

· REVISTA EMPRESARIAL ·

Impulsa

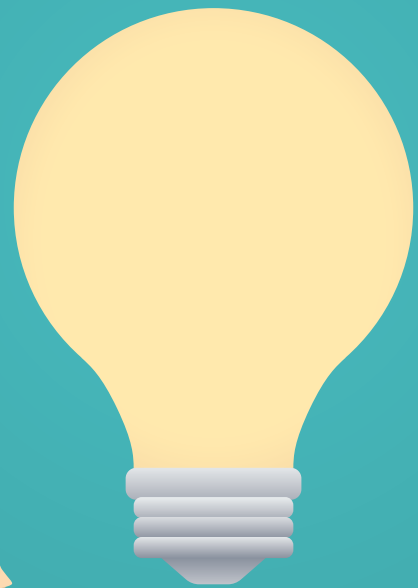
EXTREMADURA

Núm.2 · impulsaextremadura.com

Las

50

mayores
empresas
de *Extremadura*



Miguel Bernal (Avante)
"El gran reto del futuro se llama calidad"

Sectores al alza:
energía, turismo, seguridad, coaching

¡Piensa rápido!
La esgrima y la toma de decisiones



FEVAL
Institución
Ferial de
Extremadura

PRÓXIMOS CERTÁMENES

FIO | 24 - 26 febrero 2017

FIAL | 5 - 7 marzo 2017

FERINARTE | 28 abril - 1 mayo 2017

IBER-FORESTA | 26 - 29 junio 2017

CELEBRARTE | 7 - 8 octubre 2017

FOROFICON | 22 - 23 noviembre 2017

SERVICIOS TECNOLÓGICOS VIVERO DE EMPRESAS PLANES FORMATIVOS

(MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIÓN EN:

<http://formacion.feval.com>

formacion@feval.com | 924 829 100)



FEVAL
Centro
Tecnológico

CENTRO TECNOLÓGICO

PROYECTO COFINANCIADO
POR LA UNIÓN EUROPEA

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

Sumario

04 En primera persona
Emilia Casado. Mofexsa



09 La entrevista
Miguel Bernal. Avante



14 Empresarios

Maximiliano González. Grupo Maven e Hijos
Manuel Ávila. Servicios Logísticos Toledanos
Jesús Pachecho. Hormigones Alba Quercus
Julio Calamonte. Servirótulos



18 Emprender en Extremadura

23 Las 50 mayores empresas de Extremadura



27 Empresas

Almacenes Anfi
Exaclean
Hotel Cortijo Santa Cruz



30 Análisis de coyuntura económica de Extremadura

32 Las grandes oportunidades para 2017



37 Empresas

Cualtis
Audidat
Formática

40 Así se hace...

Edificio Bio Incubadora



43 Consejos de Expertos

Retos para 2017. Grupo PACC
Retos Laborales para 2017. CSIF
Necesito un "community manager".... Stratego

47 Estilo de vida.

Piensa rápido o... ¡touché!

Vicente Santos. Entrenador Nacional de Esgrima



51 Estilo de vida.

Rutas que nos impulsan

De Coria a Aldeanueva de la Vera

54 Estilo de vida.

Mirando hacia fuera

Diego Hernández. Grúas Eugenio



Impulsa Extremadura, la revista empresarial

www.impulsaextremadura.com

info@impulsaextremadura.com

TF: 633 393 050.

Estamos en: Twitter, Facebook y LinkedIn.

Depósito Legal: BA-000718-2016

Diseño: Agencia Visual.

Contenidos audiovisuales: Gaia Media.

Impulsa Extremadura es una publicación de Grupo Simal Asesores.

C/ Comarca de las Hurdes, 1; P. 6, 1ª Planta. 06800 Mérida (Badajoz). www.gruposimal.com TF: 924 318 552



“Diseñamos espacios para
mejorar la vida de las personas”

.....
Emilia Casado
gerente de Mofexsa



La sede de Mofexsa, en el polígono Las Capellanías de Cáceres, es un espacio lleno de luminosidad. El blanco predomina realzando aún más la claridad del lugar. Al fondo, el despacho de Emilia Casado, gerente de la empresa, aparece casi como un refugio.

Una amplia mesa de trabajo domina la estancia desde la que Emilia dibuja el día a día de una firma que tiene como objetivo “crear espacios que aporten alegría a las personas”.

5

Emilia se formó en la Escuela de Diseño de Madrid aunque asegura que comenzó su formación “real” cuando su padre decidió jubilarse. La empresa había sido creada en 1986 pero en el año 2000 llegó el momento de los hijos. “Mi padre diseñó el proceso de renovación; durante tres años estuvimos acompañados por asesores que nos ayudaron al cambio generacional. Se decidió además que yo me ocupara de la dirección”. En 2004 Emilia se hizo cargo de Mofexsa junto a su hermana Mónica (responsable de la división de empresas e instituciones) y a su hermano Francisco (director comercial). Son cuatro hermanos en la familia y tres de ellos están en la empresa. Emilia tuvo que añadir a su formación aspectos de gestión de empresas. Para ello realizó un programa específico en el sevillano Instituto San Telmo. “Mi padre supo prepararnos y ponernos de acuerdo sin protocolo familiar; puedo decir que somos una piña en el trabajo y que supimos enfocar lo que cada uno podía hacer”. Reconoce que en su familia “tienen vena empresarial” y también habla de las renuncias que ha tenido que hacer al convertirse en gerente de la empresa. Emilia se considera diseñadora pero tuvo que abandonar ese trabajo para realizar sobre todo labores de dirección y gestión. Luego se emociona al hablar de su marido y de su hija, “a quienes más he sacrificado: he intentado darles calidad a la hora de estar con ellos, pero no tanto cantidad”.



Emilia junto a sus hermanos Mónica y Francisco; los tres trabajan en Mofexsa.



Los desafíos de la conciliación de la vida familiar y laboral se concretan en la realidad de empresarias como Emilia. “El mayor logro es tener a mi hija: es mi motor, mi ilusión y el motivo por el que lucho”. En su caso, su marido se ha quedado en casa para cuidar de su hija “y ha aceptado ese rol”. Pero también es consciente de que no siempre sucede así y de que cada familia tiene sus propias circunstancias. “Las mujeres en el trabajo son excepcionales, es un ámbito muy duro y merecemos un reconocimiento extraordinario. En mi empresa trabajamos muchas mujeres y soy muy sensible a su situación; me descubro ante cualquier mujer en el trabajo y creo que para nada merma su capacidad cuando se casa o tiene hijos... somos máquinas de trabajar”. En Mofexsa llevan más de tres décadas haciendo proyectos “de referencia” en interiorismo y equipamiento. Se dedican a diseñar espacios para el comercio, la empresa, el ocio y el sector público: “proporcionamos desde un producto individual hasta un proyecto integral de decoración de una comercio, hotel, empresa, restaurante, residencia o promoción de viviendas”.

En este sentido, Emilia subraya que “nuestros partners son los diseñadores y fabricantes más reconocidos del panorama nacional e internacional y disponemos de producción propia para aquellos proyectos que lo requieran, con una excelente calidad precio”. En el ideario de Mofexsa sobresalen algunas propuestas. Así, por ejemplo, apuestan por “los espacios que mejoran la vida de las personas” y defienden “las oficinas bonitas y agradables”. La empresa se ha organizado en torno a unas bases que se asientan en “mantener una misma línea de trabajo”. Han desarrollado una oficina técnica desde la que sustentan el diseño de todos sus proyectos a la que han unido la utilización de nuevas tecnologías para presentar a los clientes la imagen más fiel de lo que luego verán convertido en realidad. “Cuando me hice cargo de la empresa vi la necesidad de que teníamos que salir fuera de la región”. Desde entonces han venido trabajando por toda la geografía nacional: remodelaciones de balnearios y hoteles, un mercado gourmet en la Costa del Sol... Además reconoce que les gusta “conocer al cliente y recibir de ellos sensaciones; creo que ganamos el cuarenta por ciento de un proyecto en el contacto personal y, el resto, con nuestra propuesta y precio”. Desde que se hiciera cargo de la empresa, Emilia ha tenido presente que “el trabajo es una carrera de obstáculos y retos y tenemos que estar siempre en plena forma porque es posible que el reto sea cada vez más alto”. Lo mejor de todo es que, como señala, “nada de lo que hemos hecho lo repetimos porque cada proyecto es diferente en todo”. Aun así no se olvida de su padre -“su mentor”- para quien, tanto ella como sus hermanos, quieren “mantener su legado y mejorarlo”.



Emilia Casado, gerente de Mofexsa

Revisa su perfil en LinkedIn
www.mofexsa.es

En **Impulsa** las empresas y los empresarios extremeños son los protagonistas.

Es la publicación empresarial que será tu mejor herramienta para vender más y mejor por medio de un producto único.

Hazte socio
por **24'9** €/mes*



Ventajas para los socios de Impulsa Extremadura:

- 1 entrevista para ti y tu empresa y difusión de la misma en la revista de papel, página web online y newsletter.
- 1 página de publicidad para tu empresa en la revista en papel.
- Aparición destacada de tu empresa en los reportajes de la revista.
- Difusión de los contenidos de tu empresa en la web, newsletter y redes sociales de IMPULSA EXTREMADURA.
- Como socio recibes 10 ejemplares de la revista en papel (40 ejemplares en total al año).
- Descuentos (10%) en la contratación de publicidad en la revista.

**Compromiso durante un año.*

Para más información: Tel: 633 393 050
info@impulsaextremadura.com · www.impulsaextremadura.com



La entrevista

.....

Miguel Bernal

*Director General
de Avante*

.....

“Espero y confío que en 2017 recuperemos niveles de inversión y producción similares a los que teníamos antes de la crisis.”

.....

Avante ha invertido más de cien millones de euros en diferentes proyectos empresariales en la región.

Entrevista: Francisco José Pérez Valero.
Fotos: Carlos de la Barrera.

“Avante es “la herramienta”, como le gusta definirla a Miguel Bernal, del gobierno regional para el apoyo a las empresas. Desde esta empresa pública se financian proyectos empresariales, se desarrollan infraestructuras industriales y se desarrollan programa de mejora de la competitividad. La mayor parte de los polígonos industriales de la región han sido sufragados por Avante y desde aquí también se organiza la estrategia de internacionalización de nuestra economía o las acciones de apoyo al pequeño comercio”.

Nos recibe en una soleada tarde con el sol entrando por las rendijas de las persianas de su despacho, en la última planta del edificio de Avante. Desde aquí se observan unas magníficas vistas de la ciudad de Mérida, con el puente Lusitania, en primer plano.

Tras año y medio de andadura al frente de Avante ¿cuál es el análisis que hace de la situación de la economía extremeña?

La economía extremeña, al igual que la economía española, está todavía en una situación muy complicada. Hemos pasado por la etapa más crítica de la economía española y extremeña en los últimos ochenta años. Afortunadamente empiezan a evidenciarse signos de reactivación y a día de hoy se puede reflejar un muy moderado optimismo. Hemos caído tanto, y tan profundamente, que todavía nos quedan años de dificultad.

Tras años de asistiendo a destrucción de actividad económica, de destrucción de empresas y de ausencia de inversiones el año pasado teníamos una cartera de nuevas inversiones que venían a Extremadura que estaban siendo analizadas en Avante que nos permitían decir que íbamos a tener un 2016 con claros síntomas de reactivación. A lo largo de los primeros meses de 2016 se paró todo. Hicimos un chequeo desde Avante a esos inversores y constatamos cómo la inseguridad jurídica, económica y política hizo que se paralizaran. Por eso es una noticia positiva, desde un punto de vista económico, que hoy en España podamos tener por lo menos una perspectiva de estabilidad de carácter político y jurídico. En este sentido, en 2017 eso que empezamos a visualizar a finales de 2015, y que se paró durante 2016, se va a reactivar. Espero y confío que este año que ahora comienza sea el año en el que recuperemos, por lo menos, niveles de inversión y producción similares a los que teníamos antes de la crisis.

**¿Hacia dónde debe dirigirse la economía regional?
¿Cuáles son las líneas más importantes y las perspectivas de la economía extremeña para el futuro próximo?**

Hay una cosa fundamental, que llevamos años diciendo y tenemos que seguir diciendo, y que no es negativo. Se trata de que Extremadura sola, sin unas políticas de apoyo por

parte del estado español y de la Unión Europea, lo tiene más complicado que el resto de España y de una buena parte de la UE para converger y llegar a niveles estándares. Algunos opinan que esto puede ser negativo y dicen que después de veintitantos años de apoyo ya teníamos que haber convergido, pero les recuerdo que, a mediados de los años ochenta, Extremadura estaba por debajo de la mitad de la media española, en términos de producción, y en un cuarenta por ciento por debajo en relación a la media de Europa. Era tan brutal el abismo que nos separaba de las medias nacionales y europeas que en una sola generación no podíamos corregirlo. Pero en dos generaciones, con un apoyo continuado por parte de España y de la UE, Extremadura se va a colocar en esos niveles medios en producción, en calidad, en salarios y en calidad de vida.

“Podemos dar financiación a las empresas pero con una condición: que estemos hablando de apostar por un proyecto viable, sostenible y que genere riqueza para Extremadura y para el empresario”.

En cuanto a los retos, hemos pasado por distintas etapas en los últimos veinticinco años. En la primera etapa Extremadura tenía la necesidad de dar respuesta a la ausencia de infraestructuras productivas tan básicas como las telecomunicaciones, las comunicaciones por vía férrea, carreteras y las infraestructuras que dotan de servicios muy básicos a la empresa. Hace un cuarto de siglo, por ejemplo, teníamos serios problemas de suministro eléctrico en buena parte del territorio regional. Me refiero a un suministro de calidad que es el que necesita una empresa. En la siguiente etapa había que primar la cantidad en el tejido productivo. Teníamos una situación deficitaria en el número de empresas: había sectores sin ninguna empresa en la región.

El gran reto de futuro se llama calidad: en la mano de obra, en la formación de cuadros directivos, en los mecanismos



Miguel Bernal Carrión

(Alburquerque, 1958).

Director general de Avante desde el verano de 2015. Ingeniero técnico Industrial por la Universidad de Sevilla y Experto Socio Laboral por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED). Trabajó en Telefónica y durante quince años fue secretario general del sindicato UGT. Entre 2011 y 2015 fue diputado por el PSOE en la Asamblea de Extremadura.

11

de gestión y en los mercados. Hoy estamos haciendo todos los esfuerzos en este sentido. Oigo hablar de la necesidad de mejorar la cualificación de mano de obra, y es cierto, pero paralelamente escucho hablar poco de la necesidad de mejorar la cualificación de los cuadros directivos. Otro asunto fundamental es que tenemos que mejorar los procesos de gestión de los recursos financieros dentro de las empresas. Las empresas extremeñas suelen recurrir a mecanismos tradicionales: o al sector público o la banca. Pero es que ahora existe un entramado de mecanismos que acompañan a las nuevas inversiones que se pueden adaptar mucho mejor a las necesidades de las empresas.


¿Qué debe ser Avante para las empresas extremeñas?

Una herramienta. Avante es una herramienta al servicio de las empresas extremeñas que siempre debe dar apoyo a cualquier proyecto que exista en Extremadura. Cuando digo un apoyo lo digo en términos positivos, de dar una respuesta positiva, pero también como una negativa, que también puede ser un apoyo. Por Avante han pasado empresarios que han recibido una respuesta negativa. Les hemos dicho que no y, al mismo tiempo, les hemos animado a que replanteen sus proyectos porque entendíamos que podían ser un problema para sus promotores a corto y medio plazo. Algunas de estas respuestas no han tenido continuidad pero valoro mucho a los empresarios que, varios meses después, vuelven a Avante y reconocen que aquella respuesta negativa les

“Las empresas extremeñas suelen recurrir a mecanismos tradicionales: o al sector público o la banca. Pero es que ahora existe un entramado de mecanismos que acompañan a las nuevas inversiones que se pueden adaptar mucho mejor a las necesidades de las empresas”.

ayudó para la reflexión y para replantear su proyecto. Esa también es una forma de dar respuesta.

Desde Avante podemos dar financiación a las empresas pero con una condición: que estemos hablando de apostar por un proyecto viable, sostenible y que genere riqueza para Extremadura y para el empresario. La generación de riqueza y la redistribución de la riqueza son las dos condiciones que yo pongo para implicar a Avante. Porque podemos tener proyectos que no generen riqueza y mi obligación, en este caso, es decir claramente a ese emprendedor que no podemos apoyarle. Pero, por otro lado, si genera riqueza y esa riqueza no es distribuida, por ejemplo, por la



“El gran reto de futuro se llama calidad: en la mano de obra, en la formación de cuadros directivos, en los mecanismos de gestión y en los mercados. Hoy estamos haciendo todos los esfuerzos en este sentido”.

El concepto de redistribución es doble: por una parte es un elemento que tiene que ver con la justicia. Creo que si preguntamos al millón cien mil que vivimos en esta región si consideran razonable que una parte de su dinero, por la vía de los impuestos, se invierta en promover nuevas empresas, la respuesta será positiva o negativa dependiendo del resultado. Si con estas inversiones obtenemos empleo y mejores condiciones de vida muchas personas estarían de acuerdo. Pero si decimos que lo que vamos a conseguir es que haya una riqueza concentrada en media docena de personas creo que no estarían de acuerdo. El segundo componente de la redistribución es un elemento necesario para garantizar la optimización de beneficios y la mejora

vía del empleo; que es muy importante, o por la de los impuestos o la de ser una empresa que movilice, como efecto tractor, a otras empresas que puedan venir detrás, creo que Avante, que es una herramienta puesta por los extremeños para desarrollar actividad en la región, tampoco puede apoyar a esos proyectos.

Ha hablado usted de redistribución, de impuestos, de generación de empleo... ¿Cómo se concreta esa redistribución que las empresas extremeñas deben aportar a la región?

Llevo años escuchando a emprendedores decir que su objetivo es la generación de empleo. Pues bien, yo suelo desconectar cuando oigo eso porque sé que me pretenden engañar. Quien promueve una actividad empresarial tienen como objetivo optimizar la producción económica y que, al menor coste, posible pueda producir lo más posible. Quien me diga lo contrario no está siendo sincero. Pero a partir de ahí entran componentes de contrapeso. Un buen empresario sabe que necesita mano de obra cualificada e implicada en el futuro de la empresa. Un empresario inteligente es consciente de la necesidad de invertir en formación y en unas buenas condiciones de trabajo. El buen empresario, cuyo objetivo es ganar dinero, sabe que tiene que invertir una parte de sus beneficios en empleo de calidad. Sabe además que con los impuestos que paga se garantiza una infraestructura empresarial que le ayudará a mejorar su competitividad.

de la competitividad y productividad de las empresas. Les pongo un plus, en mi fuero interno, a aquellos empresarios que saben ver que ayudan al conjunto de la sociedad cuidando factores esenciales de la competitividad como el empleo, la inversión en mejoras en los procesos internos o contribuyendo con sus impuestos.

¿Tenemos una inflación de emprendedores? ¿Se ha abusado de la palabra emprendedor y se ha dejado a un lado al empresario que necesitaba ayuda?

Tenemos una inflación de datos oficiales que califican como emprendedores a personas que han tenido que buscar una solución para su vida que el sistema productivo no les daba. ¿Todos podemos ser empresarios? Creo que no. Cada uno de nosotros tiene elementos personales que le hacen válido para unas cosas y no para otras. Hemos pasado tantos problemas en los años de la crisis que muchas personas se han visto desesperadas y han intentado por la vía del autoempleo una salida, aunque fuera temporal. Desde la política se pretendió vender ese elemento como positivo cuando era negativo y hacía constatar la desesperación de decenas de miles de personas que no tenían otra salida. La salida laboral de una población de cuatrocientas mil personas en modo alguno puede ser el autoempleo. Podemos pedir a un porcentaje de ellos que se conviertan en empresarios pero no extender esto al ochenta por ciento de la población. Esta tasa no se da ni en España ni en Europa y no es un fenómeno real.



“Llevo años escuchando a emprendedores decir que su objetivo es la generación de empleo. Pues bien, yo suelo desconectar cuando oigo eso porque sé que me pretenden engañar”.

Además no hemos calibrado qué significa una política desbocada de apoyo a un emprendimiento que no era real, como mínimo en un sesenta por ciento, y ni tampoco el efecto sobre la empresa ya establecida. A nosotros Bruselas nos obliga a analizar qué impacto tienen las decisiones de apoyo a una empresa sobre la competencia y qué significa que Avante apoye una inversión sobre el conjunto de las empresas de ese sector. Ese análisis debe hacerse porque apoyar no debe significar discriminar a otros.

El transporte por ferrocarril y aéreo son nuestras grandes asignaturas... ¿pueden nuestras empresas competir sin esas dos infraestructuras?

Creo que hicimos bien los deberes en Extremadura durante bastantes años. En nuestra región disponemos de la mejor red intracomunitaria de carreteras de toda España. Tenemos una red de infraestructura empresarial muy decente con dos polígonos, *Expacio Mérida* y *Expacio Navalmoral*, que están entre los diez mejores de España y una calidad de suministros industriales de gas, agua y electricidad de alta calidad. Pero es verdad que hay elementos que no han dependido de los extremeños. La planificación del AVE se cambió para que conectase con Portugal a través de Salamanca. En esa decisión no participó Extremadura: fuimos marginados.

El transporte por ferrocarril no es sólo la alta velocidad,

sino también nuestra salida natural hacia el sur. Así, por ejemplo, la conexión entre Mérida y Majarabique debe ser nuevo nodo ferroviario para conectar con Sevilla y los puertos de Algeciras y Huelva. Otra conexión clave por vía férrea es hacia los puertos de la Costa Atlántica: Lisboa, Sines y Setúbal. Todas estas son decisiones que no dependen de los extremeños pero en ellas tenemos que implicarnos y exigir un trato igual que cualquier español.

13

Tengo optimismo en lo que va a significar el ferrocarril de altas prestaciones entre Lisboa y Madrid, que va a conectar nuestra región con la capital de España en poco más de una hora, desde la zona norte de la región, y en dos horas y algo con la parte sur. El gobierno portugués ha tomado la decisión de construir un ferrocarril de altas prestaciones que conecta sus puertos con Badajoz. Y, afortunadamente, tomamos la iniciativa de crear la plataforma logística de Badajoz que va a ser un nudo logístico importante y de atracción a empresas de fuera que van a poder transformar y producir. Vamos a disponer también del nudo ferroviario de Mérida, que será clave para proyectar la expansión hacia el sur, y del de Navalmoral, que tenemos que potenciar de una manera importante para el mercado madrileño.

De otro lado, las comunicaciones aéreas las tenemos muy limitadas. La región ha tenido que consolidar una vía de conexión con Madrid y Barcelona para pasajeros. Pero ya nos planteamos, a nivel empresarial, potenciar una infraestructura aérea en la región porque estamos vendiendo fruta en los mercados asiáticos y cada día está más claro que hay determinadas variedades, las que mayor valor añadido aportan, que tienen que ser transportadas por vía aérea. En el momento en que se constate esta necesidad encontraremos soluciones. El problema es cuando los políticos nos metemos a generar estructuras no demandadas por el sistema productivo.



Vídeo disponible en la web.
impulsaextremadura.com

EMPRESARIOS

Un cuarto de siglo haciendo las cosas bien

“Con Ford, Hyundai y Volvo podemos ofrecer un abanico muy amplio para que el cliente se quede en nuestra casa”.

Maximiliano González Pacheco

Director comercial Grupo Maven e Hijos

Maven es un nombre que en Extremadura va unido a la automoción. Desde 1992 esta enseña, que fue fundada por Manuel Venegas y ahora gestionan sus tres hijos, ha venido ampliando su oferta, calidad y servicios para llegar a consolidarse como todo un referente. La firma se prepara para cumplir sus primeros veinticinco años y lo hace contando con la complicidad de sus clientes a los que siempre ha distinguido en su atención y trato. “Nuestra máxima es atender a nuestros clientes como éstos querrían ser atendidos; la diferencia se marca en los hechos” subraya Maximiliano González, director comercial de Maven e Hijos. Y pone un ejemplo: “si estás frente a un paso de peatones y ves a una persona mayor... quedar bien es ayudar a esa persona, pero que no te olvide nunca es cogerla en brazos para cruzar la calle; esa es nuestra idea, acercarnos al cliente lo máximo posible porque el producto es muy importantes pero lo es más nuestra forma de trabajar”. Maximiliano lleva dieciséis años trabajando para un grupo “en el que todos nos involucramos como una gran familia” que cuenta con ciento veinte trabajadores directos. En sus comienzos, el creador de la empresa le dijo que “tenía que creérmelo”. Y lo hizo. El primer coche que vendió fue un Ford Focus ranchera. Hoy le consideran un “hermano” más de la familia Venegas. En 2016 el Grupo Maven e Hijos ha facturado 40 millones de euros, frente a los 32 de 2015. Sus marcas –Ford, Hyundai y Volvo– se están ubicando entre las de mayor crecimiento a nivel regional. Así, por ejemplo son líderes en Extremadura con Hyundai y han sido elegidos como el mejor concesionario a nivel mundial en 2016; con Volvo han logrado una cuota de mercado del 4 por ciento (muy por encima de las cifras que esta marca tiene a nivel nacional) y con Ford fueron galardonados en 2015 con el *Chairman Award*, un premio europeo a la calidad de los mejores concesionarios. Son concesionario oficial de las tres en toda Extremadura, salvo Ford en las



ciudades de Mérida y Badajoz. “En total este año vamos a conseguir, entre vehículos nuevos, de ocasión y kilómetro cero, más de dos mil quinientas unidades vendidas”. Todo ello tras venir de unos años que fueron un desierto en la venta de coches. En 2009 las ventas cayeron un ochenta por ciento en el sector. “Fueron años en los que estuvimos en un precipicio con ocho tiendas en la región tuvimos que soportar el coste de las infraestructuras e instalaciones, de los talleres y del equipo de ventas en una región tan extensa como la nuestra”. El grupo se vio obligado a reducir personal y bajar los costes: “a esto se añadía el stock de vehículos que estábamos obligados a vender y que los bancos en aquellos años no renovaban las pólizas de crédito; justo cuando no podíamos más hicimos un esfuerzo muy grande por asumir la marca Hyundai y nos salió muy bien esta decisión ya que nos dio un nuevo pulmón al grupo en cuanto a ventas y posibilidades en el mercado”. Maximiliano recuerda como un hito en estos años las negociaciones con Hyundai España: “Conseguimos la marca gracias a que el fabricante vio las ganas que teníamos por sacarla adelante y hacerlo bien”. Con las tres marcas pueden ofrecer en conjunto “un abanico muy amplio para que el cliente se quede en nuestra casa”. Maximiliano explica que “miramos a todo el perfil de clientes”, tanto en edad como en poder adquisitivo, “por eso tenemos un ratio de cierre muy alto; es decir que convertimos en venta una proporción muy alta del total de las visitas a nuestras instalaciones”. Sin embargo, cada marca tiene su propia diferenciación en cuanto a objetivos y equipo: “cada una de ellas tiene su propio responsable y que son muy exigentes en todos los ámbitos”.



Maximiliano González
Director Comercial Grupo Maven e Hijos
TF: 639 648 751
dircomercial@mavenehijos.com



Potencia internacional y cercanía familiar

“Desde sus instalaciones del polígono El Prado de Mérida llegan a casi todos los países del mundo ya que son corresponsales de TNT y Db Schenker, dos de las firmas multinacionales de mayor envergadura”.

Manuel Ávila

Gerente de Extremadura de Servicios Logísticos Toledanos

“El transporte te engancha: no tienes nunca un día igual”. Lo dice sin dejar nunca de sonreír ni de mirar las pantallas de los dos ordenadores que presiden su mesa de trabajo. Manuel Ávila es el gerente de Extremadura de la compañía *Servicios Logísticos Toledanos*. “Me gusta el buen rollo” pero también advierte de que “cuando hay que estar en el trabajo, hay que estar fuerte”. Gestiona en la región a dos de los grandes operadores del sector del transporte a nivel mundial: la holandesa *TNT*, que acaba de ser adquirida por *Fedex* para dar lugar a la multinacional número uno del mundo, y la alemana *DB Schenker*, líder del transporte por ferrocarril en Europa “y en el top cinco” internacional. Desde sus oficinas ubicadas en el polígono El Prado de Mérida llegan a doscientos países con *TNT* y a ciento cuarenta con *DB Schenker*: “podemos entregar cualquier tipo de mercancía en cualquier lugar”. ¿Cuál sería el sitio más lejano al que desde aquí podríamos hacer un envío? “Nueva Zelanda –responde– en muy pocos días”. Manuel quería ser informático. Estudió para ello. Pretendió entrar en la Escuela Politécnica de Mérida en la especialidad de telemática. Pero falleció su padre y tuvo que echar una mano en casa. “Mi padre era una persona magnífica; era policía local pero hacía un poco de todo para sacar adelante a una familia de siete hermanos, cinco hombres y dos mujeres. Mi madre era lo que se dice una emprendedora ya que llevaba un despacho de pan y vendía también menaje del hogar”. Comenzó a trabajar en distintas empresas hasta que un hermano suyo –Juan Antonio, que ahora trabaja con él como responsable comercial– le habló de la posibilidad de entrar en *Azkar*, una de las más importantes empresas nacionales del transporte. Empezó en ella en 1999: “me alegro de no haber sido informático... porque lo mío es esto”. Tras nueve años pensó en cambiar de negocio para dedicarse a la venta de productos de peluquería. “Eso fue un 31 de octubre; tres días después ya había fichado por el *Grupo Jero*”, empresa matriz de su actual empresa.

“Somos una empresa familiar aunque por el volumen que tenemos... ¡ya no es tan familiar!”. Abrieron la primera delegación de Extremadura en Mérida en 2009 y dos años después en Cáceres. Ahora *Grupo Jero* a nivel nacional tiene un centenar de empleados directos. Disponen de una flota de treinta *tráilers* y cincuenta vehículos de reparto y ofrecen un servicio veinticuatro horas al día durante todo el año: “tenemos un servicio de guardia permanente; ante cualquier incidencia nos desplazamos al punto más cercano para atenderla”. La enorme actividad que supone el transporte de mercancías la atempera con una idea clara de lo que debe ser el trabajo: “hay que tener cabeza, constancia y dedicación” afirma Manuel que añade que “insisto en que hay que acabar las cosas, no se pueden dejar flecos ni estar en siete sitios a la vez”. El hecho de gestionar un negocio junto a dos multinacionales hace que la exigencia se maximice. “Trabajar con estas empresas es como un partido de baloncesto –es un gran aficionado a este deporte y llegó a ser segundo entrenador del club de Mérida– que se desarrolla en cuatro cuartos de tiempo: puedes hacerlo muy bien en los dos primeros, pero si lo haces mal al final del partido te caes con todo el equipo. Nosotros tenemos que estar siempre al pie del cañón ya que nos miden la calidad a diario y eso te hace estar alerta”. Manuel no deja nunca de sonreír “soy de pocas voces y me gusta dialogar” y señala como un logro personal el saber delegar: “antes quería tener todo controlado y en año y medio me fui solo siete días de vacaciones en los que apagué el móvil el tiempo que estuve en un avión con destino a Mallorca”. Pero tampoco deja de mirar con esperanza al futuro: “no me mueve el dinero, sino tener un grupo de personas que me sigan”.

15



Manuel Ávila. Gerente de Servicios Logísticos Toledanos · TNT · DB Schenker
comercial.grupojero@gmail.com
Calle Pamplona · 06800 Mérida.
TF: 924-378207

El futuro del hormigón

“Para que te abran puertas y tener oportunidades hay que mostrar siempre tu mejor cara, incluso en los peores momentos”.

Jesús Pacheco

Hormigones Alba Quercus

Hace algo más de tres años que la empresa en la que Jesús Pacheco había trabajado durante tres lustros cerró. En esos momentos decidió seguir adelante en el mismo sector. Y ello a pesar de que la construcción vivía en aquellas fechas la “tormenta perfecta” que todavía hoy sigue lastrando su crecimiento. En febrero de 2013 nació *Hormigones Alba Quercus*. Un nuevo proyecto empresarial “a prueba de crisis” como recalca Jesús. “Es una empresa creada junto a mi hermano Inocente para subsistir en los malos momentos; un modelo basado en disminuir al máximo los gastos fijos para que pueda adaptarse a cualquier coyuntura económica”. Pero antes de poner en marcha *Alba Quercus*, Jesús se había abierto camino en *Hormigusa*, en la que era el responsable de su cartera comercial. A esta empresa, que fue todo un referente en el sector, llegó como arquitecto técnico. Recuerda que en ella “aprendí todo lo bueno” y también “haberlo dado todo” a la hora de captar clientes y proyectos. “Hicimos un bombeo de hormigón de mil metros cúbicos en Villanueva de la Serena, que había que realizar en el mismo día; me concienció de que aquello era posible y fabriqué esos mil metros utilizando para ello a toda la flota de camiones que tenía la empresa. Dejé a más de uno sorprendido”. Aunque Jesús se define hoy como un “empresario del hormigón” se sigue considerando un arquitecto técnico, profesión en la que le habría gustado desarrollarse. “En la época del boom de la construcción llegué a fundar con mi mujer una empresa promotora y todavía estoy a tiempo” subraya. En los años setenta marchó a Madrid con toda su familia. “Mi padre era contratista de obras y viví en Móstoles mi primera juventud y mi adolescencia, con mis cuatro hermanos”. Sus padres abrieron también una frutería e incluso una bodega en esta localidad madrileña. Pero su ilusión era la de volver a Extremadura: “siempre me acuerdo cuando era pequeño de las ganas que tenían mis padres de volver”. Y lo hicieron. En 1985 su padre consiguió un contrato en la región y toda la familia se asentó en Mérida. “Volvímos y aquí estudié el bachillerato. Me costó hacer amistades en esa época de quinceañero y encima, como venía de la capital, ¡hablaba muy fino!” recuerda sonriendo. Estudió en la Escuela Politécnica de Cáceres “y fui de los últimos en hacer la *mili*”. Cuando hace ahora tres años decidió abrir su propia empresa de hormigones le preguntó a su padre si se atrevía a ponerle nombre: “tiene que llamarse *Alba Quercus*” le dijo.



Jesús afirma que “a mi padre siempre le habría gustado tener una empresa con ese nombre porque es de la localidad de Alburquerque; de ahí viene el nombre de mi empresa, del nombre original de ese pueblo que en tiempos de los romanos era *Albus Quercus*, “encina blanca”, y que durante la invasión musulmana pasó a ser *Abu al Qurq* o “país de los alcornoques” por la abundancia de estos árboles en la comarca. Ése es el origen del nombre “raro, pero que enseguida se aprende” de su empresa. En su trayectoria como empresario defiende que “empezamos muy fuerte, facturando desde el primer mes”. Tuvo incluso la posibilidad de poner en funcionamiento varias plantas de hormigón “pero decidimos abrir solo una para evitar gastos en unos momentos de incertidumbre”. Junto a Jesús, trabaja su hermano que es el jefe de planta: “se ilusionó con mi proyecto y se vino conmigo”. En estos momentos tienen como objetivo hacer de la empresa un referente local en Mérida, que es donde se ubica la planta de hormigón que explotan. Y lo quieren hacer “sin defraudar al cliente y sirviendo lo que nos piden: tanto en calidad, como en volumen y servicio”. Jesús Pacheco recalca que “he creado mi empresa porque lo di todo en la anterior” y defiende que “para que te abran puertas y tener oportunidades hay que mostrar siempre tu mejor cara, incluso en los peores momentos”.



Jesús Pacheco. Administrador
Hormigones Alba Quercus
TF: 666593717
jesus@albaquercus.com



El trabajo detrás de cada rótulo

Julio Calamonte

Gerente de Servirótulos

taje es el momento en el que se hace realidad lo que inicialmente era solo una idea, un diseño”. Un número importante de estos montajes se realizan en altura. Julio recuerda la instalación de un rótulo de letras corpóreas, de más de seis metros de altura, en un edificio de seis plantas en Badajoz. Y es que “en los rótulos no hay límites: tenemos desde el más económico al más caro, desde el más sencillo al más barroco, y desde una placa para una consulta médica a un gran letrero que ocupe toda una fachada”. Entre sus materiales favoritos se encuentra el neón, que ahora no se usa tanto como hace cincuenta años. “El neón es uno de los trabajos más apasionantes de este oficio ya que requiere mucho tiempo porque es un vidrio soplado que se hace a medida y se le da forma; el color se obtiene mediante una mezcla de gases”. El neón que ha iluminado cines, bares y restaurantes tiene además “mayor durabilidad que la tecnología led, capta más la atención que cualquier otro material y puede tener movimiento con su iluminación”. En Servirótulos trabajan en la actualidad cuatro personas, incluido el hijo de Julio que es socio de la empresa y a quien está enseñando las artes y el oficio. “Somos una empresa pequeña y familiar pero no nos ponemos ningún límite en el trabajo que hacemos”. En este sentido quieren “seguir creciendo y adaptarnos a las nuevas tecnologías en las que la impresión digital ha tenido un gran impacto”. En la actualidad ofrecen rotulación en vinilo, lonas, metacrilato, vallas, rótulos luminosos, letras corpóreas, iluminación con led y neón. Lo hacen con todo tipo de materiales ya sean metálicos, pvc, metacrilato, madera, papel o vidrio. También realizan campañas de publicidad, decoración interior, photocall y cartelería en papel. “Nuestros clientes son negocios de todo tipo así como clínicas y farmacias; dependiendo de la actividad intentamos ofrecer el producto más adecuado con los materiales que más se ajusten a la imagen que la empresa quiere transmitir”.

17

Julio Calamonte tiene la satisfacción de quienes han convertido su trabajo en una pasión. “Necesitas pasión, entonces aprendes a trabajar”. Él lo ha hecho. En su taller disfruta componiendo lo que define como “la primera imagen de cualquier empresa”. Una imagen que pueda transmitir personalidad, que sorprenda que sea siempre única. Los rótulos son su profesión. A ellos se dedica desde que tenía treinta años cuando comenzó a trabajar en una empresa emeritense que había fundado su hermano. Luego, hace doce años, creó su propia empresa: Servirótulos. Desde ese momento ha ido ampliando sus aptitudes porque, como subraya, “este trabajo requiere de varias técnicas y hay que ser un poco de todo: herrero, soldador, pintor, conocer la marquetería en aluminio, saber trabajar con el metacrilato o con el neón, realizar instalaciones de electricidad en baja y alta tensión o colocar vinilos”. Esta panoplia de habilidades debe concretarse en una acción: el montaje del rótulo. “La satisfacción del trabajo bien montado, te llena de orgullo”. Como señala Julio, “cuando hablas con un cliente y le asesoras sobre el tipo de rótulo que necesita yo ya estoy viendo el resultado final, pero el cliente no; cuando se ejecuta el mon-



Servirótulos

Calle Cánovas del Castillo, 12
TF: 924370087 · 636742442
www.servirotulos.es

Emprender en Extremadura

.....

La creación de nuevas empresas y las numerosas posibilidades de formación y asesoramiento hacen que en la región se esté desarrollando una nueva cultura empresarial

.....

¿Realidad o ficción?



El emprendimiento es hoy una alternativa que puede parecer cercana y factible. Son muchas las personas que, ante una perspectiva poco halagüeña en el mercado laboral, optan por crear un proyecto empresarial. Aunque resulta realmente complicado comenzar de la nada algo tan complejo como una empresa que sea viable no es algo que sea del todo imposible.



Según la Asociación GEM España, la mayor red de investigadores en emprendimiento en nuestro país, Extremadura contó en 2015 con una tasa de actividad emprendedora (TEA) del 4,7 por ciento, lo que supuso un 2,7 por ciento menos que en 2014. Sin embargo, la media de estas cifras en la región es, desde hace cinco años, de un 5,8 por ciento, semejante al porcentaje nacional. Esta tasa mide el porcentaje de población adulta que ha realizado alguna actividad de creación o lanzamiento de una empresa durante los cuarenta y dos meses anteriores a la encuesta anual en la que se basa el Observatorio GEM. Es decir, que Extremadura se ha situado en los mismos parámetros de emprendimiento que la media nacional aunque nuestro tejido productivo y nuestro PIB sean menores.

Según explican desde *Extremadura Avante*, la empresa pública dedicada al desarrollo empresarial, lo primero que tenemos que hacer es ordenar nuestra idea plasmándola en un plan de empresa. Tras este paso se podrá estudiar un plan de viabilidad del negocio y un análisis de la realidad con la que el emprendedor se encontrará. Este plan de viabilidad también marca los siguientes pasos a dar tales como trámites, permisos, búsqueda de financiación e incluso como darse de alta y empezar a producir y vender el producto o servicio. Sin embargo, no podemos obviar los principales problemas con lo que nos topamos antes de echar a andar. Desde el comprensible miedo a asumir los riesgos que conlleva el emprender como el desconocimiento de los diferentes trámites, fórmulas jurídicas, licencias y permisos administrativos que necesitaremos. Todo un remolino de condicionantes que pueden llegar a dar vértigo. A esto se une la dificultad de acceder a la financiación como uno de los escollos más importantes. Por este motivo, desde las administraciones públicas, asociaciones e incluso algunas empresas privadas que fomentan el emprendimiento se han establecido una serie de programas que sirven de guía a personas que tienen una idea de negocio y necesitan un punto en el que apoyarse. De un lado, los PAE, que iniciaron su actividad en 2012 como Puntos de Activación Empresarial, y que ahora se denominan Puntos de Acompañamiento Empresarial, se ubican en Badajoz, Cáceres, Mérida, Plasencia y Don Benito. Cada uno de ellos atiende al año una media de un millar de consultas y se ha tramitado la constitución de unos 2.700 proyectos emprendedores, en su mayoría bajo la forma jurídica del autónomo. En los PAE, que dependen también de *Extremadura Avante*, realizan orientación y asesoramiento. Pero más allá de esto también ofrecen programas para fomentar la cultura emprendedora en la región como el denominado *Campus Emprende*, donde se trabaja con graduados universitarios para que acepten el reto de convertir su proyecto universitario o de fin de máster en una empresa. También dirigen programas de emprendimiento social, *mentoring* y el *Plan de Relevancia Generacional* para favorecer la transmisión exitosa de empresas familiares. Ya fuera de los PAE, en nuestra región se han puesto a disposición de los emprendedores un conjunto de infraestructuras para que en ellas puedan dar sus primeros pasos. Son los centros de empresas que, bajo diferentes formatos, acogen a proyectos “recién salidos del horno”. Desde el *Centro Empresarial y de Nuevas Tecnologías* de Mérida al *Parque Científico y Tecnológico* de Badajoz. En muchas localidades las opciones son verdaderamente atractivas, pero merece una mención aparte el edificio de *El Embarcadero y El Garaje 2.0*, ambos en Cáceres, uno frente al otro, que acogen a un particular ecosistema para favorecer el emprendimiento; en sus cinco años de vida desde aquí se

han desarrollado unos 700 proyectos. En Almendralejo su *Espacio Global de Emprendimiento* incorpora una aceleradora de empresas que en sus tres ediciones ya puesto en marcha treinta y cuatro proyectos, contribuyendo a la generación de 130 puestos de trabajo.

Una vez dados los primeros pasos ¿qué sucede cuando llegue el momento de consolidar la empresa creada? Desde Avante señalan que lo principal es mantener el compromiso con el proyecto y con su idea inicial. También es recomendable una planificación del futuro y visualizar los diferentes escenarios que el emprendedor encontrará. Dice el dicho que *cuando el miedo entra por la puerta, el talento huye por la ventana*. Quizás ahora el talento pueda de una vez por todas desarrollarse en la región y erradicar el miedo a emprender. Quizás las cosas estén cambiando y Extremadura sea realmente un buen sitio para emprender. Quizás.

.....
“Los empresarios deben perder el miedo a los trámites”



Amparo Casablanca, Coordinadora del Área de Emprendimiento de Extremadura Avante y de los Puntos de Acompañamiento Empresarial (PAE)

“Nuestro trabajo consiste en realizar un seguimiento y asesorar a las empresas. No se trata solo de emprender, como algo cultural o por necesidad, sino que acompañamos a las empresas en su recorrido. Atendemos tanto a pymes, como autónomos y empresas en general. Y realizamos visitas para conocer el tejido empresarial, explicar a los empresarios todo lo que podemos ofrecer y escuchar sus propuestas. Desde los PAE se puede realizar la tramitación de ayudas y subvenciones así como todos los documentos para darse de alta, también solicitudes de patente y registro de marca y constitución de sociedades. Ofrecemos un hilo directo y un trato de tú a tú entre las empresas y todos los recursos que ofrece Extremadura Avante. No se trata solo de subvenciones sino también de otro tipo de ayudas que pueden ser fundamentales como la formación y asesoramiento en áreas concretas de la empresa. Los empresarios deben perder el miedo a los trámites: antes había que llamar a muchas puertas pero ahora se realizan en muy poco tiempo la mayor parte de las gestiones. Tenemos buenas empresas con buen potencial pero es necesaria más profesionalización. Para ello, la clave es la formación”.



“A la hora de montar una empresa tienes que aprender de todo porque realmente no sabes bien lo que te espera”

JOSÉ GARCÍA VEGA. GERENTE DE PUERTAS AGB

Hay personas que evitan, de cualquier forma, enfrentarse a riesgos o situaciones que puedan llevarlas al límite. Otras se podría decir que llevan en la sangre ser emprendedoras. Las primeras serían las últimas candidatas para iniciar un proyecto empresarial. En el segundo grupo se encuentra José García Vega, gerente de Puertas AGB que apunta que “me podría considerar un empresario desde pequeño o al menos he estado desarrollando el rol de empresario desde que era muy pequeño”. Tras trabajar varios años en Madrid en el sector de las puertas automáticas decidió montar su propia empresa. “Nunca he sido una persona de trabajar para otros debido a mi carácter inquieto”. Abrió en Almendralejo *Puertas AGB*, desde la que ofrece puertas y automatismos de las principales marcas: “trabajamos con el mejor producto del mercado, tenemos que tener a los mejores y estos tienen que saber solucionar cualquier

incidencia”. Dice “en caliente” que “ser el dueño de tu propia empresa tiene pocas ventajas, aunque bien es cierto que se siente mucha satisfacción personal por hacer lo que verdaderamente le gusta a uno”. Pero algo más reposado añade que “las ventajas son muchas, innumerables” aunque “estar pendiente de todo para que las cosas se hagan como debe ser puede ser agotador”. Cuando puso en marcha su empresa, José tuvo que afrontar los mismos problemas a los que se enfrenta ahora cualquier emprendedor. “En quince años, poco ha cambiado la cosa.... España es uno de los peores países para montar una empresa debido a la burocracia y al papeleo que hay que realizar” y añade que, “si somos francos, la ayuda financiera es para la gente que tiene dinero” porque, a pesar de todas las ayudas y asesoramientos, José mantiene que “quizás antes era más fácil montar una empresa que ahora; al menos antes era más barato”.



Puertas AGB

www.puertasyautomatismosagb.com
Lago de Alange, 3B · Almendralejo
TF. 924 677 595

“Hay que marcarse una meta, visualizarla y levantarse con ese objetivo todos los días”

JUAN CARLOS NAVIA. GAIA MEDIA.


La acumulación de una larga trayectoria profesional unida a multitud de experiencias laborales son un son valores muy importantes para un empresario. Hace seis años, Juan Carlos Navia fundó la productora audiovisual *Gaia Media* como consecuencia “de la vida que he llevado con todas mis experiencias”. Juan Carlos decidió emprender su camino empresarial basándose sobre todo en “la supervivencia de uno mismo” en el mundo laboral. “Mi historia no es muy diferente a la de todo el mundo”. Tras la acumulación de formación y experiencia, Juan Carlos decidió que era el momento idóneo y “actuó”. A la hora de crear su empresa tuvo que afrontar “el papeleo: desde cómo tienes que registrarte hasta cómo debes darte de alta”. Juan Carlos explica que “desde el momento que quieres crear tu propia empresa se inicia una frenética carrera de despacho en despacho para solucionar los temas

burocráticos”. También destaca las dificultades de acceder a la financiación que condicionan ligeramente los inicios, “ya que se necesita un espacio y herramientas, aunque en mi empresa es más importante la inversión en talento humano”. ¿Ventajas? Entre otras, “tener la oportunidad de cumplir tus propios objetivos y el destino que tienes marcado”. ¿Inconvenientes? “ Toda la responsabilidad que acarrea”. Juan Carlos también nos habla sobre “el talento de los más jóvenes, que pueden tener una gran ayuda con la variedad de programas de emprendimientos existentes”. Como consejo a aquellos que por primera vez van a montar su propia empresa, Juan Carlos defiende “que sean valientes, que no se aburran, que crean en su idea y no pierdan la fe antes los problemas que se les presenta: tienen que marcarse una meta, visualizarla y levantarse con ese objetivo todos los días”.



Gaia Media

www.gaiamedia.es
Calle Vistahermosa, 36; Almendralejo.
TF: 924 98 41 82



“Como empresario llegas a aprender más de un error que de un acierto”

ISAAC ESTRELLA. FRICALEX

Relativizar las dificultades es la fórmula para emprender que pone en práctica Isaac Estrella, dueño de la empresa *Fricalex*, dedicada a la climatización e instalaciones. “Hay que tener una visión relativa y no ponerse nervioso cuando las cosas vienen torcidas; al fin y al cabo el trabajo es un medio y no hay que permitir que la negatividad se instale”. El hecho de ser empresario le ha servido para “tener un aprendizaje continuo y adquirir una mayor perspectiva a la hora de enfrentarse a un error; llegas a aprender más de un error que de un acierto”. Isaac es un emprendedor que decidió cumplir el objetivo de crear una empresa tras cerrar el anterior negocio en el que estaba empleado. Esa fue la chispa que le hizo plantearse iniciar su “pequeño proyecto”, junto con la sensación de que tenía que “probar en lugar de desgastarse en la búsqueda de un nuevo empleo trabajando para

otro”. El gerente de *Fricalex* vio que tenía la capacidad, la cualificación y las ideas claras “y ahí seguimos, satisfechos”. En cuanto a las herramientas que se ponen a disposición de un emprendedor, Isaac opina que “en muchas ocasiones resultan de difícil comprensión; a veces son complejos instrumentos legales, fiscales o laborales que más bien parecen estar diseñados más para equivocarte que para facilitarte las cosas”. Su empresa nació con una idea inicial “nada pretenciosa sino basada en un concepto quizás antiguo, de trabajo bien realizado, y con modestia”. Para su puesta en marcha no contó con ayuda externa “y si las había, desde luego no las encontré”. Y aunque afirma que “es un recién nacido en el mundo empresarial señala “a los más jóvenes que quieran iniciarse les recomiendo, siguiendo el ejemplo pugilístico, ideas claras, juego de pies y un buen gancho de izquierdas”.



Fricalex

www.fricalex.es
C/ Sierra de Albuquerque, 3; Mérida.
TF: 677 522 416.

“Los empresarios muchas veces estamos solos ante el peligro”

CÉSAR RODRÍGUEZ. EMERTEL SOLUTIONS.

A diario, nos vemos obligados a cambiar nuestros planes debido a las circunstancias de la vida. En ocasiones son cambios pequeños, pero otras nos obligan a tomar decisiones importantes. En 2013, César Rodríguez, creador de la empresa *Emertel Solutions*, dedica a ofrecer asesoramiento y ofrecer soluciones en materia de telecomunicaciones a profesionales, tuvo que tomar la decisión de crear su propio negocio tras el cierre de la empresa en la que había trabajado en los últimos años. “Se podría decir que casi me vi obligado a dar el paso”, apunta César, que determinó continuar en el sector en el que había desarrollado su carrera profesional y “darle mi propio punto de vista, mi toque personal”. Como empresario muchas veces hay que estar “solo ante el peligro; cuando las cosas salen bien todo fluye, pero cuando cometes errores, la responsabilidad es únicamente tuya y hay que ser fuerte para soportar

esa presión”. El gerente de *Emertel Solutions* recuerda las dificultades a las que tuvo que enfrentarse cuando tomó la decisión de crear su propia empresa. “Si no estás familiarizado con todos los trámites necesarios para dar forma a tu empresa, el camino se hace cuesta arriba; es un mundo nuevo al que tienes que enfrentarte y si no cuentas con ayuda de alguien que sepa algo más al respecto todo se complica mucho más”. Contó con el asesoramiento de algunos familiares y amigos, así como de ayudas económicas a través de las subvenciones existentes para la creación de nuevas sociedades en una fecha, el año 2013, que eran muy complicadas para “embarcarse en esta aventura”. A los futuros emprendedores, César, con varios años de experiencia ya a sus espaldas, señala que tienen que “crear en su proyecto, escuchar y valorar opiniones diferentes; pero que no se conviertan en condicionantes de sus decisiones”.

21



Emertel Solutions

www.emertel.es
C/ Puerto Rico, 2; Mérida.
TF: 924 310 842



LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO INTEGRAL

COMUNIDADES, URBANIZACIONES, UNIFAMILIARES, ETC

Proyectos
personalizados
adaptados
a necesidades

**LIMPIEZA DE
EDIFICIOS, NEGOCIOS
Y PARTICULARES**



JARDINES



PISCINAS



Tel: 924 04 24 64 - 609 526 379

Sinforiano Madroño n° 25 local - 06000 Badajoz

Las 50 mayores empresas de *Extremadura*

La clasificación de las 50 mayores empresas de Extremadura por volumen de ventas dibuja un panorama dominado por compañías industriales y comerciales, que suponen el 90% del total. No obstante, aunque apenas se cuelan empresas agrarias, el análisis global pone de manifiesto el papel del sector agrario como base de la economía extremeña, puesto que la mitad de estas sociedades se dedican a la producción, manufactura o comercialización de productos agroganaderos o a la prestación de servicios a este sector.

También se observa que las empresas industriales, que son el 48% del total, agrupan el 52,3% de las ventas y el 54,3% del empleo de las 50 mayores compañías, lo cual refleja la importancia del sector industrial como motor de la economía y, al mismo tiempo, la necesidad de aumentar el tejido industrial para el desarrollo futuro de la región.

En la actualidad, una vez superado o encaminado el proceso de reestructuración de algunas de las principales empresas de la región forzado por la crisis, el listado lo encabeza Siderúrgica Balboa, con unas ventas de casi 215 millones de euros, según los últimos datos del Registro Mercantil recogidos por *elInforma*. La empresa de cabecera del Grupo Gallardo duplica en cifra de negocio a la siguiente en el ranking, que es Conservas Vegetales de Extremadura, con 104,5 millones de euros. Le siguen otras dos empresas relacionadas con la alimentación, Acopaex y Líder Aliment, y también Deutz Spain, fabricante de componentes de automóviles.

De entre todas estas empresas, la que más empleo genera es Fissa Finalidad Social, empresa cacereña dedicada a la limpieza de edificios que tiene una plantilla de más de 1.200 empleados.

Desde el punto de vista de la ubicación, Badajoz es la ciudad que más grandes empresas acapara, con un total de siete. Con cuatro están Don Benito, Jerez de los Caballeros, Mérida y Zafra, mientras que con tres se quedan Almendralejo, Cáceres y Villanueva de la Serena.



Juan Francisco Caro
Director de análisis
de Allisdata



Las 50 mayores empresas de Extremadura



01

AG SIDERÚRGICA BALBOA

Jerez de los Caballeros
Sector: Industria
Fabricación de productos básicos de hierro, acero y ferroaleaciones
Empleados: 400
Ventas (millones de euros): 214,8
Ejercicio (2015)

02

CONSERVAS VEGETALES DE EXTREMADURA

Badajoz
Sector: Industria
Otro procesado y conservación de frutas y hortalizas
Empleados: 171
Ventas (millones de euros): 104,5
Ejercicio (2015)

03

ACOPAEX

Mérida
Sector: Comercio
Comercio al por mayor de frutas y hortalizas
Empleados: 57
Ventas (millones de euros): 90,2
Ejercicio (2015)

04

LIDER ALIMENT

Zafra
Sector: Comercio
Comercio al por mayor, no especializado, de productos alimenticios, bebidas y tabaco
Empleados: 421
Ventas (mill. de euros): 90
Ejercicio (2015)

05

DEUTZ SPAIN

Zafra
Sector: Industria
Fabricación de otros productos metálicos n.c.o.p.
Empleados: 420
Ventas (mill. de euros): 86,3
Ejercicio (2015)

06

MERCOGUADIANA

Don Benito
Sector: Comercio
Comercio al por mayor de cereales, tabaco en rama, simientes y alimentos para animales
Empleados: 68
Ventas (mill. de euros): 85,5
Ejercicio (2015)

07

RENOVABLES SAMCA

Badajoz
Sector: Industria
Producción de energía eléctrica de otros tipos
Empleados: 65
Ventas (mill. de euros): 78,8
Ejercicio (2015)

08

VIÑAOLIVA

Almendralejo
Sector: Comercio
Comercio al por mayor de bebidas
Empleados: 47
Ventas (mill. de euros): 77,9
Ejercicio (2015)

09

LABORATORIO DR LARRASA

Jerez de los Caballeros
Sector: Servicios
Actividades Veterinarias
Empleados: 6
Ventas (mill. de euros): 77,0
Ejercicio (2015)

10

COOPERATIVA FARMACÉUTICA EXTREMEÑA COFEX

Cáceres
Sector: Comercio
Comercio al por mayor de productos farmacéuticos
Empleados: 47
Ventas (mill. de euros): 77,0
Ejercicio (2014)

11 COMPAÑÍA ESPAÑOLA DE TABACO EN RAMA

Navalmoral de la Mata
Industria del tabaco
414 74,5 (2015)

12 DIAM CORCHOS

San Vicente de Alcántara
Industria
Fabricación de otros productos de madera; artículos de corcho, cestería y espartería
153 73,5 (2016)

13 COMPAÑÍA EXTREMEÑA DE ACEITES Y CEREALES

Plasencia
Comercio
al por mayor de productos lácteos, huevos, aceites y grasas comestibles
- 71,9 (2014)

14 COMERCIAL AGROPECUARIA

Don Benito
Agricultura
Actividades de apoyo a la agricultura
54 69,6 (2015)

15 VERAVIC

Cuacos de Yuste
Industria
Procesado y conservación de volatería
110 67,5 (2015)

16 INDUSTRIAS CRISTIAN LAY

Jerez de los Caballeros
Industria
Fabricación de artículos de joyería y artículos similares
400 66,5 (2015)

17 TRANSFORMACIONES AGRÍCOLAS DE BADAJOZ

Villanueva de la Serena
Industria
Otro procesado y conservación de frutas y hortalizas
55 59,0 (2015)

18 RÍO NARCEA RECURSOS

Monesterio
Industria
Extracción de otros minerales metálicos no férreos
170 56,1 (2015)

CÓMO INTERPRETAR LOS DATOS

NÚMERO DE RANKING NOMBRE DE LA EMPRESA

Localidad Sector
Actividad
Empleados
"Ventas (en millones de euros)"
Ejercicio



19 INDUSTRIAS QUÍMICAS DE BADAJOZ

Guareña Industria
Fabricación de jabones, detergentes y otros artículos de limpieza y abrillantamiento
105 55,8 (2015)

20 OVINO DEL SUROESTE

Villanueva de la Serena Comercio
Comercio al por mayor de carne y productos cárnicos
45 54,8 (2015)

21 ALUMINIOS DEL MAESTRE

Villafranca de los Barros Industria
Tratamiento y revestimiento de metales
70 53,1 (2015)

22 GREEN FUEL EXTREMADURA

Los Santos de Maimona Comercio Comercio al por mayor de combustibles sólidos, líquidos y gaseosos, y productos similares
24 51,6 (2014)

23 AGRUPACIÓN DE COOPERATIVAS DEL VALLE DEL JERTE

Valdastillas Comercio Comercio al por mayor de frutas y hortalizas
231 50,1 (2015)

24 ONDUPACK

Almendralejo Industria
Fabricación de papel y cartón ondulados; fabricación de envases y embalajes de papel y cartón
136 49,8 (2015)

25 LÓPEZ MORENAS

Fuente del maestre Industria
Elaboración de vinos
111 49,3 (2014)

26 EXPAL DISPOSAL&RECOVERY

Navalmoral de la Mata Industria
Fabricación de armas y municiones
216 47,0 (2016)

27 RESILUX IBÉRICA PACKAGING

Higuera la Real Industria
Fabricación de envases y embalajes de plástico
73 46,3 (2014)

28 IBERICO COMERCIALIZACIÓN

Zafra Comercio Comercio al por mayor de animales vivos
10 45,8 (2015)

29 AGRAZ

Badajoz Agricultura Actividades de preparación posterior a la cosecha
104 45,6 (2015)

30 COFARES SUROESTE

Badajoz Comercio Comercio al por mayor de productos farmacéuticos
109 43,9 (2015)

31 EXTREMEÑA DE PERFILADOS DE ALUMINIO

Fuente del maestre Industria
Fabricación de carpintería metálica
45 41,9 (2015)

32 TOMATES DEL GUADIANA

Santa Amalia Industria
Otro procesado y conservación de frutas y hortalizas
53 39,2 (2015)

33 MAVEN E HIJOS

Almendralejo Comercio
Venta de automóviles y vehículos de motor ligeros
56 39,0 (2011)

34 CONSORCIO EXTREMEÑO TRANSPORTE SANITARIO

Mérida Servicios
Otras actividades sanitarias
43 34,5 (2015)

35 FISSA FINALIDAD SOCIAL

Cáceres Servicios
Limpieza general de edificios
1.203 34,3 (2015)

36 MARCESA SERVICIOS

Badajoz Comercio
Venta de otros vehículos de motor
100 33,9 (2015)

37 OPFH FRUGALIA

Villanueva de la Serena Comercio Comercio al por mayor de frutas y hortalizas
23 33,6 (2015)

38 ROLER EXTREMADURA

Peraleda de la Mata Industria
Elaboración de productos cárnicos y de volatería
186 33,5 (2015)

39 INDUSTRIAS MECÁNICAS DE EXTREMADURA

Casar de Cáceres Industria
Fabricación de estructuras metálicas y sus componentes
140 33,4 (2015)

40 CARNES Y VEGETALES

Mérida Comercio Comercio al por mayor de carne y productos cárnicos
159 33,2 (2015)

41 PRONAT

Don Benito Industria
Otro procesado y conservación de frutas y hortalizas
84 33,0 (2015)

42 RÍO BÚRDALO

Santa Amalia Comercio Comercio al por mayor de cereales, tabaco en rama, simientes y alimentos para animales
12 32,8 (2015)

43 COMERCIAL CRISTIAN LAY

Jerez de los Caballeros Comercio Comercio al por menor de productos cosméticos e higiénicos en establecimientos especializados
65 32,4 (2015)

44 MERCO-NIDERA LOGÍSTICA

Don Benito Comercio Comercio al por mayor de cereales, tabaco en rama, simientes y alimentos para animales
11 32,1 (2015)

45 C. LÓPEZ DURÁN

Mérida Comercio Comercio al por mayor de cereales, tabaco en rama, simientes y alimentos para animales
8 31,7 (2015)

46 NOVADELTA COMERCIO DE CAFÉS ESPAÑA

Badajoz Comercio Comercio al por mayor de café, té, cacao y especias
268 31,3 (2015)

47 IBERHIPAC

Saucedilla Industria Fabricación de envases y embalajes de plástico
59 30,6 (2015)

48 TERMOSOLAR ALVARADO

Badajoz Industria Producción de energía eléctrica de origen térmico convencional
- 30,5 (2015)

49 CATELSA CÁCERES

Cáceres Industria Fabricación de otros productos de caucho
252 30,5 (2014)

50 DONTYRE

Zafra Comercio Comercio al por mayor de repuestos y accesorios de vehículos de motor
100 30,3 (2015)



Fuente:
einforma
einforma.com



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

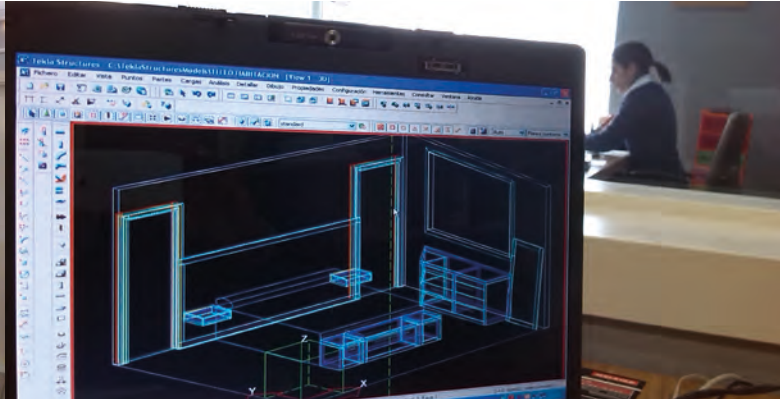
FUNDADA EN 1890

mejor servicio

bancapueyo.es
e-pueyo.com

Materiales para inventar espacios

Almacenes Anfi



“Ayudamos al profesional a agilizar su servicio” explica José Ignacio Martín, gerente de *Almacenes Anfi*, con sede en Zafra. Su empresa se compromete “a una atención rápida, eficaz y en el asesoramiento técnico”. En la coyuntura actual, “los clientes, cada vez más, requieren información; hoy en día, el cliente final está más especializado y muestra más inquietud en la búsqueda de información del producto para definir su opción de compra”. Fue en 1988 cuando José E. Martín Gutiérrez fundó esta empresa. Había vuelto de Alemania unos años antes. Desde entonces se han dedicado a la distribución, venta y montaje de puertas (de interior, blindadas, cortafuego, etc.), suelos de madera y laminados, frentes de armarios abatibles y correderas e interiores, vestidores, ventanas y puertas en pvc para exterior y muebles a medida incluyendo todos los complementos de revestimientos, remates y acabados. “La nueva generación se incorporó a la empresa en 2009 aportando continuidad a lo que creemos es seguir con un proyecto bonito a corto y largo plazo” afirma José Ignacio. Se formó como ingeniero químico y trabajó en empresas del sector hasta que la llegada de la crisis le hizo volver a la empresa de la familia. “Hemos sobrevivido a la crisis gracias a que la empresa estaba muy saneada; esta es la principal enseñanza que me ha dado mi padre”. *Anfi* cuenta con la experiencia de su fundador -“mi padre nos ha ido guiando, con su ejemplo en el día a día” afirma José Ignacio- y también con las nuevas ideas y maneras de quienes ahora están al frente. “Contamos con la experiencia, que siempre es un grado, de mi padre y, al mismo tiempo, estamos introduciendo nuevas ideas y elementos innovadores siempre con el objetivo de mantener la satisfacción de nuestros clientes y la fidelización los nuevos”. En estos siete años en los que ha sido gerente explica que han logrado aumentar la cartera de clientes y mantener la confianza de los proveedores en la empresa. Sus principales clientes son los profesionales: de carpinteros a decoradores, de ebanistas a arquitectos y promotores. “En estos momentos nos diferenciamos por el servicio que ofrecemos unido a la calidad de

nuestros productos y marcas y a la transparencia y trato personal que mantenemos con nuestros clientes”. Pero han lanzado también productos para particulares como el novedoso *Home Staging*: “ofrecemos un servicio consistente en mejorar una vivienda o local para su comercialización en el mercado inmobiliario, ya sea de alquiler o compraventa”. De esta forma el propietario del inmueble puede conseguir un cambio positivo en la presentación de la vivienda, “para hacerla más atractiva para compradores o inquilinos potenciales y así ampliar las posibilidades de venderla o alquilarla en el tiempo más corto y con mayor beneficio”. Desde *Anfi* se encargan de suministrar todos los materiales que determinan el estilo decorativo de una vivienda: desde el suelo a los frisos pasando por armarios o puertas. “Trabajamos con profesionales cualificados en cuanto a instalación se trata y en el tema decorativo y estructural coordinando el trabajo con decoradores y arquitectos”. De otro lado, garantizan un stock de productos en almacén “para los casos que requieran rapidez en el suministro del material y un servicio de entrega rápido” y una exposición “en la que nuestros clientes, pueden ver los artículos terminados directamente o mostrarlos a sus clientes finales porque sabemos, por experiencia, que estos artículos tienen acabados y texturas imposibles de captar en un catálogo”. El cambio de época al que se enfrentan desde *Almacenes Anfi* hace que estén de forma permanente abriendo nuevas rutas de distribución y nuevos servicios y productos para estar cerca de sus clientes. Esta es una de sus claves. La otra: “horas y horas de trabajo” recalca su gerente.

27



Almacenes Anfi

Avda. de los Cameranos, 10
06300 Zafra (Badajoz).

Anfi Exposición

C/ Virgen de Guadalupe, 26 · 06300 · Zafra
(Badajoz)
TF: 924553251
E-mail: comercial@almacenesanfi.com

Limpieza y ecología a todos los niveles

Exaclean

En Exaclean asesoran a las empresas sobre cómo evitar el uso excesivo de productos químicos y también eliminar el coste asociado a ellos, tanto medioambiental como económico.



Fotos: Carlos de la Barrera.

Cuando te tomas un café con Diego Mateos, gerente en Extremadura de Exaclean, es posible conocer el ritmo de trabajo de una empresa que quiere crecer. El teléfono móvil de Diego no deja de recibir una llamada tras otra. Son algo más de la nueve de la mañana en una cafetería del centro de Mérida, momento en el que la ciudad se despereza, pero para Diego, sus clientes y proveedores, parecen las horas centrales del día. “Es así a todas horas” señala. Un elevado ritmo de trabajo unido a la cercanía y disponibilidad con los clientes han hecho que su empresa haya conseguido un crecimiento destacable en los últimos ejercicios. Exaclean acaba de cumplir diez años de presencia en Extremadura. Diego lidera un equipo de ocho personas que se unen al más de centenar de trabajadores que tiene la firma en España, Portugal, Angola y Mozambique. La empresa nació en tierras portuguesas hace un cuarto de siglo por iniciativa de los hermanos Rodrigues que se interesaron por la distribución de productos de limpieza a instalaciones ganaderas e industriales. Diego fue el encargado de realizar la expansión de la marca en la región. “Realizamos servicios integrales de limpieza, venta de productos y alquiler de maquinaria” y añade que “estamos innovación con nuestras auditorías de limpieza”. Se trata de un servicio mediante el que asesoran a las empresas acerca de cómo optimizar sus sistemas de limpieza para provocar un ahorro de costes: “en una industria, oficina o explotación ganadera las mismas personas suelen realizar las labores de limpieza conforme a los mismo patrones; será sin duda una limpieza correcta pero nosotros añadimos una inspección a nivel biológico, de microorganismos. Quizás unas instalaciones puedan parecer que estén limpias en general, pero no a nivel bacteriológico”. Además aconsejan a las empresas sobre cómo evitar el uso excesivo de

productos químicos y también eliminar el coste asociado a ellos, tanto medioambiental como económico. Exaclean cuenta para ello con un equipo de ochenta técnicos en toda España –“creo que es uno de los mejores a nivel nacional”, subraya Diego. En estas últimas semanas la empresa ha cerrado un acuerdo con Sealed Air, una multinacional de los embalajes y los envases alimentarios, para colaborar en salud y hospitales y lograr una mayor expansión en la comunidad autónoma. De esta forma Exaclean es ahora el mayor grupo de compra a nivel nacional y, mediante su alianza con Dino, “conseguimos un gran volumen de compra en Europa”. En la idea de Diego está desarrollar una relación aún más cercana con sus clientes y colaborar con ellos para “ofrecer un servicio que integre todas sus necesidades”. Es la que denomina “tarifa plana de coste por usuario”, tal y como ya se hace en muchos países europeos para que las empresas logren “un mayor control en los costes”. Diego es consciente de que en los próximos cinco años el negocio va a cambiar y por eso quiere adelantarse a los nuevos tiempos que se avecinan: “queremos ofrecer servicios de limpieza e higiene para nuestros clientes no ser solo comerciales de productos, nuestra idea es asesorar al cliente”. No le asusta el reto porque, como repite durante nuestra conversación, “las cosas vienen cuando se trabaja”. Y recalca su predilección por “los clientes pequeños, porque son los que luego se hacen grandes”. Así fueron los inicios de Exaclean, hace una década, cuando Diego comenzó con un solo trabajador.



Exaclean

Calle Pamplona, PI El Prado; 203
924378 700
www.exaclean.es



Alonso Llano Ponte, Director Comercial
Bernardo Borrallo, Director del Hotel

Las seculares tierras de labranza del Castillo de la Encomienda se enclavan hoy en el corazón de la zona con mayor potencial hortofrutícola de Europa. Desde el promontorio en el que esta fortaleza vigila las Vegas Altas del Guadiana pueden observarse tierras en las que se cultiva de forma intensiva, con la última tecnología. Una agricultura de vanguardia sobre la que alza su vuelo, desde el siglo XIII, esta antigua ciudadela musulmana que luego fue residencia de los comendadores de Alcántara tras la Reconquista. En esas tierras de La Encomienda se encuentra también el Hotel Cortijo Santa Cruz, un cuatro estrellas que marca diferencias. Ubicado en un antiguo cortijo del siglo XIX vinculado al castillo y en el que vivían las familias que trabajaban el campo, este establecimiento mantiene los aires de la Extremadura rural, cercana, amable y sincera. “Sabemos lo que es estar y alojarse en un hotel y nosotros queremos salvar esa barrera, hacer que nuestros clientes se sientan como en casa y que desde que entran por la puerta noten la calidez de este lugar” señala su director, Bernardo Borrallo. Por eso afirma que dan mucha importancia “al trato personal con el cliente”. No es un hotel rural; tampoco es urbano, no pertenece a ninguna cadena y sus cuarenta y ocho habitaciones (incluida las suites) lo convierten en un lugar sosegado, con el ambiente tranquilo del campo pero muy cerca de los principales puntos de interés cultural y económico de la región. “Intentamos que nuestros clientes no echen de menos la ciudad y por eso ofrecemos no solo alojamiento sino que disponemos de piscina, gimnasio, spa y amplias instalaciones deportivas con pistas de tenis y pádel y un campo de prácticas de golf”. Ha sido designado como Mejor Hotel de Extremadura de 2016 por el programa especializado de turismo y gastronomía *A Cuerpo de Rey*, de la Cadena Cope, y cuenta con un *Certificado de Excelencia* de Trip Advisor. El hotel, que abrió sus puertas en 2008, aglutina a aquellos que desde aquí quieren visitar los tres enclaves que son Patrimonio de la Humanidad en

Un cuatro estrellas que marca diferencias

Hotel Cortijo de Santa Cruz

Extremadura. Se encuentra en el triángulo que conforman Mérida, Cáceres y el Monasterio de Guadalupe. Pero también acoge a los enamorados del turismo ornitológico. La dehesa de Moheda Alta –a menos de media hora del hotel– es una de las principales zonas de invernada de la grulla gracias a la alternancia entre las zonas de regadío y los encinares de su paisaje. Es todo un espectáculo la observación de decenas de miles de ejemplares de esta especie que llegan hasta aquí tras recorrer más de cuatro mil kilómetros desde el norte de Europa. También es el lugar ideal para quienes practican deportes acuáticos en el pantano de Orellana, la mayor reserva de agua dulce de España que cuenta con la única playa bandera azul de una costa interior. Entre mayo y septiembre esta zona se convierte además en el centro de la producción hortofrutícola regional y el hotel es elegido como centro de la actividad empresarial. Por eso dispone también de espacios para todo tipo de celebraciones, congresos y encuentros. Cuenta para ello con tres salones en los que acoger reuniones con hasta ciento treinta personas. Éste es uno de los objetivos del hotel: dirigirse a un público empresarial y organizar acontecimientos durante todo el año. También distinguirse como un sitio destacado para disfrutar de la gastronomía. En su restaurante *La Encomienda*, dirigido por el cocinero Nicolás Gómez, disponen una carta con productos autóctonos y un emplatado innovador. Naturaleza y negocios, cultura y deporte, gastronomía y tranquilidad en un cortijo extremeño en el que nunca se pierde el orden de las cosas bien hechas. Todo un lujo con precios muy ajustados. Imprescindible.

29



Hotel Cortijo Santa Cruz

Ctra. N-430 Km. 113.6 ,
Villanueva de la Serena
TF: 924 83 24 15

www.hotelcortijosantacruz.es

Análisis de coyuntura económica de Extremadura

(tercer trimestre de 2016)

El crecimiento baja su ritmo



Juan Francisco Caro

Director de análisis de Allisdata

En línea con las previsiones que indicaban una cierta desaceleración en la segunda mitad del año, la economía extremeña comenzó a rebajar su ritmo de crecimiento en el tercer trimestre de 2016. Esta evolución no debería ser preocupante, puesto que el PIB regional venía avanzando a una tasa interanual superior al 3%. El problema es que Extremadura está perdiendo el paso en comparación con la economía española, que se ha comportado mejor de lo previsto en el segundo semestre. Y probablemente esta tendencia se mantendrá así en 2017.

Los datos provisionales del Instituto de Estadística de Extremadura (IEEX) indican que el PIB regional aumentó un 0,3% con respecto al trimestre anterior, cinco décimas menos que el segundo, mientras que el nacional sumó un 0,7%. Como consecuencia, la tasa interanual extremeña se frenó hasta el 2,7%, seis décimas por debajo de la registrada el trimestre anterior, en contraste con el crecimiento del 3,2% que registra el conjunto del país.





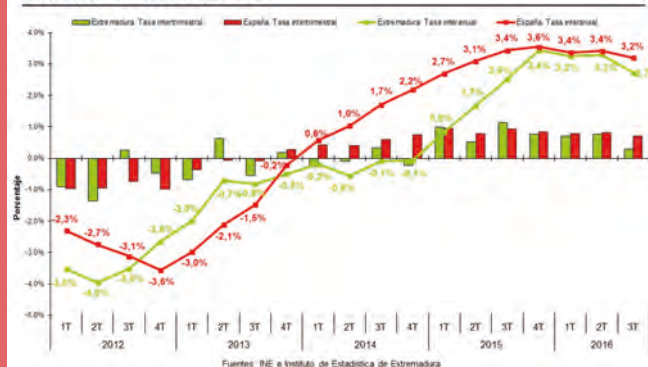
Una tendencia similar se observa en las estimaciones que realiza la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (Airef). Si bien su modelo señala que el PIB extremeño mantuvo una subida del 0,6% trimestral, tan solo una décima menos que la media, también apunta que el crecimiento interanual se redujo hasta el 2,3%, nueve décimas por debajo de la cifra nacional. Y su avance del cuarto trimestre añade otra ligera reducción. Agregando los datos del año, la Airef calcula que la economía extremeña creció en 2016 un 2,4%, la cifra más baja del país, frente al 3,2% de la media nacional. Si se tiene en cuenta, además, que algunas comunidades han rozado el 4%, la brecha con las que más avanzan está en torno a un punto y medio, lo cual dificultará la convergencia de la región. Habrá que esperar hasta finales de marzo para conocer la primera estimación oficial de la contabilidad regional que publique el INE y ver si se confirman o no estos datos.

Desde el punto de vista del mercado laboral, el tercer trimestre fue positivo, como suele ser habitual. Según la Encuesta de Población Activa (EPA), el desempleo bajó en 7.100 personas, un 5,2%, y la ocupación subió en 6.700, un 1,8%. En tasa interanual, la bajada del paro se situó en 16.200 personas, un 11,2%, y el empleo aumentó en 10.500, un 2,9%.

Entrando en el detalle que ofrece la contabilidad trimestral del IEEX, la agricultura fue el sector que más tiró del crecimiento en el tercer trimestre, con un 2,1% más que el anterior (que fue negativo), hasta situar la tasa interanual en el 3,2%. Uno de los datos más positivos en el sector fue la ocupación, que subió un 4,3% interanual, al tiempo que el paro se reducía un 22,9%, según la EPA. Además, el número de empresas en alta en la Seguridad Social se incrementó un 4,9%.

La construcción también registró un trimestre positivo, con una subida del 0,9% de su valor añadido, si bien su crecimiento interanual se moderó hasta el 2,3%. Aunque la afiliación a la Seguridad Social en el sector mostró una bajada anual del 3,7%, la EPA reveló un aumento de la ocupación del 8,5%, junto con un descenso del desempleo del 37%. Sin embargo, el número de empresas en alta disminuyó un 0,3% con respecto al año anterior. La industria, que había sido el sector con mayor tirón en el segundo trimestre, apenas subió un 0,1% en el tercero, lo cual frenó su avance interanual hasta dejarlo en el 2,2%. En comparación con el mismo periodo de 2015, la cifra de negocios del sector industrial creció un 3,5% y la entrada de pedidos aumentó un 3,9%. A ello se sumó un descenso

Evolución trimestral del PIB



de la ocupación del 1,6% (pese a la caída de un 46,2% del desempleo en el sector) y una reducción del 0,3% de las empresas industriales en alta en la Seguridad Social.

Por último, los servicios cerraron sin ninguna variación de su valor añadido con respecto al segundo trimestre. Esto explica que el crecimiento interanual se enfriara hasta el 2,4%, más de un punto por debajo de la cifra registrada el periodo anterior. No obstante, los indicadores del sector mantienen cifras positivas, como la cifra de negocios de los servicios de mercado, que aumentó un 7% interanual. La ocupación, según la EPA, se subió un 2,8%, el paro se redujo un 9,1% y el número de empresas de este sector en alta en la Seguridad Social se incrementó un 1,7% sobre el año anterior.

Como referencias de las actividades inmobiliarias y financieras, la compraventa de viviendas aumentó en la región un 17,7% interanual, si bien las hipotecas totales constituidas disminuyeron un 10,2%.

El subsector de servicios que mejor evolución tuvo en el tercer trimestre fue el turismo. El número de viajeros alojados en todos los establecimientos se acercó a los 580.000, con un incremento del 8,6% con respecto al año anterior. Pero aún crecieron más las pernoctaciones, que rebasaron los 1,1 millones, un 12,3% más que el mismo periodo de 2015.

Otros indicadores de demanda también registraron datos positivos. Así, el consumo de combustibles de automoción subió un 5% interanual. Por su parte, la matriculación de turismos se incrementó un 12,6%, algo menos que la de vehículos industriales, que llegó al 14,2%.

Las grandes oportunidades para 2017

Análisis de los sectores económicos que más crecerán este año

2017 como un desafío para crecer. ¿Pero hacia dónde? La respuesta es mirar hacia esos sectores que van a convertirse en nuestra región en las grandes tendencias a seguir, en oportunidades de negocio e inversión y en generadores de empleo. Normalmente, en una región como la extremeña, y más si se analizan los sectores en alza, tendríamos que hablar sobre la agricultura y ganadería, el segundo sector con más peso en la región después de la Administración Pública, que alcanza en torno al 25% del PIB extremeño. Sin embargo, apostamos por otros sectores por su gran potencial para este año económico que estamos iniciando.





TURISMO

Nos visitan casi dos millones de personas al año

No descubrimos nada nuevo si ponemos el sector del turismo como uno de los más importantes para la región extremeña. En 2015 la comunidad autónoma recibió la visita de 1.927.341 personas de fuera de la región, mientras que se produjeron 3.404.025 pernoctaciones en hoteles, casas rurales o alojamientos turísticos. Estos datos señalan una subida del 8,7 por ciento en el número de turistas en la región con respecto a 2014. Las ciudades más visitadas son Cáceres y Mérida con 276.577 y 227.794 visitantes, respectivamente, lo que indica la importancia del patrimonio histórico como principal baza para atraer al turismo en la región. El verano y la primavera son los periodos del año con más tránsito de turistas en Extremadura. El turismo rural y la zona norte de la región aglutinan una importante demanda. Pero para valorar realmente la importancia económica que el turismo tiene en Extremadura debemos tener en cuenta el gasto medio del turista que llegó en 2015 a 131 euros por día. Aumentar el número de pernoctaciones y mejorar las vías de comunicación de la región son los objetivos que el sector se ha marcado para continuar la senda del crecimiento.



“Se van a batir todos los récords de turistas y pernoctaciones”

PABLO POZO · Hotel Velada Mérida.

“2016 ha sido un año excepcional, en el que se va a batir todos los records históricos de número de turistas recibidos y un aumento de las pernoctaciones” señala Pablo Pozo, gerente del Hotel Velada, uno de los principales establecimientos hoteleros de Mérida. Si trasladamos los datos a nivel nacional a Extremadura, “se cumplirán cuatro años de subidas consecutivas, después de tocar fondo en el periodo comprendido entre 2010 y 2012”. En cuanto a las expectativas para 2017 “esperamos seguir en la misma tendencia de crecimiento o por lo menos de asentamiento de la demanda”. Lo que atrae al turista a Extremadura es principalmente “la riqueza de nuestro patrimonio histórico, así como en los recursos naturales y nuestra gastronomía”. En lo que respecta a Mérida, “el principal reclamo es por supuesto nuestro patrimonio monumental, el cual ha perdurado en el tiempo y ahora se puede visitar”. En el caso del Hotel Velada “estamos a un paso del Teatro Romano, lo que supone que los turistas que se alojan en nuestro hotel se despreocupan de coger el coche y puedan desplazarse al centro de la ciudad dando un paseo”. Según el gerente del Hotel Velada, el objetivo es claro: “para atraer al turismo internacional y al turismo de congresos, necesitamos que llegue el tren de alta velocidad y mejoras en la línea aérea, aunque pueda ser un arma de doble filo, ya que se fomentarían los viajes en el día”. Otro frente abierto para el turismo es el control de las viviendas de uso turístico, que han proliferado en los últimos años ejerciendo una competencia desleal: “esto puede llegar a ser una lacra para la imagen de nuestro turismo porque no aporta garantías ni seguridad para los clientes”.



Hotel Velada Mérida
Av. Reina Sofía, s/n.
Tf: 924 31 51 10
www.hotelveladamerida.com

ENERGÍA

Los que más vendemos

En 2015 Extremadura generó 21.101 gigavatios por hora (Gwh), de los que exportó 16.250 Gwh., lo que la convierte en la segunda comunidad autónoma, solo por detrás de Castilla y León. Además Extremadura representó en ese mismo año el ocho por ciento de la potencia energética de España, mientras que su demanda alcanzó el dos por ciento de la energía a nivel nacional. La energía nuclear, concretamente la Central Nuclear de Almaraz, es el mayor generador de potencia en la región; con un setenta y seis por ciento, seguido de la solar térmica; con un diez por ciento, la energía hidráulica; con el ocho por ciento y la solar fotovoltaica; con un cinco por ciento. Las energías renovables representaron en 2015 el 23,6 por ciento de la potencia generada en Extremadura. En los próximos años, según se ha manifestado en varias ocasiones desde la Junta de Extremadura, las renovables pueden volver a ser una opción interesante debido a un posible desbloqueo a las energías limpias en cuanto a políticas nacionales y a una previsible subida del petróleo en 2017, según las previsiones que maneja la compañía Red Eléctrica.



Energy Traders Consulting

Centro tecnológico de FEVAL
Avd. de Feval, s/n. Don Benito.
Tf: 924 034 210/ 633 726 085.
www.energytradersconsulting.com

“Esperamos crecer más de un veinte por ciento en 2017”

GABRIEL VIÑEGLA · Energy Traders

Desde Energy Traders se dedican a realizar “un traje a medida” para las empresas con el que generar un ahorro en la factura eléctrica. Gabriel Viñegla es el CEO de una compañía que ofrece su asesoramiento para que las empresas se sumen a la eficiencia energética. “Lo que hacemos es monitorizar en tiempo real los perfiles de consumo de las empresas, gestionamos sus consumos, la compra de energía y las comparativas de gastos con el único fin de provocar un ahorro de costes”. Además asegura que “2016 ha sido un buen año en general: los precios en el mercado energético han sido bastante buenos a excepción de octubre y noviembre, en la que España ha tenido que importar energía del extranjero y eso ha encarecido la factura”. Energy Traders ha crecido un diecisiete por ciento en 2016 y para este esperan ampliar su negocio más de un veinte por ciento más tras cerrar algunos acuerdos con empresas extranjeras. “El sector energético tiene visos de futuro, pero pasando primero por una limpieza del sector ya que hay mucho intrusismo, cualquiera se llama así mismo consultor energético y muchos solo trabajan haciendo comparativas de precios de la energía”.

SEGURIDAD

La gran recuperación tras años de caída

Sentirse seguro en nuestra propia casa, refugio y centro de nuestro descanso, o proteger nuestro negocio es en la actualidad una necesidad de primer orden. En Extremadura se produjeron en 2015 –últimos datos disponibles- un total de 1.334 robos con fuerza en domicilios, 385 en la provincia de Cáceres y 949 en la provincia de Badajoz. Eso sin mencionar los robos ocurridos en los polígonos industriales de distintos municipios de Extremadura. En este sentido, las empresas de seguridad privada y de instalación de sistemas de seguridad han experimentado una evolución para adaptarse a los nuevos tiempos. También han tenido que afrontar una crisis que afectó al sector de forma muy dolorosa a nivel nacional con una caída acumulada del veinticuatro por ciento desde 2009 hasta el pasado 2015, que experimentó un crecimiento del 1,25 por ciento, tras cinco años de agonía. La fórmula para esta recuperación del sector la han evidenciado sido los sistemas de videovigilancia y la introducción de nuevas soluciones tecnológicas.



Segurymat

Calle Rosa Chacel, nº 4 Nave, Mérida.
Tf: 924 312 739/ 617 280 906
www.segurymat.es

“Hay que frenar el intrusismo y el desconocimiento”

JUAN CARLOS MATO · Segurymat

“Trabajamos en la actualidad con los mejores sistemas de seguridad homologados que permiten al cliente controlar su hogar o negocio a través del teléfono móvil y tenerlo todo en orden con un simple movimiento del dedo. Desde acceder a las cámaras de videovigilancia instaladas en tu hogar o negocio hasta recibir y responder a las notificaciones de alarma, pasando por un contacto directo con la policía, bomberos mediante un botón de pánico de la aplicación”. Juan Carlos Mato es el director de Segurymat y asegura “que 2016 ha sido un buen año, en los que la facturación y el número de clientes ha sido satisfactorio”. En este sentido señala que “esperamos que 2017 se mantenga, al menos, en la misma línea”. En general, Juan Carlos asegura que el sector de la seguridad está experimentando un auge significativo pero advierte de que “hay mucho desconocimiento de los ciudadanos”. Segurymat se diferencia de otras empresas en que “el cliente solo tiene que pagar la instalación del sistema de seguridad, sin cuotas ni mensualidades”.

COACHING

Un terreno por explorar

Los primeros años del siglo XXI vieron aparecer una nueva disciplina para la gestión personal y de las empresas. Se trata del *coaching*, una actividad que consiste en un proceso de entrenamiento individual a través de complejas herramientas para ayudar a las personas y a las organizaciones a desarrollarse. Ahí es donde entra el *coach*, un profesional que ejerce de guía en el desarrollo personal y la construcción de confianza. A través de un proceso muy antiguo, del que fue precursor el filósofo griego Sócrates con su método mayeúutico, el *coach* profesional hace las preguntas indicadas a su interlocutor para que sea él mismo el que llega a las respuestas que necesita. En Extremadura, el *coach* profesional supone una apuesta de futuro, aunque no exenta de riesgos. La demanda aún no es abundante, pero cuando llegue el momento será necesario contar con un nutrido número de *coachs* profesionales preparados y formados para ofrecer sus servicios. Ya son muchas las entidades oficiales que han comenzado a ofrecer cursos de formación de expertos en *coaching* y cada vez son más los clientes en Extremadura, o *coachees*, que necesitan darle la vuelta a una situación persistente y depresiva. El *coaching* es, todavía, un terreno poco explorado en Extremadura. Una oportunidad económica y un reto profesional.

CARLOS CRIADO · Coach Profesional

El *coach* es un profesional que se puede calificar como un entrenador, “es el que tiene el conocimiento y controla el sistema a su alrededor”, tal y como lo define Carlos Criado, *coach* profesional. “Una profesión que está en auge en Extremadura ya que las empresas y los ciudadanos están comenzando a reconocer al *coach* como una figura muy importante: es el que da las indicaciones y el que nos hace ver cosas que antes no podíamos ver”. Según Carlos, el *coach* trata de que sus clientes “despejen su mente” y los hace situarlos en una posición que jamás se habían encontrado para que puedan digerirla con normalidad. “Es algo muy útil en todos los sectores”. Cuando tratamos de comprender el impacto que el *coaching* ha ejercido en Extremadura, Carlos nos señala que, “como suele ser habitual, en nuestra región, vamos un poco atrasados con respecto al panorama nacional”. Aún hay mucha gente que no conoce los beneficios del *coach* y es un mercado que se enfrenta a un “desconocimiento por parte de las personas de que es lo que hace exactamente un *coach* profesional”. Sobre el *coach*, Carlos nos explica que hay dos pequeñas diferencias en la metodología que se aplica, en la que nos encontramos a un *coach* personal, que trabaja con el cliente para alcanzar un objetivo en la vida privada, que bien puede afectar también a la vida profesional, y al *coach* empresarial, quien ayuda a mejorar las dinámicas de trabajo, los objetivos del empresario o trabajadores. “En el *coach* profesional se ayuda al empresario a tomar decisiones de forma racional y se ayuda a convertir a los jefes en verdaderos líderes”. Para 2017, Carlos quiere seguir avanzado en el campo del *coach* y ya tiene preparado un proyecto de trabajo, llamado *Escuela de la Vida* con su compañera, también *coach*, Ana Ortega.



Coach Life
www.carloscriado.es
Tf: 607668454



ACTUACIONES PARA EL MEDIO AMBIENTE Y RURAL
DE EXTREMADURA



Obras y Servicios Medioambientales en 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 la intervención humana.

TRABAJOS Y SERVICIOS FORESTALES

REPOBLACIONES

CONSULTORA MEDIOAMBIENTAL

OBRA CIVIL

SUMINISTRO DE BIOMASA

CERRAMIENTOS

SENDEROS

TRABAJOS SELVÍCOLAS

JARDINES

DESBROCES

CAMINOS

LIMPIEZAS DE CAUCES DE RÍOS

Cerramientos ganaderos y cinegéticos

PODAS

RESTAURACIÓN PAISAJÍSTICA

C/Turín, 2 - portal 4 - 4ºD 06800 Mérida - Badajoz

T. 924 34 92 76

Fax: 924 34 96 31

info@arexmedioambiente.es // www.arexmedioambiente.es

Buscando la mejor experiencia en prevención

Cualtis

“Hemos sido los primeros del sector en ofrecer servicios on-line y hasta ahora seguimos siendo la única que permite una gestión integral de la prevención a través de medios digitales” subraya Luis Rodríguez, director de la firma en la región.



Luis Rodríguez, con el equipo de Cualtis en Badajoz

Que tus clientes hablen bien de ti es algo muy bueno para un negocio. Que los expertos en un ámbito determinado también lo hagan es una gran noticia. Pero sí además quien habla bien de ti y tiene buena opinión de tu trabajo son los profesionales de tu sector entonces es razón para hablar de logro. *Cualtis* lo ha conseguido. Es actualmente la segunda mayor empresa del sector en España, con una facturación anual en torno a los 76 millones de euros. “Conjugamos un enfoque de gran empresa por volumen de clientes, experiencia en diferentes sectores y capital humano junto a una alta cercanía a los diferentes rangos de cliente, en el que tanto los grandes empresarios como los pequeños son atendidos con proximidad, seriedad y dedicación” señala Luis Rodríguez, director de zona de *Cualtis* en Extremadura. La firma nació dentro de *Ibermutuamur*, una organización que desde hace más de cuarenta años viene desarrollando actividades en prevención de riesgos laborales como Mutua colaboradora de la Seguridad Social y que posteriormente (en 2006) quedó integrada en lo que se refiere a la actividad como servicio de prevención ajeno en la Sociedad de Prevención de *Ibermutuamur*. En el año 2014 se inició la creación de *Cualtis*, “única empresa de prevención del sector de mutuas que no ha sido vendida a terceros”. Un año más tarde, en 2015 se creó *Cualtis Internacional*, que hasta la fecha ha iniciado su expansión en Hispanoamérica y tiene un claro enfoque de apertura a otros países de nuestro entorno. El *core* de la empresa se basa en el asesoramiento y gestión de las actividades preventivas. “Estamos acreditados para ofrecer servicios de las cuatro especialidades preventivas en todo el territorio nacional: seguridad en el trabajo, higiene industrial, ergonomía y psicología aplicada y medicina del trabajo”. *Cualtis* ha sido pionera, desde sus inicios, en la puesta a disposición de diversos servicios de valor añadido para el cliente (como aplicaciones online, analíticas a particulares, formación en otras áreas además de las propias de prevención de riesgos laborales o la descarga vía web de reconocimientos) “y nuestro objetivo siempre ha sido conseguir que nuestros clientes obtengan la mejor

experiencia que ofrece el mercado dentro de un sector en el que la mayoría de las empresas entran por obligación legal, pero muchas acaban por conocer las muchas ventajas que una prevención bien gestionada aporta a la empresa”. Luis Rodríguez explica también que “hemos sido los primeros del sector en ofrecer servicios on-line y hasta ahora seguimos siendo la única que permite una gestión integral de la prevención a través de medios digitales”. Así, por ejemplo, han lanzado *Cualtis Protect*, un canal de compra de equipos de protección individual (EPIs) “por el que nuestros clientes pueden comprar on-line los que necesiten a precio de mayorista y teniendo la garantía de que son los que precisan sus trabajadores; también en esto somos los únicos del sector”. A nivel nacional, la empresa cuenta con unos treinta y seis mil clientes, entre los que se encuentran entidades de todo tipo y condición. En este sentido, Luis Rodríguez defiende que “estoy realmente orgulloso de ver que *Cualtis* se esfuerza por innovar y ofrecer a nuestros clientes la mejor relación calidad-precio que conozco del sector y no es una opinión mía, es algo que quien nos conoce y sabe de las particularidades de nuestro sector suele afirmar igualmente”. Para el futuro advierte “una clara tendencia de concentración de los operadores del sector en torno a unos pocos grandes grupos empresariales”. En este sentido subraya que “es deseable que este proceso se realice manteniendo unos estándares de calidad razonables, lo cual actualmente es bastante mejorable para algunos operadores que por tamaño o planteamiento empresarial no están invirtiendo en mejorar el producto que ofrecen”. En Extremadura desde *Cualtis* trabajan ahora para consolidar una marca que ya es reconocible y disfruta de altos niveles de notabilidad.

37



Cualtis

C/ Juan Miró, 3; 06011 Badajoz
Sedes en Almendralejo, Badajoz, Don Benito, Mérida, Montijo, Zafra y Jerez de los Caballeros.
Teléfonos: 924 227 165 / 924 248 742
luisrodriguez@cualtis.com
www.cualtis.com

Sus datos, protegidos Audidat

“Existe poca concienciación en la protección de los ficheros de los clientes y del daño que supone la fuga de datos para una empresa”



Audidat trabaja para concienciar sobre la importancia de proteger los datos en las empresas. Juan Manuel Gallego es el responsable en Cáceres de una firma que forma parte de una red nacional de franquicias integrada por treinta delegaciones. En la actualidad cuentan con unos cuatrocientos clientes, la mayor parte de ellos en la capital cacereña, aunque la firma tiene como objetivo expandirse por toda la región. “La gente se decide a contratarnos muchas veces por miedo a la sanción, por eso desarrollamos una importante labor de concienciación” subraya Juan Manuel. En este sentido añade que “cuando visitamos a una empresa nos suelen decir eso de *yo ya cumpla con la ley* pero no se dan cuenta de que tienen también que hacer frente a una serie de medidas técnicas y organizativas para poder recabar y tratar los datos de carácter personal”. En Audidat son expertos en protección de datos y ofrecen un alto grado de especialización así como un seguro para prevenir posibles sanciones por incumplimiento de la LOPD (15/1999) por parte del cliente, hasta un importe de sesenta mil euros, “y todo ello sin sobrecoste”. Nuestra época es la de los datos. Con ellos se diseñan las estrategias empresariales, se analizan las situaciones y se toman decisiones. Son un importante valor económico pero también un activo inmaterial para cualquier empresa. A esto se añade la importancia de proteger aquellos datos de carácter confidencial o personal que son utilizados por la empresa. “Si pierdes los datos de tus clientes pierdes un activo básico de tu empresa” afirma Juan Manuel que opina que, en general, existe “poca concienciación en la protección de los ficheros de los clientes y del daño que supone la fuga de datos para cualquier organización”. Como asesor en esta materia añade que “nos exponemos demasiado a nivel personal en internet y damos el consentimiento a todo sin leer

las condiciones”. Y pone como ejemplo que “se acaba de hacer un estudio en el que se pedía el consentimiento a los usuarios de una web para acceder a ella y en una de las cláusulas se incluía que la aceptación de las condiciones suponía que el interesado tendría que dar en adopción a su hijo primogénito: pues bien, el 99% de quienes accedieron a esa web dieron su visto bueno a estas condiciones, sin ni siquiera leer su contenido y sus obligaciones”. Audidat nació en 2003 pero abrió sus puertas en Cáceres hace tres años. Como indica su delegado, “el primer año fue muy duro pero ahora hemos logrado consolidar a la empresa y en 2016 tuvimos un cuarenta por ciento de crecimiento”. El reto de Audidat “es seguir creciendo y ser un referente en este campo en Extremadura”. Ahora la empresa está ya preparándose para un nuevo cambio de legislación que se producirá a nivel europeo y que vendrá a unificar las diferentes regulaciones que existen sobre protección de datos. “Estamos en un periodo de adaptación: la nueva ley hará hincapié en el consentimiento tácito por parte del usuario”. También se introducirá en las organizaciones una nueva figura: la del delegado de protección de datos. Todas las empresas, la administración pública y otras entidades como por ejemplo las comunidades de vecinos tendrán que adaptarse y cumplir la nueva norma que llegará en 2018.



Audidat

Calle Santa Cristina, S/N
Edificio Embarcadero,
Despacho nº 12.
10195 Cáceres
TF. 927 762 251
659 239 082
610 818 178
info@audidatcaceres.com



Experta, el software extremeño que se adapta a la empresa

Formática

A medida. De forma artesanal. Como trabaja un sastre disponiendo los tejidos para que se plieguen y abracen la figura única de cada persona. Así programa Zacarías de Prado, CEO de Formática, su solución Experta, un software de gestión propio que nació para profesionales “que no tienen conocimientos contables y quieren saber de forma precisa la evolución de su negocio”. Esta herramienta informática se adapta a cualquier tipo de empresa y no tiene ninguna limitación, “ese es nuestro factor diferencial”. Es un producto que se hace único para cada cliente: “el código se hace a medida” señala. A diferencia de lo que sucede con las herramientas más habituales para la gestión de una empresa, el software Experta se proyecta sobre las necesidades concretas de cada organización. “Analizamos el modelo de negocio para conocer la realidad de la empresa; así sabemos exactamente lo que demanda. Normalmente sucede al revés: es el usuario el que debe acomodarse a las herramientas informáticas ya diseñadas, pero nosotros hemos querido darle un giro radical a esta situación”. A esto se une la “falta de información para la toma de decisiones, ya que no disponemos de datos de nuestro negocio: no podemos limitarnos a pagar lo que nos dice nuestro gestor, sin saber nada de nuestro negocio”. Por el contrario, Zacarías subraya que Experta otorga tranquilidad al usuario. “Su enfoque de trabajo en la nube, nos libera de problemáticas como copias de seguridad, virus, configuraciones, de esta forma sus herramientas estarán disponibles y desde cualquier ubicación y dispositivo. Con un solo archivo de conexión al programa podrá ejecutarlo desde donde quiera”. Por eso defiende que “debemos utilizar los avances tecnológicos si queremos ser competitivos y aportar factores diferenciales con nuestra competencia e incrementar nuestra productividad, que en definitiva debe ser nuestra principal meta”. Teniendo un buen software es posible aumentar la productividad en las empresas, porque ganan tiempo y evitan problemas: “ese es nuestro objetivo” añade. El período de maduración de Experta ha sido largo: desde la analítica de la solución a la selección de infraestructuras de desarrollo y producción, todo ello compaginado con el trabajo diario “ha dilatado por más de quince años su nacimiento, pero creo, con orgullo, que mereció la pena”. En cuanto a la distribución, “la política que seguimos se basa en una relación directa con el usuario: preferimos instalaciones personalizadas a ventas masivas que no nos permitirían un trato directo con nuestros clientes”. El usuario de Experta quiere algo propio y exclusivo. Además



se imparte formación a la vez que publican material on-line y una web exclusiva del “Universo Experta”. “Un aspecto muy importante es que exigimos que el cliente se implique para lograr su solución informática adecuada; existe un pánico infundado a trabajar en la nube, parece que si no tenemos nuestros datos en nuestro local no están seguros pero es evidente que los centros de datos que las gestionan tienen mecanismos mucho más seguros que los que pueden poseer una Pyme o un profesional. No olvidemos que en cuanto tenemos conexión a internet, estamos expuestos a cualquier hacker”. Desde Formática también ofrecen un outsourcing integral de servicios “para que el empresario se ocupe solo de su negocio y pueda dejar la gestión en manos de la informática”. El comercio electrónico y el SEO (optimización de páginas webs para buscadores) son otras de sus especialidades. La empresa está homologada para las ayudas Extremtec y las de la Cámara de Comercio.



Formática

C/ Santa Cristina, S/N
Edificio Embarcadero, Despacho 13
Tel 625.39.54.11
www.formatica.es



Así se hace...

Edificio Bio Incubadora



Ubicado en Cáceres, en la Ciudad de la Medicina, se trata de un nuevo complejo para la investigación.



El edificio consta de cinco mil metros de estructura entre muros y forjados.

Se ha realizado en tres meses.

68 metros de largo, 13,7 de ancho.



Inversión: más de un millón de euros.



Promueve: Extremadura Avante.

Ejecutado en tres meses la obra con tres equipos de cinco personas.



Estructuras VR ha ejecutado la estructura de hormigón y cimentación.



La fachada se ha construido con molduras de hormigón que permite reducir los tiempos de la obra a la mitad.

Arquitecto: Javier Robustillo.



ESTRUCTURAS
V-R S.L.

OBRA CIVIL - EDIFICACIÓN - ENCOFRADOS
ANDAMIOS - OBRAS HIDRÁULICAS - PISCINAS
CENTRO DE CÁLCULO - MEDIO AMBIENTE

“Tenemos un equipo muy cualificado con una media de quince años de experiencia. Además contamos con nuestros encofrados y medios de elevación agilizando así la ejecución del proyecto”

Víctor Rico,
gerente de Estructuras VR.



Estructuras VR
Paseo de Extremadura, 2a
Villanueva de la Serena, España
Tf: 606312307.
victor@estructurasvr.com



Talleres Ramal Guillén

Servicio 24 horas.

- Mecánica en general. Hidráulica y neumática.
- Mantenimiento y reparación de todo tipo de vehículos.
- Compra, venta y reparación de maquinaria de O.P. y agrícola

Estamos en el Polígono Industrial El Prado, calle Valladolid (Mérida).

Teléfonos: 616 195 666 y 924 37 27 26

Correo electrónico: talleresramalguillen@gmail.com

Retos para 2017



Ricardo Cagigas López

Corredor/asesor de Seguros

GRUPO PACC

El nuevo baremo de indemnización en los accidentes de tráfico

Hace ya un año que en entro en vigor el nuevo baremo de indemnización en los accidentes de tráfico. Cuando hablamos del baremo nos referimos al conjunto de reglas establecidas en la ley para poder calcular y fijar la cuantía de indemnización que le corresponde a una persona tras un accidente de tráfico.

Los cambios sustanciales sufridos por el baremo respecto a las indemnizaciones y que hay que valorar son:

1. Aumento de la cuantía a indemnizar:
 - a. Indemnización por muerte, aumenta 50% de media
 - b. Indemnización por secuelas: aumenta un 35%
 - c. Indemnización por lesiones: se incrementa un 13%
2. Perjuicios o víctimas secundarias: (el cónyuge viudo, los ascendientes, los descendientes, los hermanos y los allegados)
3. Daños patrimoniales o lucro cesantes por parte de la víctima
4. Perjuicios extra-patrimoniales
5. Indemnizaciones por secuelas o lesiones permanentes
6. Indemnizaciones por lesiones temporales, etc.

Al fin y a la postre el baremo es por el que se van a regular todas las indemnizaciones a las que, como consecuencia de un accidente, tenga derecho un individuo, tanto en su vida privada, laboral y profesional.

Como consecuencia, todas nuestras pólizas de seguro deberían tener contratado ya un límite de indemnización con un mínimo de 300.000€ por víctima y de ahí en adelante.

Como es lógico, la responsabilidad en estos accidentes va a recaer sobre el patrimonio de la empresa y el del empresario.

Por tanto, es imprescindible e inaplazable la revisión y adecuación a este nuevo tiempo de todas tus pólizas de seguros. Además, hay ciertas profesiones en las que por su peligrosidad o por el tipo de trabajo deberían contemplar este tipo de cobertura.

Y recuerda: ponte siempre en manos de profesionales y no lo bases todo en el precio porque la variación en este aspecto va a ser ridícula y, en algunos casos, inexistente.



Grupo PACC Correduría de seguros

C/ Salvador, 31

06230 Los Santos de Maimona (Badajoz).

Tf: 924 54 49 49/ 661 71 34 43

gplossantos@grupo-pacc.es

Retos laborales para 2017

Benito Román

*Presidente Autonómico de la Central Sindical
Independiente y de Funcionarios (CSIF).*

Si observamos cómo terminó el 2016, no es extraño pensar que el año 2017 no va a ser un año tranquilo, es decir, que a priori no va a pasar desapercibido en lo que a la cuestión laboral se refiere.

Y es que, el año pasado finalizó con una amplia oferta de propuestas sobre la mesa que deberán valorarse a lo largo del año que se inicia. CSI-F, como sindicato más representativo en el ámbito de la Función Pública y suficientemente representativo en el sector privado, se ha hecho eco de todas estas propuestas, ofreciéndose a colaborar con las distintas fuerzas políticas, administraciones y empresas, a participar, en representación de los trabajadores, dialogando y negociando, para que las buenas propuestas se materialicen y las no tan buenas se corrijan.

Para este 2017, preferentemente centremos nuestros esfuerzos en las siguientes líneas de actuación:

Conciliación de la vida laboral y familiar

Por lo que respecta a la limitación de la jornada laboral hasta las 18:00 horas, medida que creemos tendrá más repercusión en unas regiones que en otras, pues no todas tenemos la “suerte” de contar con un tejido empresarial sólido y abundante, consideramos que no solo es una cuestión de índole laboral, sino con una amplia proyección social, ya que implica alterar algunos de los hábitos más arraigados en la sociedad española. Habrá que analizar y desarrollar la propuesta para conseguir su adecuado anclaje en nuestra sociedad, siempre para mejorar las cosas y no para empeorarlas. En cuanto a la ampliación del permiso de paternidad de 13 a 28 días, ya en vigor desde el 1 de enero, solo podemos decir que ¡ya era hora!, pues es una previsión legal que viene de lejos

y que ha sido retrasada para mejores fines..., dado que ya se reconocía a partir del 1 de enero de 2011.

A este respecto, debemos añadir que existe “letra pequeña”, quedando fuera de este permiso algunos casos, como por ejemplo los padres de niños nacidos o acogidos antes del 1 de enero de 2017. Asimismo, la falta de desarrollo legal del nuevo permiso de paternidad se ha traducido en la eliminación de una de las ventajas que tenían las familias numerosas, es decir, la ampliación del permiso de 13 a 20 días. Ante estas críticas, CSI-F considera necesaria una urgente regulación del permiso de paternidad, además de considerarlo, en cuanto a su duración, claramente insuficiente. Continuando con las propuestas, como ya adelantamos anteriormente, se pretende potenciar y extender el teletrabajo, modalidad laboral que CSI-F presume de abanderar, teniéndola presente en todas sus iniciativas y propuestas, apoyando tanto al gobierno estatal, como a los distintos gobiernos regionales y empresas en su impulso. No podemos olvidar la noticia con la que iniciábamos el año nuevo, la incorporación en Francia del derecho a desconectarse en horario no laboral o desconexión digital, introduciendo más flexibilidad laboral, en especial en el uso de las tecnologías de la comunicación. A este respecto CSI-F reconoce que el auge de las TICs está sirviendo para modernizar, y hacer más productivas, las empresas, las administraciones públicas y, en general, a nuestra sociedad. No obstante, somos conscientes de que también están sirviendo, en ocasiones, para generar una excesiva carga de trabajo y de estrés en los trabajadores, alterando sus tiempos de descanso y vacaciones, abusando, a veces,

de su sentido de la responsabilidad. Ante esta situación, CSI-F aboga por fomentar políticas que, respetando la conciliación de la vida personal y laboral así como el descanso de los trabajadores, hagan más eficientes y productivas a las empresas y a las administraciones públicas, poniendo en valor para ello a la negociación colectiva.

Reforma del sistema de pensiones

Concretamente, están sobre la mesa cuestiones de gran calado social, como es la reforma del sistema de pensiones, del que todos, podríamos opinar, y mucho. Desde CSI-F dejaremos trabajar y respetaremos la opinión de los expertos en la materia, pero de lo que estamos plenamente convencidos es de que el resultado final debe ser fruto de la negociación y el consenso de todos los representantes políticos y sociales, así como que el actual sistema de pensiones debe ser revisado, en el sentido de adaptarlo a los nuevos resultados que reflejan aquéllos indicadores que sirven de referencia, (natalidad/mortalidad, migración/emigración, desempleo/afiliación a la Seguridad Social, esperanza de vida) ya que por todos es apreciable que, hoy en día, tenemos mayores tasas de desempleo, a la vez que se ha elevado considerablemente, la esperanza de vida, siendo menos los cotizantes y más, y por más tiempo, los cotizados. Para CSI-F, existen otras muchas propuestas que están encima de la mesa, y que requieren ser negociadas y consensuadas a la mayor brevedad posible, pues lo que comenzó como medidas “paliativas” a corto plazo, se están consolidando en el tiempo.



Necesito un 'community manager'...

¿pero para qué?

Javier Álvarez

Director de Stratego Consultoría y
Comunicación

¿Cómo puede mejorar mi empresa con el uso de las Redes Sociales? ¿Tendría que destinar un presupuesto, aunque sea modesto para contar con un profesional que me gestione esas páginas? Y si no voy a destinar un presupuesto, ¿merece la pena el tiempo que le tendré que dedicar?

Ésas son las preguntas que todo empresario debería plantearse antes de lanzarse a la aventura de contratar un experto en comunicación en estas redes, lo que se conoce como 'community manager', sin tener una estrategia real detrás de esa decisión. Porque no es bueno dejarse atropellar por las modas y porque todo lo que hace una empresa debe formar parte de una estrategia global. Ahí se incluyen las estrategias de ventas y de crecimiento, y también la estrategia de comunicación, donde se enmarca todo lo referido a las redes sociales.

Queda muy bien tener cientos o miles de seguidores en Twitter o Facebook, pero la pregunta real que se debe hacer el empresario es muy sencilla: ¿y eso a mí para qué me sirve? Eso, ¿en qué mejora mi empresa? Porque la gestión de redes sociales supone un coste, aunque muchos empresarios tiendan a pensar que es un servicio gratuito dado que la mayoría de las redes son gratis. El continente puede ser gratis, pero crear el contenido no, y para generar un contenido de calidad necesitaremos profesionales capaces de hacerlo.

Por eso, antes de lanzarse al complejo mundo de las redes sociales la empresa debe plantearse qué es lo que quiere conseguir con esa acción, porque según cuál sea el objetivo así deberá definirse la estrategia.

Ésa es la pregunta más importante, previa a la contratación de un servicio de gestión de redes sociales. ¿PARA QUÉ? Las respuestas son variadas, y cada una precisa del diseño una estrategia diferente, adaptada tanto a las características de la propia empresa como a la necesidad de alcanzar ese objetivo que nos hemos marcado.

¿Para qué queremos / necesitamos estar en las redes sociales? Éstas son algunas de las razones más habituales, aunque puede haber tantas como empresas existen:

- Potenciar / crear nuestra marca

- Aumentar visibilidad
- Aumentar el número de clientes y ventas
- Mejorar la relación con los clientes / aumentar la fidelización
- Mejorar el servicio de atención al cliente
- Abrir nuevos nichos de mercado
- Promocionar nuevos productos

45

Será entonces, una vez que tengamos claro para qué, cuando nuestra empresa pueda dar el siguiente paso. Por ejemplo, decidir cuál es la red social que más nos conviene. Puede ser una generalista o una de las cientos de redes sociales de carácter sectorial que han proliferado en los últimos años. Todo dependerá del sector en cuestión y del objetivo marcado, y saber elegir será la diferencia entre el éxito y el fracaso.

No olvidemos, además, que estar en las Redes Sociales supone mantener una conversación permanente con los usuarios de esas Redes, lo que exige un tiempo mucho más amplio de lo que se puede imaginar.

Pero quizás la respuesta inicial sea que en realidad nuestro negocio no necesita esa presencia en redes sociales, lo que ocurre en determinados casos, o al menos no tanto como para dedicar un presupuesto a ese apartado. En ese caso no debemos sucumbir a las modas y renunciaremos al 'community manager'.

Pensemos. Analicemos. Decidamos. Y no olvidemos nunca que quien se equivoca al planificar, está planificando equivocarse.



Javier Álvarez
Calle Santa Cristina, 1,
Edificio Embarcadero, Despacho 16, 10195
Cáceres
Tf: 927 28 97 90
www.strategocyc.com



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](https://twitter.com/allisdata)

allisdata
Comunicación Económica

Piensa rápido o... ¡touché!



Vicente Santos
Entrenador Nacional de Esgrima

“Todo lo que se aprende en este deporte, en lo que respecta a la toma de decisiones, se puede trasladar a la empresa”.

Estilo de vida

“La Esgrima tiene el halo romántico de manejar las espadas; todos los niños hemos jugado a ser un caballero medieval”

Vicente Santos es Detective Privado, con despacho en Cáceres y Presidente de la Federación Extremeña de Esgrima (FEXE). “Todo lo que se aprende en este deporte, en lo que respecta a la toma de decisiones, se puede trasladar a la empresa. La percepción del entorno, tomar decisiones de forma rápida, la determinación, mostrar valentía; todo esto se practica en la Esgrima y sirve de mucha ayuda para el mundo de los negocios. Me ayuda a mantener una buena forma física y actitud mental, a mejorar los reflejos y la coordinación y eso se traslada a mi profesión”. Es una disciplina que impone una concentración absoluta: “no puedes pensar en otra cosa cuando estás frente al rival y eso ayuda a evitar el estrés de nuestro día a día”. Vicente se enfunda su máscara y coge sus armas varias tardes a la semana para dar clases en la Sala de Armas de Cáceres. “La Esgrima tiene el halo romántico de manejar las espadas; todos los niños hemos jugado a ser un caballero medieval. Pero luego descubres que es un deporte completísimo: te enfrentas al otro, pero te das cuenta de que el mayor enemigo es uno mismo. La clave de la Esgrima es vencerse a uno mismo”.

Comenzó a interesarse por este deporte cuando era un universitario. En el Colegio Mayor Chaminade de Madrid conoció al Maestro Enrique López Adán y a su vuelta a Cáceres entró en contacto con un club que funcionaba por entonces. Luego se hizo entrenador –“con la máxima titulación nacional”- y desde 2009 ha comenzado a difundir el deporte por toda la región. “Hemos ayudado a crear clubes en Cáceres, Badajoz y Plasencia; en 2015 pusimos a funcionar la federación y a día de hoy ya tenemos ciento cincuenta licencias de tiradores, algunos de ellos compitiendo en los campeonatos nacionales”. En Extremadura existen ya seis clubes así como distintas salas de Esgrima en colegios y Escuelas deportivas municipales. Vicente nos da las claves que tenemos que tener en cuenta si queremos acercarnos a practicar Esgrima. “Lo ideal es dedicarle una hora y media, dos o tres días a la semana.



En el club ofrecemos una sesión de prueba a todos los interesados. Solo hay que venir con ropa deportiva. El equipo que se necesita es muy económico, más barato que, por ejemplo, una pala de pádel”. Careta, florete y ganas de dejarse convencer por un deporte del que “hay que desterrar tres mitos: no es peligroso: nosotros educamos en la seguridad y en que lo peligroso es no cumplir las normas. No es elitista: se puede practicar por muy poco dinero. Y, por último, es un deporte serio y riguroso, tan exigente como uno quiera”. A todo esto se suma el hecho de que “engancha desde el primer día”.



Vicente Santos
Entrenador Nacional de Esgrima.
TF 627 344 744
entrenador@esgrima-caceres.es
www.esgrima-caceres.es

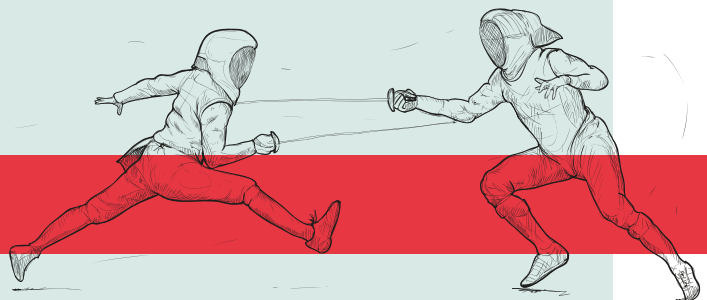
Uno de los deportes olímpicos más antiguos

La Esgrima deportiva nació en el siglo XIX cuando se prohibieron los duelos a muerte. Es una de las actividades físicas más antiguas. Tiene tres modalidades: espada, florete y sable. Los tiradores visten de blanco, recordando los duelos a primera sangre, en los que ganaba el que primero sangraba, y toda su equipación está hecha de materiales ultrarresistentes. Es deporte olímpico desde 1896.



Una fuente de valores y buenas actitudes

Como señala Vicente Santos, la esgrima “es un deporte muy completo y formativo; en el que utilizamos cuerpo y mente; destreza y actitud”. En los más pequeños se fomenta el compañerismo, el juego limpio, el respeto, el no hacer nunca daño a tu rival, se saluda siempre al adversario... Cuando un niño practica Esgrima enseguida empieza a pedir las cosas por favor, a dar las gracias y que no se discute con los árbitros”. Desde el punto de vista físico, la Esgrima es buena para los más jóvenes porque mejora la coordinación corporal, la concentración y los reflejos. Y también para los mayores, ya que puede practicarse durante toda la vida. Todo combate se inicia con un saludo inicial. “Tiradores y público son siempre muy respetuosos”. A los estudiantes les ofrece la posibilidad de “mejorar la concentración y ayudarles a poner el foco en un objetivo; fomenta también la confianza y el coraje”.





FUMIGAEX

FUMIGACIONES EXTREMEÑAS, S.L.

Reg. Ofic. Servicios Plaguicidas Extremadura 06/83/19/S/L
Reg. Ofic. Servicios Plaguicidas Castilla La Mancha 06002 G
Reg. Ofic. Servicios Plaguicidas Junta de Andalucía AND-EXT-00013

Desinfección • Desinsectación • Desratización

Laboratorio Agroalimentario Autorizado N° 06-047

- **Tratamientos Termitas • Control de Legionela • Puntos Críticos**
- **Tratamientos Fitosanitarios • Análisis y control microbiológicos de ambientes de interior (aire acondicionado, cámaras frigoríficas, etc...)**

<< Lo matamos todo, menos el tiempo >>

POLÍGONO INDUSTRIAL "EL PRADO" • C/ BILBAO 17 NAVE 5 • 06800 MÉRIDA
TLF.: 924 378 927 • FAX: 924 378 143 • fumigaex.sl@gmail.com

Ingenier

Ingeniería Emérita S.L.

- **SECTOR COMERCIAL:** Bares, Pub, Restaurantes, Bazares, Tiendas, Oficinas, Peluquerías, Parques Infantiles ...
- **SECTOR INDUSTRIAL:** Naves, Industrias, Almacenes, Fábricas, Gasolineras ...
- **SECTOR ARQUITECTURA:** Viviendas, Cédulas de Habitabilidad, Calificación Urbanística, Memorias Habitantes, Urbanizaciones ...

GESTIÓN INTEGRAL DE INGENIERÍA



ARQUITECTURA Y MEDIO AMBIENTE

Proyectos, Memorias, Informes, Dirección de Obra, Certificados:

- Licencias Apertura, Lic. Obra, Cambio Titularidad, Inst. Eléctricas, Autorización Ambiental, Legalización de Negocios, Asesoramiento Técnico, Subvenciones.
- Estudio-Coordinación Seguridad y Salud.
- Impacto Ambiental, Tasaciones, Ruidos, Peritajes, Topografía, Ahorro Energético.

Tfno./fax: 924 31 95 82

C/ Legión V, 21 - 06800 Mérida
www.ingenieriaemerita.com
ingenieria@grupo-emerita.com

Rutas que nos impulsan



De Coria a Aldeanueva de la Vera

El norte de Extremadura es siempre un lugar al que acudir en cualquier época del año. Pero en primavera alcanza su mayor expresión con esos millones de cerezos que florecen entre marzo y abril en el valle del Jerte. Con la excusa de acercarnos a ver la grandiosa nevada con que sorprenden los cerezos podemos además conocer otros rincones menos conocidos de este pórtico que conforman, junto al Jerte, La Vera, Plasencia, Coria y Las Hurdes. Lo hacemos de la mano de María José Iglesias, coriense, y de Montaña Hurtada, cacereña.

Nuestro recorrido lo iniciamos en la antigua *Caurium*, hoy Coria. “Es un pueblo con mucha historia y goza de mucha tranquilidad” afirma María José a quien acompañamos en un paseo *intramuros*. El primer monumento de nuestra visita debe ser el museo de la catedral -el templo está cerrado por obras hasta el mes de junio-, “y su pieza más destacada: el mantel de la Sagrada Cena”. Esta tela ha sido admirada a lo largo de siglos. En el XV el Papa declaró su autenticidad y era expuesta públicamente desde el balcón de la catedral cada 3 de mayo. Los últimos estudios que le han sido realizados por un equipo de la *Nasa* han llegado a concluir que tiene las mismas dimensiones que la *Sábana Santa* de Turín y que ambos lienzos podrían haber sido utilizados conjuntamente en la Última Cena. En la más famosa representación de Leonardo da Vinci, el mantel sobre el que se dispone la escena de Jesús y los apóstoles contiene los mismos motivos decorativos en bandas azules que el lienzo que se conserva en Coria.

Estilo de vida

Una vez recorrida la sede catedralicia, “lo mejor es pasear por la ciudad amurallada, salir por la Portona de la Guía y bajar por la calzada romana hasta el puente sin río y de ahí seguir en paralelo a la orilla del río Alagón. Desde ese lugar se ve la magnífica estampa de la catedral y del Palacio de los Duques de Alba”. En la vega del Alagón podemos comer en el *Restaurante Percor*, que ofrece tapas y raciones sobresalientes como su *burger bull* de rabo de toro, pan de cristal de bacalao y mahonesa de macadamia, carnes ibéricas, arroces y especialidades como chipirones caramelizados rellenos de cerdo. Los fines de semana tienen un menú por dieciséis euros. El vino nos lo recomienda María José: “cualquiera de *Pago de Los Balancines* o un *Habla del Silencio*”. La vega del Alagón nos permitirá estirar las piernas después de comer y prepararnos para continuar nuestro viaje siguiendo el consejo de María José: “viajar abre la mente, siempre aprendes y te llevas algo, coges ideas, disfrutas del lugar, de la arquitectura y la historia; descubres y te trasladas a épocas pasadas y también ves lo afortunados que somos de vivir en esta tierra”. Desde Coria emprendemos nuestra ruta hacia el norte, hacia Las Hurdes. La primera parada, como nos sugiere Montaña Hurtado, será Pinofranqueado, puerta de entrada a esta comarca legendaria. Desde allí nos dirigiremos a Ovejuela, “lugar ideal para hacer senderismo”. Esta alquería hurdana es un buen ejemplo de la popular arquitectura negra, en la que predomina la pizarra. Montaña, gerente de una empresa constructora, afirma “que te das cuenta que todo lo que son nuestras vidas pasa por las construcciones: somos una pequeña parte de una gran construcción y formamos una pequeña parte de la historia”. Un paseo breve nos llevará hasta el *chorrito* de Ovejuela, un espectacular salto de agua. Pasamos la noche en el pueblo que cuenta con magníficos alojamientos como la *Casa Rural El Chorrito*. Al día siguiente nuestra ruta nos va a llevar de nuevo al río Alagón y al más llamativo de sus meandros, el conocido como El Melero, en las cercanías de la localidad de Riomalo de Abajo. Lo ideal es llegar hasta el mirador de La Antigua para apreciar esta maravilla de la naturaleza en toda su extensión. La marcha sigue ahora hacia el sur, cerca del cauce del Alagón para cruzarlo un poco más allá de Guijo de Granadilla y encontrarnos con el yacimiento romano de Cáparra. De la antigua ciudad que fue un gran nudo de comunicaciones en plena Vía de la Plata ya solo queda en pie un magnífico arco y toda la capacidad de evocación que tiene este lugar rodeado de dehesas. Luego podemos seguir nuestra ruta cruzando hacia La Vera por las localidades de Villar de Plasencia, Cabezabellosa y El Torno. Lo haremos por carreteras de montaña atravesando bosques de castaños y robles y divisando las flores blancas de los cerezos. En La Vera nos espera Jarandilla y su *parador de turismo*, antiguo palacio de los Condes de Oropesa, en el que se alojó Carlos V mientras terminaban de acondicionar la que sería su última morada en el cercano Monasterio Yuste. Por su parte, María José nos recomienda en Aldeanueva de la Vera la *Casa Rural Puerto del Emperador*, un restaurante en el que probar las migas veratas o su caldereta de cabrito.



Catedral de Coria



Arco romano de Cáparra

De Coria a Aldeanueva de la Vera

El Cuaderno de Viaje de:



María José Iglesias, odontóloga y responsable de *Tident, Centro de Innovación Odontológica*.

Avda. Virgen de Guadalupe, nº 7, 1ª planta, local 10. Cáceres.
Tf: 927 22 55 61
administracion@tident.es
www.tident.es



Montaña Hurtado, gerente de *Excavaciones Hurtado*.

Polígono Industrial “Las Capellanías”, parcelas 214-215 Cáceres.
Tf: 927 26 91 00 / 927 23 05 00
correo@excavacioneshurtado.com
www.excavacioneshurtado.com

La ruta:

Coria
·
Pinofranqueado
·
Ovejuela
·
Meandro El Melero

Yacimiento de Cáparra (Oliva de Plasencia)
·
Jarandilla de la Vera
·
Aldeanueva de la Vera
·

Libreta de direcciones:

Museo de la catedral de Coria

Pza. de la Catedral, s/n
Tel.: 927 50 39 60
HORARIO: De martes a domingo: 10:00-13:30 y 17:00-20:00.
Lunes: cerrado.

Restaurante Percor (Coria)

Carretera EX-109, km 26 (Junto al río Alagón).
percorcoria@hotmail.com
Teléfono: 927 503 264.

Casa Rural El Chorrito

Arroyo 23, 10639 Ovejuela.
Tf: 927 67 41 69.

Casa Rural Restaurante Puerto del Emperador

Av. de Extremadura, 86, Aldeanueva de la Vera.
Tf: 644 29 08 91 - 927 57 25 04.

Parador de Jarandilla de la Vera

Av. Don Antonio García Prieto, 1.
Tf: 927 56 01 17.
www.paradores.es



atrium
abogados

¿Cree que su hipoteca tiene cláusula suelo?

“Cobramos cuando recupere su cantidad”

Esta es la premisa de ATRIUM Abogados con respecto
a las Cláusulas Suelo y los Gastos de Hipoteca,
porque queremos estar al lado de nuestros clientes.

Revisamos su hipoteca de forma **GRATUITA.**
100% de éxito en los casos presentados. Consúltenos.

atrium

abogados

Más cerca de nuestros clientes.

Os invitamos a conocer nuestras nuevas oficinas:

C/ Francisco de Orellana 1 · 06800 · Mérida. 924 371 090

Mérida · Almendralejo · Don Benito · Aceuchal
www.atriumabogados.net

Mirando hacia fuera



Diego Hernández
director comercial de Grúas Eugenio

**“Estar en Marruecos es rentable: está todo por hacer
y tenemos trabajo para una década”**

En su despacho tiene fotos del desierto, de camellos, de las montañas del Atlas. Su tarjeta está en árabe y francés y en ella aparece la bandera de Marruecos. Diego Hernández, director comercial de Grúas Eugenio viaja una vez al mes a Ouarzazate, ciudad conocida como la puerta del desierto. Los paisajes, sus edificios -como la alcazaba de Taourit- y cientos de días de sol al año hicieron que en este lugar se levantasen los Estudios Cinematográficos Atlas, los más importantes del país y uno de los complejos más extensos a nivel mundial. Aquí se han rodado películas legendarias. Desde *Lawrence de Arabia*, a *Gladiator*, pasando por *La guerra de las galaxias* o *La momia*. En estos estudios se siguen rodando algunas de las mayores superproducciones del cine y muchas de las series de televisión más reconocidas. Y es aquí donde la empresa de Diego, Grúas Eugenio, trabaja a pleno rendimiento en todo lo que tiene que ver con el montaje de escenarios y la logística. Esta empresa extremeña llegó a Marruecos para colaborar en la construcción de una central termosolar. Hasta allí se fueron ante la crítica situación de la obra civil en España. Un equipo de cine que estaba en Ouarzazate les pidió ayuda para un rodaje. Desde entonces no han parado de trabajar con las productoras más importantes de Hollywood que vienen a Marruecos atraídas por la espectacularidad de estos estudios. Grúas Eugenio se ha convertido en un proveedor de referencia para todas ellas acompañando a algunas a rodajes en otras partes del mundo. También en España donde han trabajado en los rodajes de la serie *Juego de Tronos* que se han realizado en Cáceres. El día que visitamos las instalaciones de Grúas Eugenio en Las Capellanías cacereñas Diego se afana por resolver las necesidades que le han pedido los responsables de esta producción que, como explica, “se han gastado veinte millones de euros en recrear una batalla”. De su experiencia en Marruecos subraya que “estar allí es rentable; está todo por hacer y tenemos trabajo para una década y para 20 en Sudáfrica”, donde va a participar con Acciona en la construcción de una nueva planta termosolar. Diego afirma que a la hora de salir fuera las barreras más importantes son “la económica,



Estudios Atlas.



Tarjeta marroquí de Diego Hernández

el idioma y la cultura”. Y recalca que, “cuando estás fuera de España te das cuenta de que cada uno ve las cosas de distinta manera; me quedo sorprendido por el cambio de cultura, no pensamos igual y eso se nota cuando vives con ellos”. Su experiencia en África le hace recordar que “tienen un gran respeto y son fantásticos anfitriones: te dan todo lo poco que tienen y me han enseñado a reconocer el valor de las personas y de la familia; para ellos la familia es fundamental, algo que aquí estamos perdiendo”. Al mismo tiempo asegura que “para trabajar es imposible que vayamos al mismo ritmo: son más pausados y nos llaman locos cuando ven nuestro ritmo de trabajo”. A los empresarios extremeños les anima a “salir sin dudar, que no lo piensen”. Así recuerda que su empresa tuvo la necesidad de explorar otros mercados o cerrar. Y optaron por lo segundo. “Salimos al extranjero a pulmón, con nuestras propias fuerzas. No hemos tenido ayuda. En Extremadura se sigue ayudando mucho a la agricultura pero no al sector servicios”. Superados los primeros años reconoce que “cada día nos va mejor en Marruecos”. Y resume el carácter de los extremeños afirmando que “Extremadura nos ha enseñado a adaptarnos a cualquier situación, si soy extremeño y he superado las dificultades de mi tierra: ¿qué problema voy a tener?”.

Hay vehículos de ocasión. Y hay Das WeltAuto. ¡Descúbrelo!



Ahórrate **1.200 €*** y mucho más.



Volkswagen Sharan 32.300 €*
2.0 TDI 110 kW (150 cv) BMT Advanced
Año 2016 - 62 Km.



SEAT Ibiza 11.900 €*
1.6 TDI 77 kW (105 cv) I-TECH 30 Aniversario
Año 2015 - 46.960 Km.



SEAT León 11.900 €*
1.6 TDI 77 kW (105 cv) Si&Sp - Style
Año 2013 - 105.000 Km.



Volkswagen Passat 15.900 €*
2.0 TDI 103 kW (140 cv) BMT
Año 2012 - 88.789 Km.



Volkswagen Passat 24.500 €*
2.0 TDI 110 kW (150 cv) Advanced BMT DSG
Año 2016 - 24.191 Km.



Volkswagen Polo 7.900 €*
1.2 TDI 55 kW (75 cv) Advanced
Año 2012 - 120.499 Km.



Volkswagen Polo 14.300 €*
1.4 TDI 66 kW (90 cv) Sport BMT
Año 2016 - 23 Km.



Volkswagen Tiguan 20.100 €*
2.0 TDI 81 kW (110 cv) T1 BMT 4x2
Año 2016 - 23.037 Km.



Volkswagen Tiguan 21.100 €*
2.0 TDI 103 kW (140 cv) T1 Sport BMT 4x2
Año 2015 - 57.356 Km.



Volkswagen Tiguan 20.300 €*
2.0 TDI 81 kW (110 cv) T1 BMT 4x2
Año 2016 - 23.546 Km.



Ford Ka 7.500 €*
1.3 TDCi 55 kW (75 cv) Titanium
Año 2010 - 62.345 Km.



Opel Mokka 16.900 €*
1.6 CDTI 101 kW (136 cv) Style
Año 2015 - 16.547 Km.

www.dasweltauto.es/centrowagen

*Bonificación sobre PVP, IVA incluido, para clientes particulares y autónomos que financien a través de Volkswagen Finance SA EFC (según condiciones contractuales), aplicable a todos los vehículos Volkswagen con hasta dos años de antigüedad disponibles en la Red Volkswagen Das WeltAuto, sujeta a un capital mínimo de 8.500 €, y una duración y permanencia mínima de la financiación de 36 meses. TIN 8,5%. TAE 10,26%. Ejemplo de cuota a 60 meses: 176 €. Com. de Apertura: 3,00% (257,34 €). Importe total del crédito: 8.578 €. Importe total adeudado: 10.816,79 €. La oferta incluye gratis paquete de mantenimiento plus Volkswagen 40.000 km o 2 años. Oferta válida hasta el 31/01/2017. Incompatible con otras ofertas financieras.

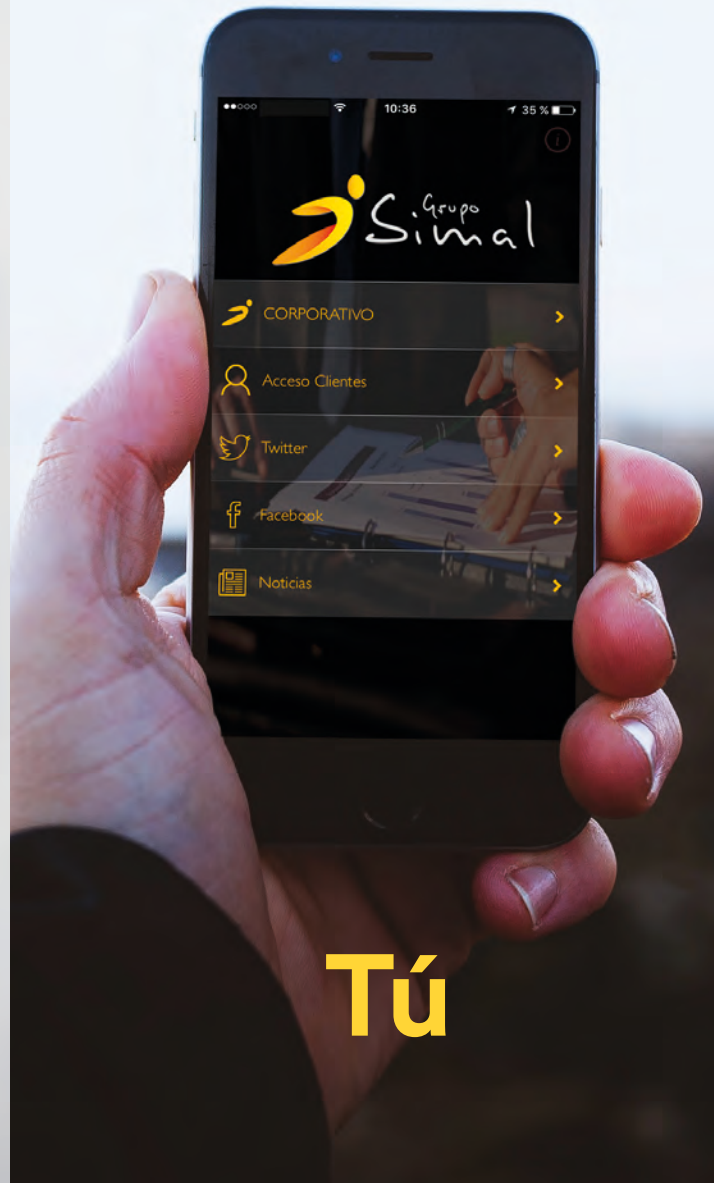
Das WeltAuto.
Vehículos de Ocasión de calidad. Garantizados.

Centrowagen
Avenida vegas Altas, 99 - 6400 Don Benito - Badajoz





Ellos



Tú

Nueva app GRUPO SIMAL

Bienvenido a un nuevo concepto de asesoría



www.gruposimal.com