cuando veo la luz del nuevo día. Es algo automático y una sensación maravillosa.

¿Qué significa para ti el trabajo?

Mi trabajo es una forma de vida, así es como lo concibo desde el principio. Me mueve la pasión por contar historias y me considero eso, un contador de historias. No sé que haría sin una cámara, sin una escaleta, sin un guión, sin la sala de montaje, sin la presión del presupuesto de una producción... Estoy muy a gusto en este oficio.

¿Qué medidas aprobarías para mejorar la sociedad?

Bueno, yo no tengo el libro del éxito pero sí estoy convencido de que con más sentido común entre los que nos gobierna y con poquito de más solidaridad entre los gobernados podríamos hacer que el Mundo fuese un lugar maravilloso para la vivir.

¿Qué te gustaría cambiar del mundo en el que vives?

Muchas cosas, como imagino que a todos. Intentaría eliminar cosas como: tirano, dictador, guerra, refugiados, armas, malnutrición, enfermedades, etc. Cosas que nadie quiere pero que están y que ya ni nos preguntamos porqué. Y la mayoría de las veces miramos hacia otro lado para no hacernos daño en nuestras conciencias.

¿A qué personaje famoso admiras y por qué?

¡Uy, a muchos! Pero voy a quedarme con Mandela. Porque fue capaz de hacer que su gente perdonara por encima de todo a pesar de ser un pueblo muy castigado, resentido y muy marcado por el dolor y la discriminación racista. Fue un líder muy peculiar que nos ha aportado mucho a la humanidad. Y lo hizo todo por amor a su gente.

¿A qué tienes miedo?

Decía un sabio, que “no hay peor mal que los hombres de bien no hagan nada, ante un problema social”. Mis miedos son que surjan muchos de estos

“El consejo que siempre me han dicho y no suelo poner en práctica como me gustaría es *¡escucha, escucha, escucha!*”



Foto: En África, narrando la realidad de la cooperación internacional.

que nunca hacen nada por la sociedad en la que viven y les proporciona sus beneficios.

¿En qué gastaste tu primer sueldo?

Mi primer sueldo, el de mi primera nómina se convirtió en los primeros ahorros para casarme. Se puede decir que lo gasté en casarme, sí. Y que llegó muy tarde.

¿Qué es lo más raro que has hecho nunca?

En África no tuve más remedio que aprender a ducharme con el agua que contiene una botella. Y eso tras jornadas de trabajo de más de diecinueve horas soportando temperaturas de cincuenta grados de día y treinta y dos de noche. No sabes la capacidad de adaptación que tiene el ser humano. Hay que verse en situaciones para comprobarlo.

¿Y lo más loco?

Grabar desde un helicóptero, con todo el cuerpo fuera del aparato y los pies sobre los estribos, en vuelo rasante para mostrar los efectos de las inundaciones de Badajoz en el año 1997. O bien, hacerle un plano detalle, a unos dos metros de distancia, a una manada de vitorinos en plena dehesa, sin obstáculos por medio y, evidentemente, sobre el suelo, sin caballos.

¿Qué consejo te gustaría dar a los demás?

Sentido común y coherencia, que no falte esto en nada de las acciones que hagamos cada día.

¿Cuál es la persona más importante para ti? ¿Por qué?

Lina, mi mujer. Porque siempre fue mi soporte, mi complemento, mi cómplice, quién me aguanta y me soporta. Es la energía que necesito todos los días.

¿Cómo podrías resumir en una sola palabra tu vida?

Una historia sencilla.

¿Cuál es la emoción más fuerte que has tenido?

Creo que estar enamorado de alguien que te corresponde.

¿Cuál es la cosa más bella que has visto en tu vida?

La grandeza del ser humano en situaciones muy desfavorecidas

¿Cuál es la peor tragedia que has vivido?

Estuve once días grabando las inundaciones de Badajoz en 1997 y dos semanas después, cuando me dispuse a organizar el archivo de todo el trabajo realizado, caí en una gran depresión. Fueron muchos muertos, familias rotas, desaparecidos... Mientras estás trabajando, mantienes la concentración en el visor de tu cámara y percibes la vida desde el punto de vista de tu cámara; no eres consciente de la crudeza, de la realidad, hasta que por la noche ves los informativos nacionales y los titulares hacen que tus imágenes sean aún más duras. **I**

Manuel Ávila Núñez,
Gerente de Servicios
Logísticos Toledanos Jero

Preguntas Rápidas

Describe tu personalidad.
Calmada aunque a veces impulsiva.

¿Cuáles son tus puntos fuertes?
La constancia, dedicación y trabajo.

¿Cuáles son tus defectos?
El exceso de los anteriores.

¿Qué cualidades son las que menos te gustan de una persona?
La informalidad y la poca profesionalidad.

¿Qué frase te inspira?
El hombre es él y sus circunstancias.

¿Cuál es el consejo que te han dado que has puesto en práctica y que siempre recuerdas?
No pises a nadie en tu subida pues te lo puedes encontrar en tu bajada.

¿Cuáles son las principales aficiones que tienes con tu mujer?
Viajar, pilates y hablar.

¿Qué has dejado de decir a alguien y querrías haber dicho?
Algún te quiero.

¿Cuál es tu deporte favorito y qué enseñanzas obtienes de él?
El fútbol y los valores que representa en cuanto a unión y equipo.

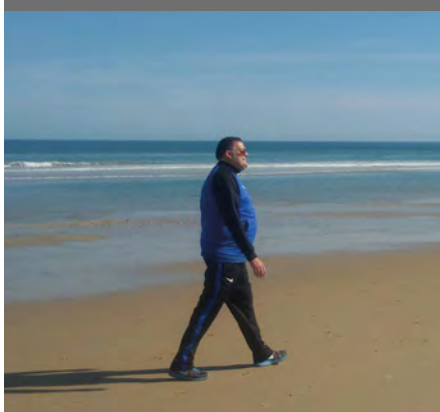


Foto: Manuel Ávila disfrutando de un paseo por la playa.



No muerden...

Entre rottweilers, olvidando el estrés

Diego Mateos, gerente de Exaclean

La tensión y la ansiedad son factores que el propio cuerpo humano genera para prepararse ante una situación difícil o un reto. Ese estrés tiene que estar constantemente en equilibrio y nunca debe superar esa línea roja que va desde el cansancio mental a trastornos físicos y mentales. Diego Mateos, gerente Exaclean, y joven emprendedor que se encuentra además al frente de varias empresas, tiene varias recetas para huir de la tensión y el estrés, aunque el mismo nos reconoce que su principal hobby y su principal forma de vida es su trabajo: “Soy muy aburrido, sólo se trabajar”. A medida que hablamos con Diego nos damos cuenta de que no lo es tanto y que su agenda para el tiempo libre incluye escapadas con su pareja para recorrer Portugal o España.

Reconoce que uno de sus rincones favoritos está en Extremadura, concretamente en Las Hurdes, “donde hay grandes rincones para pasear; esta comarca es la gran desconocida de nuestra región y de ella me quedo con la zona de Casar de Palomero, Mestas y Riobobos”. También realiza alguna que otra visita a un terreno que posee cercano a la localidad de Zafra donde pone gran parte de su tiempo libre en uno de sus grandes pasatiempos, la cría de perros de raza rottweiler. Diego nos asegura que solo se trata de una afición, pero “me gusta esta raza”. “Quién no los conoce no sabe que los rottweiler son los más obedientes aunque muy celosos de sus dueños; realmente no es una raza inestable” defiende. En la misma localidad, Zafra, nos recomienda para deleitarnos con productos ibéricos un restaurante de un amigo personal, *El Comeero*: “es el restaurante de Joaquín Luna en el que todos sus productos ibéricos son de excelente calidad”. Otra de las grandes pasiones de Diego es la lectura y señala como uno de los libros más recomendables *Los Pilares de la Tierra*. Aficionado y dueño de una “buena colección de vinos”, afirma que le gustaría que le regalaran “un Vega Sicilia” pero también gusta de vinos “más económicos y jóvenes”. Con todas estas aficiones Diego consigue coger aire para afrontar su labor al frente de sus empresas y seguir manteniendo una filosofía de trabajo que suscita en “hacer las cosas bien y hacer del nombre de la empresa un nombre de referencia”. I

Formación para la transformación digital de las empresas

SMART
CITIES



MOVILIDAD

BIG DATA



INTERNET DE LAS COSAS

CLOUD
COMPUTING



SMART
FACTORIES

IMPRESIÓN 3D



Para más información: www.lidlearning.com / cursos@lideditorial.com





成功

"Éxito"

“Tenemos que convertirnos en apóstoles de no tener miedo al fracaso”

Fue en 2011 cuando Fernando Menaya llegó a China por primera vez. Fue en ese momento cuando comenzó a percibir que algo estaba cambiando. Y era en su interior. “China me cambió la forma de ver el mundo” explica al mismo tiempo que recuerda que “allí está el futuro”. En el gigante asiático descubrió que la formación es lo más importante. Una formación que debe ser global e incluir, por supuesto, el chino “mis tres hijos lo estudian como una herramienta básica que las va a facilitar el futuro”.

Fernando, con su mirada sosegada, sabe muy bien adónde dirigirse. Seguramente porque, como defiende uno de sus autores favoritos, Rafael Chirbes, “si no sabes adónde vas ningún camino es bueno”. Por eso explica que “conociendo China te das cuenta de que en Europa estamos adormecidos y eso nos puede costar muy caro”.

¿Adormecidos por qué? Fernando responde con la certeza de haber visto de frente a los problemas: “nos lo han dado todo de una forma bastante fácil; tenemos una enseñanza y una sanidad gratuitas, privilegios que no se tienen en muchos lugares del mundo y no sé si los valoramos adecuadamente. Pero está claro que si otros se esfuerzan más y nosotros menos, cada vez nos va a costar más mantener estos privilegios”.

Fernando ha trabajado en China siendo responsable de la marca Delaiberia Gold, dedicada a la exportación de productos extremeños gourmet, y advierte de que allí casi todo es posible a la hora de montar un negocio: “la potencia de China es tan importante que te puedes plantear cualquier cosa; una persona que hable español y sepa hacer una tortilla puede ganar ya un sueldo porque hay demanda de aprender español y de la cocina occidental”. Pero está de acuerdo en que “nos cuesta dar ese salto y salir de la protección europea”.

Un mundo global y China como reto no hacen olvidar a Fernando cuestiones que a todos nos afectan y hasta nos llegan a paralizar. Como el fracaso. Como el miedo. “Cualquier experiencia te ayuda para la siguiente y eso debe animarnos a probar cosas: el fracaso te prepara mejor para la próxima vez, es positivo, no negativo, y eso no es fácil interiorizarlo porque la sociedad nos presiona contra lo contrario. Tanto a nivel empresarial como familiar tenemos que convertirnos en apóstoles de no tener miedo al fracaso”. I



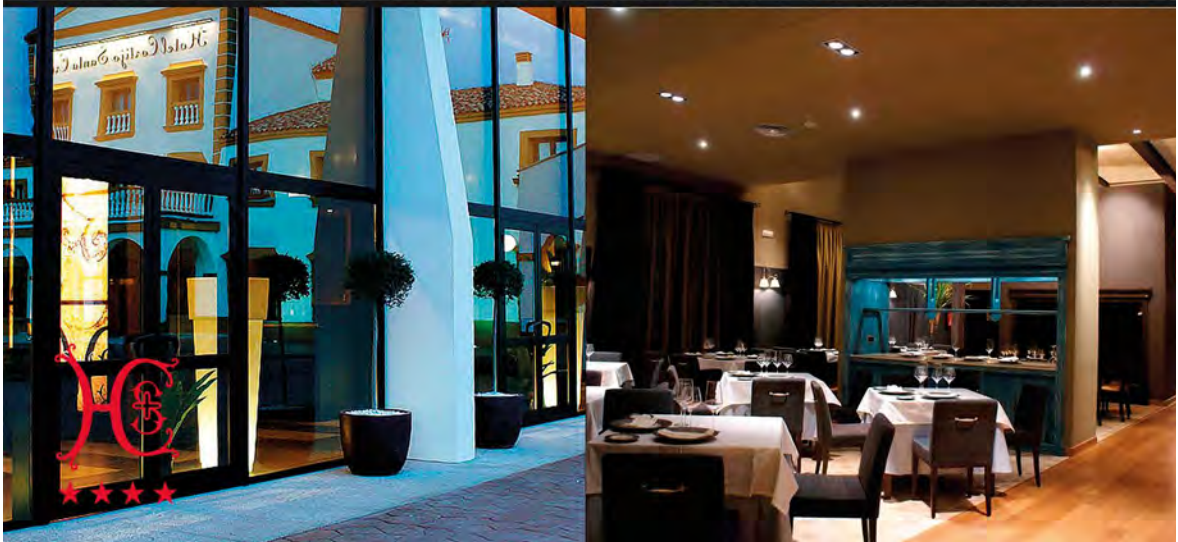
Hotel Cortijo Santa Cruz

rodéate de naturaleza en el corazón de Extremadura

Gastronomía EXPERIENCIAS
CATAS Cócteles CATERING
Eventos CONGRESOS Bodas

924 832415
www.hotelcortijosantacruz.es

48 habitaciones, amplios jardines y espacios cubiertos para realizar distintos eventos, reuniones de trabajo, presentaciones, convenciones...





nos gusta
la gente,
nos
gustas
tú

solo en
banca pueyo

damos servicio
a las personas
que no son números
seguimos creciendo
sin alejarnos de vosotros
somos un banco distinto:
moderno y tecnológico

Banca Pueyo colabora con:



Tú eliges

BANCA PUEYO

FUNDADA EN 1890

mejor servicio

bancapueyo.es
e-pueyo.com