

## PLATAFORMA ATLÁNTICO NOROESTE

Luis Javier Cepedano

## EMPRESARIO DEL AÑO

**David Sala Coll** 





Campaña de AZECO: "No compres a ciegas"



## JUNTA DIRECTIVA CEOE\*CEPYME Zamora

Asesoramiento sobre la presencia de Internet en las empresas

Presidente José María Esbec Hernández
Vicepresidente Andrés Tamame Martín

Vocales Jacinto Rodríguez Temprano
José Manuel Ramos Bernardo
Elier Ballesteros Barba
Armando González Fuentes
Juan José Santos Payo
cretario General Ángel Hernández Mata

Edita: Mundo Empresarial, S.L.. Tels. 980 52 30 04 - 980 52 37 58.

Plaza de Alemania, 1. 49014 Zamora - ceoe@ceoecepymeza.org

Diseño general: Tiza. Diseño Gráfico

Imprime: De la Iglesia Impresores

Publicidad: Tiza Publicidad. Pablo Morillo, 2. Etplta. D. Tel. 980 70 11 64

DEPÓSITO LEGAL: ZA-165-2000

#### SUMARIO

Información sobre la legislación actual

Editorial		3
Campaña "No compres a ciegas"		4
AZECO pide regular las rebajas		7
Empresario del año. David Sala		8
CECALE de Oro		10
Luis Javier Cepedano. Entrevista		12
AINZA		19
Zamora 10		22

ZAE no se hace responsable de las opiniones, datos e información de los colaboradores de la revista.



### editorial

## Ventanas de esperanza

Recién terminada la gala de entrega del galardón de Empresario del Año a David Sala, de Audess Group, radicada en Roales del Pan y con los ecos de su brillante discurso de agradecimiento resonando en la cabeza, uno no puede sino reflexionar acerca de la situación empresarial en nuestra provincia.

Viendo la cantidad de empresarios que arropaban al galardonado en la sede del Consejo Consultivo y siendo conocedores de las empresas que representan, seguimos haciendonos las mismas preguntas.

En animados corrillos vamos saludando a unos y otros. Y no hacemos sino corroborar lo que de sobra ya sabemos: que hay mucho talento y mucha iniciativa entre nuestros empresarios.

En esta situación no tardan en aparecer las incógnitas de siempre. Si tenemos brillantes cabezas empresariales, si tenemos terreno, si tenemos una universidad que forma excelentes profesionales, si tenemos la imperiosa necesidad de ampliar el tejido empresarial... ¿por qué no viene más empresas a nuestra provincia?

Nuestras miradas se dirigen siempre a las instituciones. Desde el inicio del Estado de las Autonomías, Burgos, Valladolid y León han jugado mejor sus bazas y han conseguido que la política Junta de Castilla y León les haya favorecido en cuanto a instalación de empresas. Y más en lo local, nuestra Diputación no se ha distinguido precisamente por tener una determinada política que favorezca la instalación empresarial.

Desde CEOE\*CEPYME Zamora hemos colaborado en las pocas iniciativas que ha habido a este respecto. Y recordar en

estas líneas que ya hace muchos años, esta patronal propuso la creación de una oficina de captación de empresas que, con criterios unicamente profesionales se hiciera presente en el complejo mercado empresarial, defendiera nuestra provincia y supiera vender las múltiples ventajas que deberíamos ofrecer a los posibles emprendedores.

Cuando David Sala, un empresario catalán, amplía su factoría de Roales hasta convertirla en puntera de la comida precocinada en Europa nos está mandando un claro mensaje. De un lado rechaza el pesimismo de quienes nos machacan con problemas de infraestructuras, de deslocación geográfica, de falta de profesionales. De otro, demuestra que con visión de futuro, con ideas claras se llega muy lejos en el mundo empresarial.

Y de esto hablábamos al inicio de este artículo. En Zamora hay grandes empresarios que han tenido la visión de emprender en un sector, la agroalimentación, que está en auge. Son cada vez más demandados los buenos productos que tenemos y, para colocarlos en el mercado, estos empresarios están constantemente innovando atendiendo a las necesidades cambiantes de esos mercados.

Volviendo al principio, si tenemos las cabezas pensantes, si tenemos una producción ingente y de primer orden, reclamemos a las instituciones pasos firmes que allanen el camino a futuros emprendedores a instalarse en Zamora. Ya lo decimos y ahora más fuerte con el apoyo de Zamora 10: una oficina de promoción empresarial de Zamora es una necesidad urgente. Y así sabremos a quien podemos felicitar en estos próximos años por unos resultados que deseamos espectaculares.

# 346 comercios de la provincia taparon sus escaparates con papel de estraza en la Campaña "No compres a Ciegas"



Desde la izquierda, Narciso Prieto, Christoph Strieder, Ruperto Prieto, Pablo Rubio y Ángel Hernández

Esta Campaña, puesta en marcha por AZECO, ha pretendido ser un rebulsivo para que la población y las instituciones tomen conciencia de la importancia del comercio local.

¿Cómo sería nuestra ciudad sin comercio? Pues todos tuvimos ocasión de comprobarlo durante el fin de semana del 15 y 16 de junio pasados, cuando cerca de 350 comercios de Zamora capital, Benavente y Toro taparon sus escaparates con papel de estraza, apagaron sus luces y lucieron a modo de esquela carteles con la frase "No compres a ciegas".



Presentación de la Campaña a los empresarios

Ruperto Prieto, presidente de AZECO, fue el encargado de presentar la campaña a los medios en donde remarcó la importancia del sector comercio, las ventajas del la tienda de proximidad frente al comercio "on line" y ofreció datos precisos: el comercio de la provincia da trabajo directo a 9.500 personas e indirectamente a más de 3.700; ofrece profesionalidad orientada a un consumo de calidad y humaniza las ciudades.

En esta presentación, en la sede de AZECO de la capital, también estuvieron presentes el diputado de Desarrollo Económico, Pablo Rubio que animó a los comerciantes a "ir más allá con estas iniciativas de dinamización del comercio de Zamora que animen a los comerciantes y a AZECO a seguir promoviendo campañas que pongan en valor el comercio de la provincia. Siempre contarían con todo el respaldo institucional". Narciso Prieto, de Caja Rural, patrocinadora de la Campaña, instó a que se desarrollen este tipo de acciones y otras semejantes que unidas a los sectores de hostelería, ocio y cultura sirvan para dinamizar nuestra provincia.

El concejal de Comercio, Christoph Streider señaló lo acertado de la campaña "No compres a ciegas" que trasmite la idea de las ventajas que supone el consejo del profesional en los comercios de proximidad. Remarcó también lo aconsejable que es consumir productos de proximidad que favorecen la economía local y resultan más ecológicos.

Ángel Hernández, Secretario General de AZECO, fue el encargado de poner cifras a la campaña, como el número de comercios participantes, la cartelería y de informar de cómo se había procedido a repartir papel de estraza a la medida de cada uno de los comercios, con el fín de que a campaña tuviera el efecto deseado.

## EL COMERCIO LOCAL APORTA VIDA A LAS CIUDADES, CREA EMPLEO.



Con anterioridad, el día 5 de junio, en la sede de CEOE\*-CEPYME Zamora tuvo lugar la presentación de la campaña a los comerciantes que se habían inscrito.

Ruperto Prieto hizo llegar a los numerosos comerciantes que se acercaron todos los aspectos relativos a la campaña, y se les indicó cuándo y cómo deberían tapar los escaparates para que la iniciativa fuera homogenea y causara el impacto deseado.

De hecho, durante el fin de semana del 15 y 16 de junio, y hasta el lunes la ciudad apareció con practicamente todos los comercios tapados y apagados creándose un ambiente desangelado que era el fin último de la campaña.

Esta rompedora iniciativa se ha completado con diversas acciones que durante 15 días han estado presentes en las redes sociales. Tanto en Facebook como en Instagram, AZECO, Ayuntamiento y Diputación lanzaron cada día un slogan que ha servido para potenciar el comercio local.

Además, atavés del hashtag #nocompresaciegas, los ciudadanos podrán subir fotografías de los comercios locales que entrarán a formar parte de un concurso. Entre todas las fotos recibidas se seleccionará la mejor que obtendrá un cheque regalo de 50 euros.

Monetateller

VARIOS ESTABLECIMIENTOS
CERRADOS CON LOS
EWSCAPARATES TAPADOS
Y LAS LUCES APAGADAS



# AZECO lanza "15 razones para comprar en Zamora"

LA PATRONAL HA LLENADO LAS REDES SOCIALES CON MENSAJES POSITIVOS PARA REIVINDICAR AL COMERCIO LOCAL

La Campaña "No compres a ciegas" ha pretendido acabar con ciertas creencias muy generalizadas entre los consumidores.

Por ello, comerciantes de la capital, de Benavente y de Toro, una vez realizada la impactante acción de tapar los escaparates y apagar sus luces, han procedido a lanzar mensajes a través de Internet en defensa del comercio local.

AZECO ha propuesto 15 razones que tienen como fin último convencer a los consumidores de las ventajas que tiene un consumo local. Así, frases como "Comprar en el comercio local repercute directamente sobre tí puesto que invertimos el dinero en nuestro lugar de residencia", ponen el acento en evidencias que sólo aportan ventajas.

"El comercio local es generador de empleo". "El comercio local da identidad a la ciudad, crea vínculos y no son solo tiendas, son lugares de encuentro". Estas fueron otras de las frases elegidas para la Campaña.

Otra de las intenciones esgrimidas desde AZECO es la de diferenciar al comercio local de las grandes superficies y de las compras a través de portales web. Razones que nos recuerdan "la calidad, atención y buen trato al cliente" y más diractamente "poder tocar y probar el producto antes de comprarlo, lo que te evita cambios y devoluciones".

Y más razones, "pagas cuando te lo llevas, no antes de recibirlo ni antes de habértelo probado", razonamiento fundamental sobre estas acciones que serían inconcevibles si se realizaran en el comercio local

Además AZECO incide en reivindicar el comercio local frente a las franquicias que convierten las ciudades en centros comerciales. Nuestro comercio hace de los centros de las ciudades zonas con encanto debido a su indentidad propia que nada tiene que ver con la uniformidad de los centros comerciales.

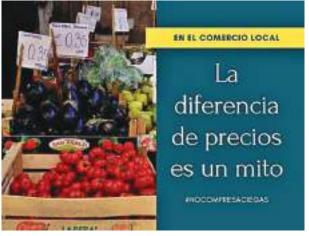
Y apostillan, "El comercio de tu ciudad te da justo lo que pides" y "es más original y exclusivo".

Una última razón, y que es quizás la que más preocupación comporta, "el comercio local asegura la supervivencia de ciudades como la nuestra ya que frena la despoblación. Ayuda a que nuestros jóvenes tengan una alternativa aquí y que las ciudades no se mueran".

Con estas razones, que van de lo económico a lo sentimental, AZECO pretende luchar por el mantenimiento del comercio local, recuperar clientes y mantenerlos.









EL COMERCIO LOCAL

Genera más ingresos para tu ciudad

#NDCDH#RESACIEGAS

## El comercio de Zamora pide que se regulen de nuevo los periodos de rebajas

Ante el panorama visto en los días de comienzo de las rebajas de verano, la Asociación Zamorana de Empresarios de Comercio, AZECO, ha emitido un comunicado en el que pide que se vuelvan a regular los peridos de rebajas.

La actual regulación data del año 2012 y su promoción se debe a una iniciativa del Gobierno para intentar paliar la paralisis de consumo que trajo aparejada la crisis económica de esos años.

Pero esta medida ha provocado que se pierda el impacto de estas campañas ya que los consumidores desconocen qué establecimientos están en rebajas, qué periodo abarcan, etc, con lo que se se ha perdido el efecto llamada de los primeros días de rebajas.

Desde AZECO se recuerda que esta medida ahora sólo beneficia a las grandes superficies y a las principales cadenas de ropa y calzado en perjuicio del comercio local que trabaja con menores márgenes de beneficios.

Paseando la ciudad en los primeros días de rebajas, los hechos no hacen sino darnos la razón. Los comerciantes locales echan de menos aquellas aglomeraciones que se producían los primeros días de rebajas. Algo que beneficiaba tanto a los comsumidores como al comercio; unos porque se aprovechaban de importantes descuentos en artículos de temporada y los otros porque se desprendían de un estocaje y se preparaban para la nueva temporada.



Un establecimiento anuncia sus rebajas



## David Sala Coll, de Audens Group,

En un acto celebrado en la sede del Consejo Consultivo, el pasado día 14 de junio, José María Esbec, presidente de CEOE\*CEPYME Zamora, hizo entrega del premio Empresario del Año 2019 a David Sala Coll, consejero delegado de Audens Gruop, al que pertenece la empresa Freigel radicada en Roales del Pan.

En la presentación, Esbec hizo un pormenorizado repaso por los méritos que justifican que la patronal zamorana haya hecho recaer el galardón en la persona de David Sala. Es, dijo, "la cabeza visible de una empresa que mantiene un crecimiento destacado, con fuertes inversiones, la última, por ejemplo, de quince millones de euros, que van a permitirles seguir creciendo como empresa y crear nuevos puestos de trabajo que amplien la plantilla que actualmente es de 250 trabajadores.

En lo personal, David es una persona seria, inquieta y trabajadora, siempre abierta a nuevos mercados y retos, una persona que ha sabido conjugar como nadie, riesgo y prudencia, talento y experiencia, confianza y audacia, cualidades que, unidas al resón y al esfuerzo, resumen los valores intrínsecos que debe reunir un buen empresario".

Esbec cerró la presentación del galardonado asegurando que "David Sala es una referencia para todos nosotros y muy en particular para los jóvenes de la provincia. Es el mejor ejemplo de que a pesar de las dificultades, inconvenientes, barreras y trabas, con esfuerzo, audacia y determinación se pueden conseguir grandes metas. Todos, como miembros de la sociedad en la que vivimos, y en la que has desarrollado tu actividad empresarial, hemos recibido el beneficio que nos ha revertido tu trabajo".

Con la entrega del galardón, David Sala se mostró orgulloso del reconocimiento desde el punto de vista personal y profesional. Personalmente porque, dijo, es un homenaje a mis padres y a mi hermano que dieron los primeros pasos en este negocio, y en lo profesional porque siempre es de agradecer que esta provincia que tan bien nos ha tratado desde nuestra llegada tenga la gentileza de premiarnos. Quiso también dedicar el premio a los trabajadores, "en momentos como este, miro a mi gente que son los que realmente hacen que se cumplan los sueños de los empresarios, gracias a su pasión y compromiso. Un empresario es lo que es por su gente".



José Mª Esbec entrega el galardón a David Sala

## Empresario del Año para CEOE\*CEPYME Zamora



El galardonado durante su intervención

#### UN AÑO MÁS EL EMPRESARIADO ZAMORANO ARROPÓ CON SU PRESENCIA ESTE ACTO DE RECONOCIMIENTO

David Sala hizo un análisis del proceso que se ha seguido con la empresa zamorana Freigel hasta incorporarla a su grupo. Ambas, con un inicio parecido, en el año 1975, se han dedicado a la fabricación de comida precocinada. De hecho, "para nosotros Freigel siempre fue la competencia, situación que cambió cuando en el año 2010, adquirimos la factoría zamorana.

Desde ese momento, hemos orientado la producción de Freigel a materias primas generadas dentro de España, principalmente pollo. A este respecto tengo que destacar que Auden Group prioriza a sus proveedores entre los productores de la zona, por ejemplo todos nuestros pollos provienen de un matadero de la comarca de Benavente. Con esta materia prima de primera calidad, elaboramos gran variedad de referencias.

En la actualidad, la factoría de Roales del Pan cuenta con las líneas tecnológicas más modernas de Europa. Es una de las tres plantas más grandes que tenemos en el grupo junto a las dos que de Barcelona. Esta factoría tiene un gran futuro ya que estamos en proceso de abrir nuevos mercados internacionales para nuestros productos de pollo, lo que servirá para incrementar la facturación de esta planta que actualmente se sitúa entre los 35 y 40 millones de euros".

## EN SUS DISCURSOS, LAS AUTORIDADES ZAMORANAS VALORARON MUY POSITIVAMENTE LA LABOR DE ESTAS EMPRESAS EN LA CREACIÓN DE RIQUEZA Y DE EMPLEO



En el salón de actos del Consejo Consultivo se dieron cita más de un centenar de empresarios. En la presidencia, acompañando a José Mª Esbec estuvieron el alcalde de la ciudad Francisco Guarido, la presidenta de la Diputación Mayte Martín y el subdelegado del Gobierno, Ángel Blanco. Entre los asistentes, el presidente de la Cámara de Comercio Enrique Oliveira y los miembros de la Ejecutiva de CEOE\*CEPYME Zamora. El premiado estuvo acompañado por los miembros del equipo directivo de Freigel.

Al terminar el acto, los asistentes degustaron un vino español en los patios del Consejo Consultivo.

### Premios CECALE de Oro 2019



Foto de familia dI premiado, David Sala con directivos de su empresa y representantes de CEOE\*CEPYME Zamora

## APARICIO REALIZÓ UN DISCURSO MUY REIVINDICATIVO CONTRA CIERTAS POLÍTICAS TRIBUTARIAS ESTATALES, AUTONÓMICAS Y LOCALES

El presidente de la Confederación de Organizaciones Empresariales de Castilla y León (CECALE), Santiago Aparicio, hizo entrega el pasado día 20 de junio, en Burgos, de los premios CECALE de Oro 2018 a nueve empresas, empresarios o instituciones de la comunidad autónoma.

Estos galardones pretenden reconocer la labor de los empresarios castellanoleoneses como «elementos dinamizadores de esta tierra, que generan riqueza y atraen inversiones» y, además, «contribuyen a generar el 85% del empleo», según ha señalado Aparicio.

Durante el evento, Aparicio ha señalado que Castilla y León posee un modelo de concertación social que ha sido tomado como el «mejor ejemplo de negociación» entre patronal, sindicatos y Gobierno por la Organización Internacional del Trabajo. «Todo un ejemplo a nivel mundial», ha añadido.

Aparicio también ha criticado que «la falta de coordinación de las políticas tributarias estatales, autonómicas y locales está creando distorsiones internas en el mercado que afectan de forma muy dañina a la viabilidad de muchos sectores productivos». El presidente de CECALE ha abogado por no gravar más sino combatir y erradicar las tasas de economía sumergida y los supuestos de fraude y evasión fiscal para que el sistema tributario sea más justo.

Por otro lado, Aparicio ha lamentado que las empresas están inmersas en «un mar legislativo y burocrático que erosiona su capacidad de prosperar y supone un lastre, una dificultad añadida a la labor empresarial».

A este respecto, ha abogado por un plan para reducir el

número de normas existentes en España, «derogar las obsoletas y eliminar las trabas burocráticas».

Finalmente, ha elogiado la labor de los galardonados en esta edición de los Premios Cecale de Oro que, han distinguido a Ornua, por la Confederación Abulense de Empresarios (CONFAE); Javier Herrán Andrés, de Javier Herrán Construcciones, por la Confederación de Asociaciones Empresariales de Burgos (FAE); Alfredo Martínez Cuervo, del Grupo Resnova, por la Federación Leonesa de Empresarios (FELE); y José Manuel Abad, de Gamertrans Norte, por la Confederación de Organizaciones Empresariales Palentinas (CPOE).

También ha sido reconocida la labor de la Fundación Hospital General de la Santísima Trinidad, por la Confederación de Organizaciones de Empresarios Salmantinos (CONFAES); Miguel Ángel Antona Herranz, de INNOPORC, por la Federación Segoviana de Empresarios (FES); Alberto Soto Orte, de Hormisoria, por la Federación de Organizaciones Empresariales Sorianas (FOES); ACOR, por la Confederación Vallisoletana de Empresarios (CVE); y David Sala Coll, de Freigel Foodsolutions, por la Confederación de Organizaciones Zamoranas de Empresarios (CEOE-CEPYME-Zamora).

A la entrega de estos galardones ha acudido el alcalde de Burgos, Daniel de la Rosa, el presidente de las Cortes de Castilla y León en funciones, Ángel Ibáñez, y el presidente de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), Antonio Garamendi y por supuesto una representación de CEOE\*CEPYME Zamora encabezada por José Ma Esbec y por Ángel Hernández.

## Primera reunión de CEOE\*CEPYME Zamora y AZECO con el presidente de la Diputación



Reunión de CEOE\*CEPYME Zamora con el presidente d ela Diputación

Las JuntasDirectivas de CEOE\*CEPYME Zamora y de AZECO, se reunieron el pasado lunes, 8 de julio con el presidente de la Diputación, Francisco José Requejo, en una primera toma de contacto del nuevo presidente con la patronal zamorana.

José Mª ESbec, presidente de CEOE\*CEPYME Zamora calificó este encuentro como "muy satisfactorio, nos ha dejado muy buen sabor de boca".

Una de las reivindicaciones más importantes que la patronal trató en la reunión fue la de la creación de una oficina de captación de inversiones, tema del que se lleva tanto tiempo hablando pero que no inicia su despegue. CEOE\*CEPYME Zamora lo planteó por primera vez en 2015 y hasta el momento no se ha hecho mucho al respecto. No obstante en la patronal se sienten satisfechos pues el presidente les ha trasladado la idea de que considera la iniciativa como fundamental. Con esta base de entendimiento, ahora toca definir qué modelo de provincia y de ciudad se quiere "vender a los posibles inversores y quien se encargará de buscar a las empresas que quieran instalarse en Zamora. Esbec apunto que "esta persona tendrá que conocer todos los parámetros de la provincia, precios de los suelos, servicios, comunicaciones o régimen fiscal. El primer paso será

APOYO AL COMERCIO RURAL Y PUESTA EN MARCHA DE UNA OFICINA DE CAPTACIÓN DE INVERSIONES, PRINCIPALES ASUNTOS TRATADOS EN LA REUNIÓN

convertir a Zamora en una plaza conpetitiva dentro del panorama empresarial y conseguir que las grandes empresas tengan en cuenta a nuestra provincia a la hora de estudiar planes de expansión".

La Junta Directiva aprovechó también para solicitar al presidente la renovación del Convenio de Promoción del Comercio Rural, documento que fue firmado en 2006 y que ahora "necesita un nuevo impulso". El convenio tiene dos pilares: las ayudas a los comercios rurales y las campañas comerciales que se realizan para promocionar ese comercio. Desde la patronal se pretende trabajar para actualizar y mejorar este Convenio.

Por su parte, Francisco José Requejo, informó a los miembros de CEOE\*CEPYME Zamora de que la Diputación tiene previsto solicitar acogerse al Programa Operativo de Empleo Juvenil en el medio rural. Más concretamente la institución solicitará una inversión de 300.000 euros con cargo a este Plan a través del Área de Desarrollo Económico que contaría con una financiación europea del 91,7% del total de la inversión.

Requejo también informó a la patronal de su inmediato desplazamiento a Benavente para conocer "in situ" el proyecto del nuevo Polígono de Transportes y Logística benaventano. Su idea es contemplar la posibilidad de reforzar la colaboración de la institución provincial con este proyecto.

Tras esta primera reunión, la satisfacción de los empresarios era manifiesta. "A priori, la valoración que hacemos del cambio en el equipo de Gobierno de la Diputación es positiva. Creemos que el nuevo presidente es una persona que conecta mejor con el mundo de la empresa, que viene de este mundo y que sabe cuáles son los problemas que tenemos que resolver urgentemente".



#### La entrevista

Luis Javier Cepedano es el presidente de la Federación Leonesa de Empresarios (FELE) y a su vez de la Plataforma Atlántico Noroeste (PAN) que agrupa a las organizaciones empresariales de Asturias; Cantabria; A Coruña, Lugo, Ourense y Pontevedra; León, Zamora y Salamanca, así como a las Cámaras de Comercio del Noroeste de España.



Pregunta. amora se ha integrado recientemente en la Plataforma Atlántico Noroeste ¿qué supone esta organización y cuáles son sus fines?

**Respuesta.** La Plataforma Atlántico Noroeste tiene por finalidad fomentar el desarrollo económico y el empleo mediante el impulso de las infraestructuras de transporte y de los servicios logísticos en esta zona del país. En definitiva, potenciar los servicios, tanto en el Corredor Atlántico ferroviario que continúa en Francia a través de la Y-Vasca, como a través de los puertos marítimos del noroeste que conectan con el mismo y a través de ellos, con el resto de Europa y del mundo a través del espacio atlántico.

Las regiones que constituyen la asociación representan del orden del 11% de la población, 12% de la superficie y 10% del PIB de España y por tanto no podemos permitir que esta zona del país, con tanto peso en la economía quede relegada y olvidada como ha ocurrido durante tantos años.

#### P. ¿Qué se ha conseguido hasta ahora?

**R.** Con mucho trabajo y esfuerzo, y sin dejar de presionar como plataforma empresarial, hemos conseguido uno de los principales objetivos que nos marcábamos con el nacimiento de la Plataforma: que Europa apruebe la extensión del Corredor Atlántico al noroeste español y, por tanto, la posibilidad de acceder a la financiación de proyectos en infraestructuras dentro del programa Conectar Europa.

A partir de este ahora y hasta el año 2021, momento en el que entre en vigor el programa, hay mucho que hacer pero no todo depende de la iniciativa empresarial. Somos los empresarios los que detectamos necesidades, proponemos soluciones y proyectos pero no tenemos la capacidad de legislar y tomar decisiones. Nuestro papel es seguir reivindicando y hacernos oír ante las administraciones. Hemos logrado un frente común para paliar el aislamiento del Noroeste en el que seguimos buscando implicación de todos.

### P. ¿Por qué es importante para el Noroeste integrarse en ese Corredor Atlántico?

**R.** Supone acceder a una red de infraestructuras modernas y de calidad lo que permitirá dinamizar la economía, crear empresas, empleo, ganar en competitividad...

La pérdida de población, la falta de empleo, el envejecimiento de nuestra sociedad...son algunos de los perjuicios fruto de la falta de inversión en infraestructuras clave en estas regiones. Esto es lo que, al final, tenemos que tratar de revertir entre todos trabajando a través de la Plataforma y tratando de implicar a todos los agentes políticos, sociales y económicos.

#### P. ¿Qué proyectos concretos son los que se reivindican?

**R.** Por ejemplo concluir la Variante de Pajares antes de 2021 y que la alta velocidad conecte, de una vez por todas, la meseta con Asturias; integrar los puertos de Gijón y Avilés en el Corredor Atlántico.

Colocar a León como "nudo logístico" de donde parten las líneas hacia Asturias, Galicia, Madrid, valle del Ebro y frontera francesa...

En lo que respecta a Zamora...se plantea completar la Alta Velocidad gallega, impulsando las líneas convencionales León-Coruña- Ferrol y Medina del Campo- Zamora-Orense-Vigo.

En materia de carreteras, y como nos han trasladado desde CEOE\*CEPYME Zamora es necesario impulsar la conexión A-6 y E-82, entre Quintanilla y Zamora o la IP-2, entre Bragança (Portugal) y Puebla de Sanabria...



Luis Javier Cepedano con José Mª Esbec.

## ES FUNDAMENTAL PARA REPRESENTAR LOS INTERESES DE LOS EMPRESARIOS Y NO SÓLO A NIVEL PROVINCIAL SINO TAMBIÉN REGIONAL Y NACIONAL A TRAVÉS

DE CECALE Y CEOE



Reunión de la Plataforma Atlántico Noroeste (PAN) en la sede de CEOE\*CEPYME Zamora en el pasado mes de mayo

## P. ¿Qué supone la integración de CEOE\*CEPYME Zamora en esta Plataforma?

**R.** Por un lado, es un apoyo importantísimo a los intereses de la Plataforma. Es una fuerza más a un proyecto común que va en beneficio de todos los territorios que la integran.

Por otro lado, para CEOE\*CEPYME Zamora significa tener voz y ampliar el mensaje de sus necesidades logísticas y de infraestructuras al más alto nivel gracias a la unión de voces y al apoyo que van a tener desde la plataforma.

Además, se incorpora así a la vanguardia del movimiento empresarial emprendido por la PAN para la defensa del territorio del noroeste español.

### P. ¿Qué valor tiene el asociacionismo empresarial y en concreto, la labor de CEOE\*CEPYME Zamora?

**R.** Las organizaciones empresariales son un soporte necesario y fundamental para la sociedad como agente económico y social. Las empresas son el motor de la economía y, en concreto, las pymes y micropymes representan el 99% del tejido empresarial del país. Tener una organización empresarial que aglutine a todas ellas y las haga fuertes bajo una única voz es imprescindible en la sociedad actual.

En una provincia como Zamora, donde las pymes son indispensables en su economía, la labor de CEOE\* CEPYME Zamora sigue siendo fundamental para representar sus intereses no solo a nivel provincial, sino también regional o nacional gracias a la representatividad que tiene en CECALE o CEOE. CEOE\*CEPYME Zamora ayuda además a la vertebración provincial y autonómica, consiguiendo con ello una cohesión empresarial y social.

Por otro lado, es un referente en la representación, gestión y defensa de los intereses generales y comunes de las empresas de la provincia, con especial interés en la prestación de servicios que aporten valor al asociado.

Desde su fundación hace 40 años, CEOE\*CEPYME Zamora viene siendo una organización ejemplo en la defensa y representación de los intereses de la empresa zamorana, especialmente de la pyme. También ha demostrado un gran compromiso y una gran colaboración, así como una gran solidaridad en la fundación de organizaciones empresariales en el contexto regional como CECALE, y en el nacional como CEOE y CEPYME.



Desde CEOE\*CEPYME Zamora estamos trabajando y trabajaremos duro, dentro de la Plataforma, para conseguir fomentar el desarrollo económico y el empleo mediante el impulso de las infraestructuras de transporte y de los servicios logísticos que ofrezcan las mejores perspectivas de sostenibilidad social, económica y medioambiental.

Las regiones que constituyen la asociación representan del orden del 10% de la población, de la superficie y del PIB de España y disponen de un gran potencial de intercambios con el resto de la Península Ibérica, con las regiones del Arco Atlántico y con las áreas económicas más dinámicas de Europa y del mundo.

Solamente en el área del Arco Atlántico habitan 80 millones de personas (20 25% de la zona Euro). Además, en el Arco Atlántico se localizan 60 puertos marítimos con un tráfico que supera los 650 millones de toneladas anuales y moviliza más de 100.000 millones de ton-Km anuales de mercancias. El área atlántica absorve el 50% del tráfico de las mercancias entre la península ibérica y el resto de Europa.

Para equilibrar este tráfico mediante sistemas de transporte sostenibles, la Plataforma Noroeste se propone potenciar los servicios, tanto en el Corredor Atlántico ferroviario que continúa en Francia a través de la Y-Vasca, como a través de los puertos marítimos del Noroeste que conectan con el mismo y a través de ellos, con el resto de Europa y del mundo a través del espacio atlántico.

Es necesario trabajar conjuntamente sector privado y público y aprovechar la gran plataforma logística.

Es necesario que desde los poderes públicos se le dé al menos el mismo trato al eje del Mediterráneo que al del Atlántico. Así el tra fico ferroviario en la región Atlántico Noroeste es de 7,8 mill. de toneladas mientras que en la Mediterránea es de 1,98 mill. de toneladas.

Desde CEOE\*CEPYME Zamora trabajaremos para que se consiga definitivamente la conexión ferroviaria entre *Huelva y Extremadura-Salamanca-Zamora* que permitirá, mediante el enlace con el AVE gallego y el extremeño, conectar ferroviariamente toda la frontera en tiempos "competitivos".

En materia de carreteras, es necesaria la conexión A6/E82 entre Quintanilla y Zamora, la conexión IP2 entre Bragança y Puebla de Sanabria y también reclamar la conexión IC5 con España por Sayago y finalmente la definición del trazado Miranda del Duero-Zamora por Sayago

## ¿Para qué sirve CEOE\*CEPYME...?

Somos la Confederación Zamorana de Empresarios, velamos por los intereses de los empresarios de Zamora y provincia y somos los interlocutores del empresariado ante las administraciones, a cuyos órganos trasladamos las opiniones, sugerencias, demandas y quejas que formulen nuestros asociados.

Nuestra fuerza radica en nuestra unión (más de 60 asociaciones), y nuestro saber hacer.



Somos una empresa de fontanería con más de 20 años de experiencia. Especialistas en reparación de averías, roturas generales o bajantes, instalación de grifería, saneamientos, fugas de agua o gas. Instalaciones de gas, calentadores, radiadores y termos. Empresa autorizada por Industria en trabajos de gas, fontanería y calefacción.

#### **SERVICIOS**

FONTANERÍA • AEROTERMIA • AIRE ACONDICIONADO • BIOMASA CALEFACCIÓN Y GAS • ENERGÍA SOLAR • GRUPOS DE PRESIÓN **MOBILIARIO DE BAÑOS • REPARACIONES • SUELO RADIANTE** 



Transformamos fácilmente su sala de calderas central en una de gas natural. Energía sin almacenamiento, respetuosa con el medio ambiente.

¡¡Ahora Gas Natural le subvenciona la transformación de energía de su caldera!!



#### mantenimiento de grupos de presión

Nos acupamos del mantenimiento de los grupos de presión. Le garantizamos un servicio que le ahorrará averías y dinero. ¡¡Presupuesto sin compromiso!!

#### reformas de cuartos de baño

Cambio de bañera por platos de ducha en tiempo mínimo y bajo coste. Modernas griferías y muebles de baño. ¡¡Un baño moderno, seguro y práctico!!



VALDÉS 🍣 Bajada del Mercado, 5 - Tel. 669 424 734 - 639 788 524 - fontaneriavaldes.com

Grupo Residencial

latelanes 48

es Alamos

### Amara Ramos Matellanes, directora del Centro Asistencial Mombuev

Amara Ramos es la directora del Centro Asistencial Mombuey, que pertenece al Grupo Matellanes, fundado hace 25 años por María Matellanes, que abrió su primera residencia en 1994. La empresa cuenta con cinco residencias, cuatro de ellas en la provincia de Zamora y una en Salamanca. El último proyecto del grupo, que gestiona 330 plazas residenciales y tiene 150 trabajadores, ha sido la puesta en marcha de una unidad de convivencia en el Centro Asistencial Mombuey, donde se abrirá otra nueva que ya está en construcción.

¿Por qué han puesto en marcha la unidad de convivencia en Mombuey?

- A raíz de la nueva normativa de la Gerencia de Servicios Sociales, hemos implantado la unidad de convivencia La Cañada en el Centro Asistencial Mombuey, que tiene 50 plazas concertadas.

¿En qué consiste el proyecto?

Es un proyecto nuevo en el que se agrupa a los residentes en pequeñas unidades de convivencia con un máximo de 15 o 16 personas. El objetivo es que se sientan como en casa, con una atención muy centrada en la persona.

¿Tienen pensado poner en marcha otras unidades de este tipo en otros centros?

-En principio estamos pensando implantarlas en el centro Virgen del Rosario en El Puente de Sanabria porque por la distribución que tiene el centro, el funcionamiento y la capacidad total de residentes es propicio para establecer el funcionamiento centrado en unidades de convivencia.

¿Qué cambio suponen estas unidades?

-Supone un trato personalizado a la hora de trabajar. Intentamos que el residente se encuentre al cien por cien en casa, que tenga un auxiliar de referencia que conozca su historia de vida, su proyecto de vida. El objetivo es poder establecer un plan de apoyos para que el residente pueda desarrollar ese proyecto de vida dentro de la unidad de convivencia de la residencia.

¿Por qué se diferencian las residencias del Grupo Matellanes?

-Nos avala una experiencia de 25 años en el sector e intentamos que en nuestros centros se atienda perfectamente a nuestros residentes, con una base de respeto, de cariño y que el funcionamiento sea el mejor posible. Nuestra política es que el residente se sienta en casa, que esté contento y que reciba las atenciones, el afecto y el cariño que en estas edades son necesarios.

¿Qué más novedades tienen en las residencias del grupo?

-En este último año hemos realizado obras en todos nuestros centros y actualmente todos ellos están reformados y adaptados a la nueva normativa. Intentamos ampliar nuestra gestión con nuevos proyectos y con la implantación de unidades de convivencia en los ya existentes para mejorar la calidad de vida de los residentes.





### **GRUPO DE EMPRESAS MATELLANES 48**

El mayor grupo asistencial



Ctra. Benavente-Orense, Km. 15,5 Tel. 980 64 61 56







C/ Corbacera, 7 Tel. 923 19 16 16 C/ Cañada de las Urrietas Tel. 980 64 43 84



Para Trabajar y para dejar de trabajar.

#### Para Trabajar:



Todo cabe en el interior del Caddy, Prácticos espacios para llevar lo que necesitas y mantener el orden en todo momento

#### Más espacio. Más libertad

El Caddy se adapta a todo. Grandes transportes o hasta siete pasajeros con asientos abatibles.

#### Protección perfecta

Red de separación ajustable. Anillas de amarre...

#### Máxima comodidad

Superficie de carga uniforme para tu comodidad. Portón trasero con ventana.

Puertas traseras batientes





#### Para dejar de trabajar:

#### Eficiente consumo de combustible Motores EU6 con increible ahorro de combustible

#### Preparado para cualquier terreno

El Caddy con tracción integral 4MOTION te lleva hasta los terrenos más inaccesibles

#### Volante multifunción de cuero

Controla el reproductor multimedia y el teléfono sin soltar el volante.

#### Asistente en el estacionamiento

Sistema capaz de estacionar por si sólo en paraleo y en batería.

## ¿HABLAMOS?



Volkswagen

#### Helmántica

### AINZA. Asociación de Inmobiliarias de Zamora

El pasado mes de Noviembre se constituyó la Asociación de Inmobiliarias de Zamora (AINZA).

Dentro de sus objetivos se encuentran la profesionalización del sector, la defensa de los derechos de los consumidores y la representación de las agencias de la provincia ante las administraciones públicas.

Hablamos con su presidente, Jesús Barrios, con motivo de la próxima jornada de formación que se impartirá el próximo 26 de julio.

**Pregunta.** Explíquenos qué es eso del marketing digital y cómo puede ayudar a los agentes inmobiliarios.

Respuesta. Para comenzar, debemos tener en cuenta que los patrones de comportamiento de la sociedad cambian constantemente y, en estos momentos, donde más tiempo de ocio pasamos es en las redes sociales. Por eso mismo, debemos estar presente en la mente de los consumidores, creando contenido de valor para ellos y presentándoselo en el medio que ellos consumen

**P.** Estamos hablando de redes sociales, pero la población de Zamora, sieno la más envejecida de España, ¿consume realmente contenidos en redes sociales?

**R.** Realmente sí. El usuario tipo de redes sociales es una persona con un rango de edad entre los 18 y los 50 años. Lo bueno de todo es que no es necesario dirigirse sólo al potencial cliente, sino a su esfera de influencia. En nuestro sector, quizás un interesado en vender una propiedad con una edad de 70 años no sea usuario de redes sociales, pero si lo son sus hijos y sus nietos, los cuales pueden recomendar los servicios de un agente que esté haciendo cosas diferentes y que hayan conocido en redes sociales.

P. ¿Podría decirnos cuál es la red social más utilizada?

**R.** En estos momentos la red más utilizada es Facebook. Sin embargo tenemos que tener en cuenta que la red con mayor crecimiento es Instagram, la cual se adapta perfectamente a nuestro sector, pues al ser una red social basada en fotografías y vídeos, es muy visual.

**P.** Esta jornada formativa gratuita se enclava dentro del proyecto de AINZA de profesionalizar el sector y dar servicios de calidad a los agentes de la provincia de Zamora...

**R.** Así es. Se trata de la primera jornada formativa que llevamos a cabo. En este caso es una jornada completamente gratuita, abierta a todos los agentes inmobiliarios de la provincia de Zamora. El objetivo de la misma es que los agentes se familiaricen con las redes sociales y la aplicación que pueden tener para el sector inmobiliario. Sirve además como antesala de otro evento formativo en el que estamos trabajando, de la misma temática, que será impartido por uno de los mejores coach y formador inmobiliario que existe en estos momentos en nuestro país.

**P.** Hablando sobre la Asociación, ¿cuál es el objetivo que tiene AINZA?



Jesús Barrios, presidente de AINZA

**R.** AINZA nace tras varios años de conversaciones entre agentes inmobiliarios de Zamora. Y lo hace con el objetivo de aunar esfuerzos del sector, que históricamente hemos sido empresas muy dispersas y reacias a comunicarnos las unas con las otras.

Nuestra misión es fomentar un código de buenas prácticas que defienda a los consumidores frente a las malas prácticas de algunas inmobiliarias, mejorar la calidad de servicio del conjunto de agencias a los consumidores y fomentar la colaboración entre las agencias inmobiliarias, aunar esfuerzos y compartir productos inmobiliarios con el fin de agilizar gestiones y ayudar a los propietarios y a los compradores a realizar las transacciones de compra-venta y/o alquiler con mayores probabilidades de éxito.

### PLANES DE PENSIONES

Menor riesgo

1 2 3 4 5 6 7

Mayor riesgo

Potencialmente mayor rendimiento

El nivel de riesgo de los Planes de Pensiones incluidos en la promoción declie entre 3 y 6. Es un indicador que mide el riesgo del Plan de Pensiones y se calcula en base a datos históricos que, no obstante, pueden no constituir una indicación fiable del futuro perfil de riesgo del Plan. Además, no hay garantías de que la categoria indicada vaye a permanecer inalterable y puede varier a lo largo del tiempo. Puedes consultar la información relativa al nivel de riesgo de nuestros Planes de Pensiones en www.nuralvia.com

#### Alertas de liquidez:

Potencialmente menor rendimiento

8 8 El cobro de la prestación o el ejercicio del derecho de rescate sólo es posible en caso de acaecimiento de alguna de las contingencias o supuestos excepcionales de liquidez regulados en la normativa de planes y fondos de pensiones.

8 8 El valor de los derechos de movilización, de las prestaciones y de los supuestos excepcionales de liquidez depende del valor de mercado de los activos del fondo de pensiones y puede provocar pérdidas relevantes.



Entidad Gestora de Planes de Pensiones: RGA Rural Pensiones C.I.F. A 78963675- Entidad Depositaria: Banco Cooperativo ESpañol C.I.F. A 79496055. Plan de Previsión Asegurado contratado con RGA Rural Vida S.A. de Seguros y Reaseguros, Domicilio Social C/ Basauri, 14, 28023 Madrid. C.I.F.: A-78229663. Reg. Mec Madrid, Tomo 6.243 Secc 8ª, Libro 0, Folio 215, Hoja M - 101812, a través de RGA Mediación Operador de Banca-Seguros Vinculado, inscrito en el registro de la Dirección General de Seguros con la clave OV-006. Reg. Mec Madrid, Tomo 8205, Folio 89, Sección 8, Hoja M-10188, CIF- 79490264. Caja Rural actúa como red de distribución del Operador. Consultar entidades aseguradoras con las que RGA Mediación mantiene un contrato de agencia de seguros en www.segurosrga.es/Entidades\_contrato\_RGA\_Mediacion.pdf



## La IV Feria del Vehículo de Ocasión de Toro cierra con un balance positivo

LOS CONCESIONARIOS SE MUESTRAN CONTENTOS CON LAS OPERACIONES REALIZADAS





La Plaza Mayor de Toro fue el escenario donde se ha celebrado la IV edición de la Feria del Vehículo de Ocasión, en los días del 21 al 23 de junio.

En palabras del presidente de CEOE\*CEPYME Toro, Elier Ballesteros, en el acto de presentación de la Feria, este certámen servirá para revitalizar el sector y propiciar acuerdos comerciales entre la ciudadanía y los empresarios participantes.

El acto contó con la presencia del alcalde de Toro, Tomás del Bien que señaló que esta feria se recuperó en 2018 después de varios años sin actividad y que debe su éxito a que tenga lugar en plena Plaza Mayor, el centro de la ciudad, con lo que la asistencia de personas está garantizada. Quiso recordar que el Ayuntamiento siempre brindará su apoyo a este tipo de iniciativas empresariales y animó a los empresarios a que perseveren en su lucha por Toro y por toda la provincia.

La Feria ha reunido a siete concesionarios que han expuesto sus vehículos desde la Puerta del Mercado hasta la plaza de la Glorieta

Han sido tres jornadas en las que ha primado la buena acogida de los toresanos y visitantes que han admirado los cerca de 80 vehículos expuestos.

Según los concesionarios presentes todos ellos han realizado alguna operación de venta por lo que, desde su punto de vista, la Feria ha resultado un gran éxito.



## Edificio PABLO MORILLO, 6

CONSTRUCCIONES



Cortinas de San Miguel, 23 - bajo 980 51 29 85 • aislaprieto@telefonica.net

## ZAMORA 10

Tras la puesta en marcha de la Oficina Zamora10, se crearon los Grupos de Trabajo que debían debatir y conceptualizar los proyectos, que integrados por más de 200 personas, -empresarios, profesionales y ciudadanos-, se constituyeron en los siguientes:

1) Promoción y Turismo - 2) Románico de Zamora - 3) Fomento y Desarrollo - 4) Desarrollo Agroalimentario - 5) Espacio-Museo de Semana Santa - 6) Cultura y Tradiciones - 7) Nuevas Tecnologías - 8) Educación y Universidad - 9) Rutas del Vino - 10) Porcino - 11) Jóvenes de 10.

Después de casi dos años de actividad desde la apertura de la Oficina Zamora10, se ha finalizado uno de los proyectos, se han conceptualizado cuatro más, preparado técnicamente dos, y se deben reformular otros dos.

Llegados a este punto, es necesaria una evolución del proyecto que permita, apoyándose en lo realizado hasta ahora, dar un nuevo impulso a los proyectos iniciales, y a los que se han ido incorporando fruto de las propuestas realizadas en los Grupos de Trabajo.

Se busca un modelo más abierto a otros nuevos proyectos estratégicos para la provincia, una evolución que consolide a Zamora10 como un laboratorio de ideas, un punto de encuentro y reflexión, un acelerador de proyectos para ayudar a dinamizar e impulsar la provincia de Zamora. A este nuevo modelo le hemos llamado Zamora10+

Lo primero que se ha considerado es la reorganización del modelo de participación de los empresarios, profesionales y ciudadanos en Zamora10, que hasta ahora se basaba en los Grupos de Trabajo, y que se ha redefinido en cuatro Mesas de Trabajo sectoriales:

#### 1) Cultura y Turismo. 2) Economía y Fomento. 3) Universidad y Formación. 4) Agroalimentario.

Estas Mesas de Trabajo estarán integradas por los empresarios, profesionales y ciudadanos que han participado en los Grupos de Trabajo, y cualquier otro que desee incorporarse a esta nueva etapa de Zamora10, decidiendo cada uno en cada caso en que mesa o mesas se quieren integrar, sin que la participación anterior en los Grupos de Trabajo condicione este nuevo modelo de participación.

A los 10 proyectos iniciales se han ido sumando nuevas ideas y propuestas surgidas en los Grupos de Trabajo y en el propio desarrollo de Zamora10, que, como siempre se ha dicho, es una iniciativa abierta y viva.

Actualmente la relación de proyectos abiertos son:

1) Marca Zamora. 2) Centro de Innovación del Ovino. 3) Escuela Internacional de Industrias Lácteas. 4) Remodelación del Mercado de Abastos de Zamora. 5) Ampliación Centro Logístico de Benavente. 6) Zamora Patrimonio de la Humanidad. 7) Plan Integral de Turismo de la Provincia de Zamora. 8) Proyecto dinamizador de eventos y congresos. 9) Rutas del Vino. 10) Zamora1072, basado en el hecho histórico del Cerco de Zamora. 11) Encuentro Mundial del Queso. 12) Zamora App. 13) Zamora Gastroconcept. 14) Centro de Arte Contemporáneo Baltasar Lobo. 15) Medidas contra la despoblación. 16) Problemáticas con los trámites administrativos y licencias. 17) Internet rural, extensión y desarrollo de fibra óptica en la provincia. 18) Oficina de captación de inversiones. 19) Cursos de Español para extranjeros. 20) Desarrollo Montelareina. 21) Desarrollo de los terrenos de Adif en Zamora.

La agrupación de proyectos por mesas de trabajo serán las siguientes:

- 1) Cultura y Turismo.
  - 1.1. Marca Zamora.
  - 1.2. Zamora Patrimonio de la Humanidad.
  - 1.3. Plan Integral de Turismo de la Provincia de Zamora.
  - 1.4. Proyecto dinamizador de eventos y congresos.
  - 1.5. Rutas del Vino.
  - 1.6. Zamora 1072.
  - 1.7. Zamora App.
  - 1.8. Centro de Arte Contemporáneo Baltasar Lobo.
- 2) Economía y Fomento.
  - 2.1. Remodelación del Mercado de Abastos de Zamora.
  - 2.2. Ampliación Centro Logístico de Benavente.
  - 2.3. Medidas contra la despoblación.
  - 2.4. Problemática con los trámites administrativos y licencias.
  - 2.5. Internet rural, extensión y desarrollo de la fibra óptica.
  - 2.6. Oficina de captación de inversiones.
  - 2.7. Desarrollo Montelareina.
  - 2.8. Desarrollo de los terrenos de Adif en Zamora.
- 3) Universidad y Formación.
  - 3.1. Escuela Internacional de Industrias Lácteas.
  - 3.2. Cursos de Español para extranjeros.
- 4) Agroalimentario.
  - 4.1. Centro de Innovación del Ovino.
  - 4.2. Encuentro mundial del gueso.
  - 4.3. Zamora Gastroconcept.

Dentro de cada Mesa de Trabajo se crearán comités que, con una composición más reducida y carácter operativo, desarrollará cada uno de los proyectos hasta que esté técnicamente preparado para presentarlo a la Mesa de Trabajo a la que pertenezca.



## **AGROALIMENTACIÓN**

## CASQUERÍAS SUSI

Pocos serán en Zamora los que no conozcan y hayan saboreado alguno de los excelentes productos de Casquerías Susi.

Pero esa excelencia sólo se consigue siguiendo unas pautas de fabricación que van desde la selección de los proveedores, hasta un proceso automático de escaldado de las piezas que se termina de manera artesanal para darles un acabado perfecto.

Con este material se elaboran unos productos o bien cocidos o bien cocinados. Para ello en Casquería Susi se siguen las recetas más tradicionales de la cocina zamorana usando en la elaboración de los platos los mejores ingredientes.





- Pregunta. Ustedes elaboran un amplio abanico de platos que tienen justa fama ya que se basan en el rico recetario zamorano para su elaboración.
- Este reconocimiento ¿se da también fuera de nuestra provincia?
- **Respuesta.** Afortunadamente sí. En todas las plazas en las que estamos presentes nuestros productos están muy bien considerados.
- P. De todas sus elaboraciones, ¿cuál es la que más aceptación tiene entre el público?
- **R.** Sin lugar a dudas, los callos a la Zamorana. Es nuestro plato estrella y esto queda refrendado porque es el que mejor se vende.
- P. ¿Tienen pensado sacar al mercado algún producto nuevo?



- **R.** En estos momentos estamos afianzando la gama de productos que tenemos por lo que, a corto plazo, no, pero más adelante seguramente que hagamos algo nuevo.
- P. Ustedes tienen dos tiendas en el Mercado de Abastos de Zamora y en el Mercado de la Cebada, en Madrid. ¿Tienen otros puntos de venta?
- R. Sí, estamos en pleno proceso de expansión comercial. Ahora mismo los productos de Casquerías Susi se pueden adquirir en diferentes puntos de venta del País Vasco, Cataluña, Comunidad Valenciana, Baleares y Canarias. Nuestra intención es abrir nuevos mercados para abarcar lo más posible de la geografía nacional.
- P. Ustedes cuentan con unas excelentes instalaciones en Villaralbo y una flota de vehículos frigoríficos propia. ¿Cómo contemplan el futuro en cuanto a ventas en mercados nacionales e internacionales?
- **R.** Como ya he dicho, intentamos abarcar el mayor número de plazas nacionales. En cuanto a mercados internacionales, ya exportamos algunos productos pero al igual que en el caso nacional estamos en pleno proceso de expansión.
- P. CEOE\*CEPYME Zamora apoya y asesora a los empresarios en cuantos temas sean de su interés. ¿Cómo valora la labor de la patronal zamorana?
- **R.** Están haciendo un trabajo muy bueno en cuanto a asesoramiento en temas comerciales, laborales y fiscales. Tranquiliza mucho a los empresarios saber que siempre están ahí para cuando lo necesitas. Conozco bien a los miembros de su Junta Directiva y son muy buenos empresarios.

Asegura vuestro bienestar y estaréis

## la mar de tranquilos



Pregunta por la Tarifa Plana Multitranquilidad\*\*, agrupa tus seguros y págalos mes a mes sin coste adicional.

\* Promoción válida desde el 1 de junio al 31 de julio de 2019. Se entregará una colchoneta hinchable a equellos oficintes que contrater un Seguro di Accidentes RSA/PersonsPtus con una prima minera anual de 115 €. En caso de fin de esidencias, el regalo se austituiria por otro de igual o auperior catidas (disponibles 5 00 unidades). El regalo bene la consideración de rendimientos de capital mobiliario, sujetó a la retención establecida en la legislación vigente. Promoción no acumulatos o compatible com otras defrata sigentes.

"El Sancios de Tarta Plana Multitranquilidad es un sistema para el aplaçamiento en 12 meses que permitirá indiar cada seguro a su vencimiento o en la propia contratación y realizar el pago en 12 cuntas iguates, su interceso, a miscone y costes adicionales con una TAE del 175. El sensicio se instrumentos a flaves de una targida de credito virtual destinada explantamente a este fix en ninguin coste de estado ni mantenimiento. Para acceptar al sensicio, su importe total de los pagas estos arustes debe ser de al menos 240 €, el contratamio del seguro debe ser fitual financiación y la forma de pago di los contratos debe ser fitual. Financiación eujeta a aprobación grevia, El Senticio Tarte Plana Multitranquilidad induse: Seguros de Vida Plesgo contratado con PCA Rural Vida S.A. de Seguros y Resideguros, con CF A 78.229.663 y citivo de la DGSPP C-695. Seguros de Roga, Decesos, Accidentes, Congretio Cartacior e incuspocidad lamporal contratacios con USA Seguros de Rosanales (Nationales Contratacios con USA Seguros de Accidentes, Congretio Centrado de Congretio Cartacional de Congretio Cartacional contratacios con USA Seguros de Accidentes, Seguros de Accidentes de Cartacionales de Car

Servico ofrecio por Banco Cooperativo Español. Qua Pura de Estrematra, Caja Fund de Navarra, Bantiera, Caja Fund Granata, Caja Fund de Aduma. Caja Fund de Aduma. Caja Fund de Servico, Caja Fund de Derio, Caja Fund de Pura de Aduma. Caja Fund de Servico, Caja Fund de Servico, Caja Fund de Servico, Caja Fund de Servico, Caja Fund de Ceda. Caja Fund de Servico de Aduma. Caja Fund de Ceda. Caja



Compartimos futuro