



## PROTEGER LA ECONOMÍA PARA FRENAR EL IMPACTO DEL VIRUS

### ENTREVISTA

**Pedro Pisonero** director general de Iberaval

“Es ahora cuando las empresas deben acceder a financiación, se encuentra a un buen precio y eso va a facilitar las cosas a muchos proyectos leoneses”

### SOMOS EMPRESA

**Centro Médico Quindós**

### ASOCIACIONES

**Derivados del Cemento**



## **LEÓN**

Avda. Independencia nº 4, 4º y 5º Apto. 403

24001 León

Tel: 987 218 250 | Fax: 987 206 817

## **PONFERRADA**

Pº San Antonio nº3

24400 Ponferrada (León)

Tel: 987 417 551 | Fax: 987 419 905

**[www.fele.es](http://www.fele.es)**

**Javier Cepedano***Presidente de Fele*

## ***¡Seguimos avanzando juntos!***

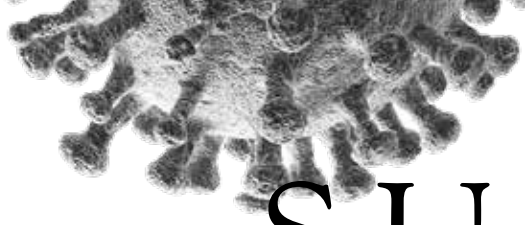
Vivimos tiempos difíciles para el tejido empresarial leonés y, sobre todo, de gran incertidumbre. El Estado de Alarma declarado en nuestro país para frenar la expansión del coronavirus supone un gran impacto y un gran reto para las personas y las empresas.

Fele, la casa de todos los empresarios leoneses, está ahora más que nunca al lado de sus empresas. Acompañándolas, guiándolas, resolviendo todas sus dudas y alzando la voz para dar traslado de todas sus necesidades. Ahora debemos estar más unidos que nunca.

A vosotros, empresarios, os pido responsabilidad y paciencia. La prioridad es la salud de las personas, primordial para poder seguir mirando hacia adelante. Hay que ser responsables y tajantes con el cumplimiento de las medidas que nos marcan las autoridades. Y os traslado el apoyo de la Federación Leonesa de Empresarios, porque estamos trabajando y trasladando la problemática empresarial a las administraciones, a la par que os mantenemos informados y os facilitamos todos los trámites para que la vuelta a la normalidad sea lo más fácil posible.

Estoy seguro de que, con la ayuda y responsabilidad de todos, superaremos esta situación lo antes posible. Desde la Federación Leonesa de Empresarios no os vamos a fallar. Vamos a estar cerca de vosotros, unidos.

Ahora más que nunca, **¡seguimos avanzando juntos!** 🍷



# SUMARIO

---

Abril 2020



**EDITORIAL /03**

**A FONDO /05**

**SOMOS EMPRESA /10**

**FUE NOTICIA /14**

**ENTREVISTA /19**

**CARA A CARA /22**

**SOMOS FELE /26**

**ASOCIACIONES /27**

**OPINIÓN /30**

**RECOMENDACIONES**

**LIBROS /32**

**DIRECTORIO FELE /33**

Edita: Federación Leonesa de Empresarios  
D.L.: LE 1904-06



Tel.: 902 271 902  
www.editorialmic.com

Descarga esta revista  
en tu SmartPhone ►



## CORONAVIRUS

# Proteger la economía para frenar el impacto del virus

> Desde hace ya más de una década la globalización ha transformado las relaciones sociales, los procesos de producción, la economía o nuestra manera de pensar. Ahora, lo que sucede a 1000 km de distancia puede ocurrir, además, en nuestra propia casa.

El ejemplo más claro que existe hoy en día para entender el concepto de globalización es, sin duda, el coronavirus. La movilidad de las personas que facilita ese mundo global ha sido, precisamente, el elemento determinante que ha producido la expansión del virus. Un virus que provocará un punto y a parte en la forma de entender, de nuevo, el mundo globalizado.

Además de la grave crisis sanitaria, el coronavirus covid19 trae consigo una gran incertidumbre que ya afecta a los mercados de

todo el mundo. Los distintos gobiernos se han visto obligados a tomar medidas excepcionales para frenar la expansión del virus como el confinamiento, la paralización de la actividad o la movilidad. Medidas que frenan el consumo o la producción y por tanto, provocan el cierre de empresas y aumento del desempleo. En lo que respecta a los últimos datos del paro correspondientes al mes de marzo, España destruyó más de 300.000 empleos, más de 1500 en la provincia de León. El peor registro de la serie histórica.

Todo ello sin tener en cuenta a los miles de trabajadores afectados por Expedientes de Regulación Temporal de Empleo (ERTES), la fórmula más utilizada por el tejido empresarial para hacer frente a las consecuencias del covid19. Solo en León se han presentado al cierre del mes de marzo más de 5.000 ERTES que afectan a más de 18.000 trabajadores.

*“Solo en León se han presentado al cierre del mes de marzo más de 5.000 ERTES que afectan a más de 18.000 trabajadores”*

**SEGUIMOS A TU DISPOSICIÓN**

- Atención personalizada dudas y consultas
- Acceso a documentación
- Información permanentemente actualizada

**covid19@fele.es**

**www.fele.es/covid-19/**

Atención telefónica en el horario habitual

León: 987 21 82 50  
Ponferrada: 987 41 75 51

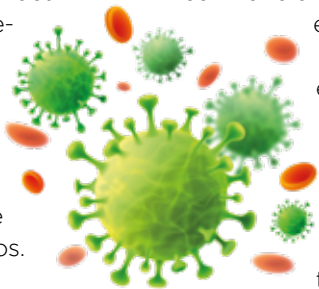
**FELE**

Los sectores más afectados por esta crisis del coronavirus son principalmente el sector servicios, en concreto el comercio minorista, la hostelería, el turismo o los transportes. Pero también está afectando a la construcción o ciertos ámbitos de la industria.

La mayor o menor gravedad del impacto económico, dependerá,

## > Las empresas leonesas, comprometidas con la donación de material y alimentos para hacer frente a la crisis sanitaria

según los expertos, de las limitaciones a la circulación de > personas, el tipo de actividad económica predominante en las distintas regiones y, principalmente, de la magnitud de las respuestas económicas y fiscales de los distintos gobiernos.



La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) o el Fondo Monetario Internacional (FMI) han anunciado ya que el coronavirus

puede afectar de forma preocupante al crecimiento económico mundial en 2020. De hecho, el FMI ha apuntado recientemente que el PIB español caerá este 2020 un 8%, cifras que, como han destacado los expertos, no se daban de forma tan drástica desde la Guerra Civil. Es por ello, que los gobiernos se ven obligados a desarrollar importantes medidas económicas que frenen el impacto de la pandemia en la economía.

Precisamente, la ONU destaca que son necesarias ambiciosas medidas de estímulo fiscal para ayudar a minimizar una futura recesión económica.

En este sentido, CEOE a través de su vicepresidente Íñigo Fernández de Mesa, asegura que el grueso de las medidas debe enfocarse a dotar de liquidez a las empresas, aplazar el pago de tributos o agilizar las devoluciones tributarias pendientes. En esa línea van, precisamente las peticiones de los empresarios al Gobierno de España que llaman, además, a contar con el tejido empresarial para hacer frente a una crisis sanitaria sin precedentes que amenaza con hacer tambalear la economía. 

### LAS EMPRESAS LEONESAS, COMPROMETIDAS CON LA DONACIÓN DE MATERIAL Y ALIMENTOS PARA HACER FRENTE A LA CRISIS SANITARIA

La situación provocada por la epidemia de coronavirus ha dado lugar a una oleada de solidaridad social también de muchas empresas leonesas, que aportan sus reservas de material para uso sanitario: batas, mascarillas y guantes son el grueso de las aportaciones.

Pero no solo material sanitario, sino también alimentos o bebidas para el personal sanitario o los cuerpos y fuerzas de seguridad del Estado.

Las empresas asociadas a Fele se han volcado en la donación de material como por ejemplo



compañías como Grupo Martínez Bierzo, Garnica, Martín Granizo, Inatega, Emico, Hotel Alfonso V, Hotel Conde Luna, Hotel AC de León, Ordoño Digital...

También lo han hecho varias asociaciones integradas en la federación, como la Asociación de Estaciones de Servicio, la Asociación de Hostelería y Turismo que ha recorrido la provincia para recoger bebidas destinadas a los hospitales o la Asociación

Empresarial de Clínicas Veterinarias que ha hecho lo mismo con la donación de material sanitario.

Una forma ejemplar de responder a la llamada de las administraciones para asegurar la protección y el bienestar de los profesionales.

**Correo de gestión de donaciones empresas:**  
empresas@fele.es

**¿Qué proponen los empresarios a las administraciones para hacer frente al Covid19?**

Mecanismos útiles y rápidos que garanticen la liquidez a las empresas, especialmente pymes y autónomos

Simplificación y agilización de los procedimientos en los expedientes de regulación temporal de empleo (ERTEs) con efecto retroactivo y por causa de fuerza mayor

Suspensión de la obligación de pago de las cotizaciones por parte de la empresa

Aplazamientos y fraccionamientos de pago de manera automática y sin intereses para todos los pagos tributarios de las empresas que hayan sufrido de forma significativa una caída en sus ingresos o un incremento de los gastos en 2020 por el COVID-19.

Suspensión de las cotizaciones sociales de los autónomos, el abono de las bajas desde el primer día y la articulación de una prestación por cese a cargo de un fondo extraordinario.

Línea de avales públicos que facilite el acceso al crédito por parte de las empresas, especialmente de pymes y autónomos

Abono inmediato a proveedores por parte de las administraciones públicas.

Bajada generalizada de impuestos locales, regionales y estatales

Deducciones en el Impuesto de Sociedades por reinversión y creación de empleo en los 3 años siguiente

**FELE LANZA UN NUEVO SERVICIO FORMATIVO ONLINE PARA AYUDAR A LAS EMPRESAS A AFRONTAR EL IMPACTO DEL COVID19**



En el escenario actual de crisis sanitaria Fele ha seguido prestando apoyo y manteniendo su compromiso con todas las empresas de la provincia. Por ello ha sumado a sus líneas de trabajo un nuevo servicio: Fele Online.

Una serie de acciones formativas gratuitas que ayuden al tejido empresarial leonés a afrontar el impacto del covid-19.

Las acciones formativas previstas se desarrollan de forma semanal durante el mes de abril y cuentan con la participación de expertos en materia laboral, tributaria y económica, entre otras.

Las sesiones comenzaron con una jornada sobre gestión de ERTES, un tema que ha generado gran incertidumbre entre los empresarios; también sobre fiscalidad, financiación, teletrabajo o comunicación de crisis.

**Más información:**  
[www.fele.es/feleonline](http://www.fele.es/feleonline)



A full-page portrait of a middle-aged man with short, wavy brown hair and a light beard. He is wearing a dark navy blue suit jacket over a light blue dress shirt and a blue patterned tie. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a plain, light-colored wall.

> La crisis a la que la economía española se enfrenta en estos momentos no tiene su origen en la acumulación de desequilibrios internos, sino en un shock externo relacionado con la salud, la aparición del COVID-19, que está teniendo una especial virulencia

Íñigo Fernández de Mesa Vicepresidente de CEOE

## “Las medidas para atenuar el impacto económico deben centrarse en atender los problemas de liquidez de las empresas”

### ¿Qué consecuencias tendrá el coronavirus en el sistema económico actual a corto y largo plazo?

La pandemia del coronavirus, como todo riesgo nuevo y desconocido, ha provocado en un primer momento un aumento de la incertidumbre. A continuación, las necesarias medidas adoptadas para evitar una mayor propagación del virus, y que han supuesto la paralización de algunos sectores y la ralentización de otros, tendrán consecuencias negativas sobre la actividad del sector privado de la economía.

La importancia del turismo en la economía española (12,3% del PIB) y de algunos sectores industriales muy dependientes de las cadenas de valor globales (textil, automoción), unido a la extensión del parón de la actividad en el comercio, hostelería, ocio y transporte al menos hasta el segundo trimestre del año, supondrán un impacto negativo relevante sobre el crecimiento de la economía en 2020.

Desempleo y deuda y déficit público eran dos de las asignaturas pendientes de la economía española antes de la crisis sanitaria y lo seguirán siendo con mayor intensidad, si cabe, cuando termine esta situación.

### ¿Cuáles son las previsiones?

Hay que tener en cuenta que en algunas actividades el efecto

será prácticamente nulo, mientras que en otras la caída de la producción puede ser casi del 100%. La excepcionalidad de la situación hace difícil predecir un escenario central.

### Muchos expertos económicos comparan esta crisis con la vivida en 2008, ¿estamos ante la misma situación?

Es completamente diferente. En la crisis de 2008, la economía española había acumulado una serie de desequilibrios, como los relativos al sector exterior, excesivo endeudamiento, o una burbuja en el mercado inmobiliario, que contribuyeron a que la economía pasara de un ciclo de bonanza económica a una larga y severa recesión. Sin embargo, la crisis a la que la economía española se enfrenta en estos momentos no tiene su origen en la acumulación de desequilibrios internos, sino en un shock externo relacionado con la salud, la aparición del COVID-19, que está teniendo una especial virulencia.

### ¿Qué medidas se deben aplicar para atenuar el impacto económico de esta crisis?

Las medidas deben centrarse en atender los problemas de liquidez de las empresas.

Se valoran positivamente muchas de las medidas que se han adoptado, si bien, podrían mejo-

rarse con la puesta en marcha lo antes posible de los siguientes tramos de avales, facilitando el aplazamiento del pago tributario a las empresas que lo necesiten, también a las que facturan más de 6 millones de euros, y agilizando las devoluciones tributarias pendientes con las empresas, como posibles actuaciones adicionales en el corto plazo

### ¿Qué necesitan principalmente las pymes, micropymes y autónomos?

Ante el descenso de ingresos, las empresas necesitan medidas de apoyo para garantizar que puedan hacer frente a sus obligaciones (salariales, comerciales, financieras, tributarias, etc.) a corto plazo. Esto es especialmente importante en las pequeñas empresas que, por su condición, tienden a presentar menores niveles de tesorería y a operar con fondos de maniobra más ajustados, además de que su acceso a financiación es, ya de por sí, más restringido.

Por último, para poder retomar la actividad cuanto antes, sin que ello sea incompatible con continuar trabajando en la contención del contagio, las empresas van a necesitar recursos y equipamiento (guantes, mascarillas, geles, etc.) para adoptar las adecuadas medidas de prevención y asegurar así la máxima protección para los empleados y clientes. 

## Belleza basada en el cuidado interior y exterior

***El Centro Médico Martínez Quindós lleva 6 años cuidando a los leoneses en su centro de medicina y estética integral. Lo fundamental es cuidar a la persona, y la clave para ello, según nos cuenta Bárbara Fernández, consiste en resaltar la importancia de cuidar lo que vemos, pero también lo que no vemos.***



> Como centro de medicina integral sus servicios están enfocados al cuidado completo de la persona, desde dentro hacia fuera.

La empresa inició su andadura gracias a la apuesta arriesgada de tres socios que ya llevaban mucho tiempo en el sector, pero que por aquel entonces trabajaban por separado. “Nos pareció una buena idea para León ofrecer de manera conjunta estos servicios de medicina y estética, unidos a una filosofía distinta que estaba muy arraigada en nosotros sobre todo en el doctor Martínez Quindós, la de cuidar a la persona en todo su conjunto, es decir, buscar el equilibrio físico, emocional y mental de la persona”, asegura Bárbara.

Como centro de medicina integral sus servicios están enfocados al cuidado completo de la persona, desde dentro hacia fuera. Medicina, medicina general, medicina estética de última generación, estudio de la pisa-da, alergología, nutrición, psicología o tratamientos personalizados son una muestra de ello. Para Bárbara, “lo fundamental es cuidar a la persona, creemos que la unión de todo es lo que te hace tener belleza”.

La metodología del cuidado del paciente la fundamentan en escuchar sus necesidades e intereses. Ese es el primer paso y la clave del éxito, “creemos, sin duda alguna, que escuchar a un paciente es primordial para plantear necesidades y lograr que el tratamiento sea exitoso. Una vez entendido eso, tratamos de cubrir esas necesidades con nuestros servicios, atenciones y tratamientos. Todo lo que esté en nuestras manos para lograrlo”.

Los servicios más demandados en el centro son los relacionados con la medicina estética. El gran nivel de empatía del equipo multidisciplinar, unida a la meticulosidad en el trabajo, han resultado fundamentales para lograr los buenos resultados empresariales cosechados hasta la fecha y lo más importante, “la satisfacción de nuestros pacientes”, afirma Bárbara.

En ese sentido, y pese a que cada vez son más los hombres que deciden incorporar cuidados estéticos a sus rutinas diarias, todavía son muchas más las mujeres que acuden al



centro médico a interesarse por los servicios que ofrecen. Eso sí, como nos cuenta Bárbara, “curiosamente las preocupaciones de unos y otras a la hora de solicitarnos tratamientos son las mismas, no hay diferencia en ese sentido, la mayoría se interesa por los tratamientos corporales, faciales y los de medicina estética”.

El Centro Médico Martínez Quindós siempre está a la vanguardia en innovación e investigación. Una muestra de ello son sus tratamientos exclusivos personalizados. Los más solicitados son Glycoled y Millenium Man. El primero consiste en la aplicación de ácido glicólico combinado con la luz de LED para tratar diferentes problemas como acné, manchas, falta de luminosidad en la piel, o simplemente, cuando es necesaria una oxigenación profunda. El resultado es visible de manera inmediata, y la piel queda luminosa y con menos imperfecciones, revirtiendo visiblemente la oxidación producida por agentes internos y externos.

El Millenium Man es un tratamiento perfecto para ellos que comienza con un masaje de espalda descontracturante, para proseguir con una higiene facial minuciosa y totalmente personalizada para corregir los poros, eliminar células muertas y comedones y finalizar con una mascarilla con efecto detox + vitaminas, que gracias a la aplicación de luz LED, potencia sus beneficios.

En definitiva, tratamientos personalizados, estética avanzada, cuidado integral, uso de primeras marcas, todo ello para un cuidado integral de la persona, en el más amplio

sentido de la palabra. Como nos resume Bárbara, “si una persona se encuentras bien por dentro, los tratamientos que se le realicen reflejarán mejor su belleza exterior. Es muy importante sentirse bien por dentro y por fuera, todo está unido, no podemos ni debemos separarlo. De ahí el empeño en cuidar y mimar a nuestros pacientes.” 📞

#### ¿Cómo afronta el centro esta situación tan complicada a nivel empresarial?

Asumimos que, mucho no se puede hacer, pero intentamos acompañar a nuestros pacientes y seguir ayudándoles en todo lo que podamos y esté a nuestro alcance. Ya sea a través de las redes sociales, llamadas telefónicas para charlar un rato con ellos, a través del teléfono o mediante el WhatsApp. Una vez pase esto, nos tocara luchar entre todos para salir adelante y que todo vuelva a la normalidad lo antes posible

#### He visto que tenéis una importante actividad en redes sociales, con consejos sobre cómo luchar contra el hambre emocional o la ansiedad, o incluso mostrar cómo llevar a cabo una rutina facial nocturna desde casa.

Son momentos muy duros para todos y tenemos que estar unidos. Intentamos mantenernos activos en redes para dar consejos a nuestros clientes o a cualquiera que se muestre interesado, y nos lo agradecen mucho. Es importante seguir cuidándose, y sobre todo, no perder el buen humor.

# BNI Negocios Fele cumple un año con más de 400.000 euros de negocio cerrado entre sus miembros



El grupo de networking BNI Negocios Fele comenzaba a trabajar de forma oficial en el mes de abril del año pasado, doce meses en los que sus miembros han logrado generar más de 700 referencias.

A lo largo de este primer año de actividad, el grupo ha llegado a contar

con 25 miembros. En la actualidad son una veintena, que han logrado generar más de 400.000 euros de negocio cerrado a raíz de las referencias generadas entre ellos, tanto internas como externas, es decir, aquellas que se generan entre los propios miembros y con otras empresas ajenas al grupo.

Asimismo, han sido un centenar los profesionales invitados a las reuniones de BNI Negocios Fele para conocer el grupo, lo que hace aumentar las probabilidades de generar negocio.

Sus reuniones semanales de trabajo, que dan comienzo a las 8 de la mañana, pretenden ayudarles a generar nuevas oportunidades de negocio, compartir ideas y contactos, y desarrollar sus carteras de clientes.

Los miembros de BNI actúan como un equipo de marketing para los demás miembros del grupo, con el objetivo de generar referencias de negocio cualificadas entre ellos. Muchas de estas referencias dan lugar a nuevos clientes para las empresas participantes. Lo que hace que BNI sea único es el hecho de que solo





permite la entrada de una persona por actividad profesional en cualquier grupo. De esta manera, una vez que una empresa forma parte de BNI, no puede existir ningún conflicto a la hora de recibir las referencias. En las reuniones de BNI cada miembro tiene hasta 60 segundos para presentar su empresa, y dar instrucciones a los demás acerca del perfil de cliente que buscan esa semana.

Entre las profesiones más buscadas para incorporarse están profesionales de agencias de viajes, hostelería, talleres mecánicos, profesiones afines a la construcción, empresas de

limpiezas de edificios, inmobiliarias, clínicas veterinarias, clínicas dentales o fotografía.

Hay que destacar, además que en la composición del grupo que trabaja a raíz del convenio firmado entre BNI y FELE, existe una nutrida participación de miembros de AJE León (Asociación de Jóvenes Empresarios), lo que otorga al grupo un perfil de gente joven, empresarialmente activa y con expectativas muy altas a la hora de trabajar en este sistema, muy familiarizada con las nuevas tecnologías y dispuesta a profundizar

el desarrollo de este sistema de marketing por referencia.

BNI es una organización con presencia en los 5 continentes, con más de 8.000 grupos y más de 220.000 miembros en todo el mundo. Este proyecto ha sido respaldado por la Federación Leonesa de Empresarios a través del acuerdo de colaboración firmado el pasado año con BNI, la mayor multinacional de networking del mundo. ☺

#### Miembros grupo BNI Negocios Fele

- 1664 FIGHT CLUB
- ABOGADA MARTA MEJÍAS
- ALUSAN 2004
- ARTE CE
- BANCO MEDIOLANUM
- CENTRO DE ESTUDIOS MARTÍNEZ
- DIKAL
- EFECTO CREATIVO
- ESTUDIO DE ARQUITECTURA
- FELE
- FLEXIPRO
- GESECOR CORREDURÍA DE SEGUROS
- GOAS FISIOTERAPIA
- GRUPO ADAMS
- INDUSTRIAS CONFITERAS DEL BERNESGA
- J&R VALDERREY ASOCIADOS
- LABANDA ASESORES
- OIRNOS CENTROS AUDITIVOS
- SISTELEC IVÁN

## Desayuno con la prensa

# Fele demanda discriminación positiva en inversiones y fiscalidad para hacer de León una provincia de futuro

La Federación Leonesa de Empresarios (Fele) ha realizado una valoración de la situación de la provincia durante el pasado 2019, así como un avance de las reclamaciones empresariales para 2020, en el habitual desayuno anual que mantiene con los medios de comunicación. El acto contó con la presencia de Javier Cepedano, presidente de Fele; Juan María Vallejo, Óscar Rodríguez y M<sup>a</sup> Aránzazu, vicepresidentes; Álvaro Díez, secretario general, y Enrique Suárez, secretario general adjunto.

Durante la comparecencia, Javier Cepedano avanzó un crecimiento económico de un 1,7% para la provincia en 2020. Un crecimiento menor de lo esperado, consecuencia, como señaló el presidente de Fele, de la pérdida de dinamismo de la economía que viene produciéndose de forma gradual a lo largo de todo el año, debido a la incertidumbre en el entorno global y por las medidas económicas que pretende poner en marcha el gobierno. “Medidas que aún no conocemos al 100% pero que tienden a incrementar la presión de la tributación empresarial”.

Precisamente la “excesiva” carga fiscal que soportan las empresas de León es uno de los elementos que lastran el desarrollo empresarial, como subrayó Cepedano. Impuesto de Patrimonio, IBI, Gersul



e incluso la aplicación de la ‘tasa turística’. “Las empresas leonesas viven en una asfixia permanente”, destacó, por lo que desde la federación solicitan un régimen fiscal diferente y favorable para una provincia con unas “necesidades socioeconómicas diferentes a las del entorno” y con un tejido empresarial compuesto en su mayoría por pymes y micropymes. Todo ello influye en la pérdida de inversores y deslocalización empresarial.

### CONSENSO POR EL FUTURO DE LEÓN

Otro elemento que no favorece el desarrollo empresarial es, precisamente, la falta de inversión pública, como destacaron desde Fele. “León necesita un plan de choque”, aseguró Cepedano. En este punto, también abogó por una discriminación positiva en la inversión pública que sirva para

paliar las grandes diferencias respecto a otras regiones.

Desde Fele insisten que el contexto que actualmente vive la provincia no es favorable para las empresas, pero es “reconducible” a través de un mecanismo que la organización siempre ha defendido: el diálogo social. “Con el consenso por bandera y teniendo en cuenta los intereses de todos los agentes implicados se pueden llegar a conseguir grandes avances para una provincia tan castigada como León”, indicó Cepedano.

En este sentido, el presidente de Fele reiteró el compromiso de la organización con la ‘Mesa por León’, de la que harán un seguimiento de todas las decisiones que se tomen a través de una comisión interna creada a tal efecto. A través de esa comisión, que está formada por empresas de todos los sectores y de diferentes zonas de la provincia, se presentarán a la Mesa propuestas de tipo empresarial con el objetivo de “hacer de León un lugar atractivo para la inversión”. 

> Otro elemento que no favorece el desarrollo empresarial es, precisamente, la falta de inversión pública, como destacaron desde Fele. “León necesita un plan de choque”



## La industria 4.0 firma una alianza con la Universidad de León para impulsar el sector y retener talento

La Federación Leonesa de Empresarios (Fele), junto a la Universidad de León a través de la Escuela de Ingenierías Industrial, Informática y Aeroespacial, impulsan León Industria 4.0 (Leoni4.0), un proyecto cuyo objetivo es captar a los jóvenes cualificados formados en la Universidad de León para que desarrollen aquí su plan de carrera profesional y retener todo ese talento en las empresas de la provincia.

Además, con este proyecto las entidades implicadas buscan reforzar la conexión Universidad – Empresa, fomentando la relación de los alumnos con el mundo empresarial y los programas de empleabilidad, así como orientar a la preparación en competencias demandadas por las empresas.

El proyecto se asienta en tres importantes líneas de actuación: desarrollo de proyectos empresariales innovadores asociados a trabajos de fin de grado o fin de master de los alumnos de la Escuela de Ingenierías y en los que estén implicadas las empresas colaboradoras en el proyecto; visitas a empresas con el objetivo de hacerlas más atractivas para los jóvenes y creación de una Bolsa de Empleo Industria 4.0 en la que tanto empresas como alumnos dispondrán de un servicio especializado para la gestión de sus ofertas de trabajo.

### FORO DE EMPLEABILIDAD INDUSTRIA 4.0

Una de las primeras actividades de este proyecto es la organización del I Foro de Empleabilidad

Industria 4.0, un acto previsto para el pasado 13 de marzo en la Escuela de Ingenierías Industrial, Informática y Aeroespacial y que fue obligado a aplazarse debido a la alerta sanitaria por el coronavirus.

Este foro, que se celebrará previsiblemente en el mes de junio, busca poner en contacto a los alumnos de la Escuela con las empresas participantes y así poner en relevancia el trabajo actual de las empresas leonesas en la Industria 4.0 además de hacerlas más atractivas a los estudiantes. Durante la feria los alumnos podrán conocer en profundidad las empresas que acuden con sus stands y podrán participar en un concurso online sobre las empresas y proyectos participantes 📍

## EXPERTOS DEBATEN LA INFLUENCIA DE LA DIGITALIZACIÓN EN LA PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

El Consejo de Expertos en Prevención de Riesgos Laborales de la provincia de León se ha reunido con el Catedrático de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social de la Universidad de León, D. Javier Fernández-Costales Muñiz como protagonista. En este foro, que ha reunido a más de 20 empresas de la provincia, se ha abordado la digitalización como herramienta clave para reforzar la prevención de riesgos laborales en las empresas.

En este sentido, se ha debatido la repercusión e influencia de las nuevas tecnologías en la optimización de procesos, también en el campo de la prevención. Como aseguraron durante el foro, se trata de un campo aún por explotar dado el gran

abanico de posibilidades que ofrece la digitalización. También han llamado a las organizaciones a actualizarse en el ámbito de las

nuevas tecnologías para considerar los posibles riesgos y crear protocolos de seguridad eficientes.



## CONSTITUIDA LA MESA NEGOCIADORA DEL CONVENIO COLECTIVO DE HOSTELERÍA DE LA PROVINCIA

La Federación Leonesa de Empresarios (Fele), a través de la Asociación de Hostelería y Turismo de León y los sindicatos UGT y CCOO han constituido la mesa negociadora del

nuevo convenio del sector hostelero de León, uno de los más relevantes de la provincia, que afecta a unas 3.500 empresas y más de 10.000 trabajadores. El comienzo de las negociaciones

del nuevo convenio suponen un paso muy importante para actualizar las condiciones laborales de uno de los sectores que más riqueza aporta a la economía de la provincia.



## LOS COMERCIANTES DEL CONDE LUNA PIDEN AL AYUNTAMIENTO IMPULSO AL MERCADO PARA DINAMIZAR EL PEQUEÑO COMERCIO

Representantes de la Junta Directiva de la Asociación de Comerciantes del Mercado del Conde Luna se reunieron con la concejala de Comercio y Promoción Económica del Ayuntamiento de León, Susana Travesí, para presentar la nueva asociación, que

nace al amparo de la Federación Leonesa de Empresarios (Fele), y dar a conocer sus demandas.

Dicha reunión ha servido también para establecer líneas de colaboración con la nueva asociación, con el objetivo prioritario

de dar un impulso al Mercado del Conde Luna y revitalizar así el pequeño comercio. Este lugar emblemático tiene un amplio potencial de crecimiento y desarrollo de la actividad comercial del centro de la ciudad, como destacaron desde la asociación.



## FELE Y UNICAJA BANCO REFUERZAN SUS LAZOS PARA FINANCIAR A MÁS DE 4.500 EMPRESAS DE LA PROVINCIA

Unicaja Banco y la Federación Leonesa de Empresarios (FELE) han renovado su acuerdo de colaboración, fortaleciendo su dilatada cooperación histórica. El convenio permitirá a los asociados de FELE acceder en condiciones ventajosas a una selección de servicios bancarios específicamente diseñados para satisfacer las necesidades específicas de este colectivo. Unicaja Banco forma parte del Consejo Asesor de la Federación Leonesa de Empresarios y apoyará varias actividades de formación organizadas por la FELE para sus asociados.



## FELE REPRESENTA AL TEJIDO EMPRESARIAL DE LA PROVINCIA EN LA RECIÉN CONSTITUIDA 'MESA POR EL FUTURO DE LEÓN'

La Diputación de León acogió la primera reunión de la Mesa por el futuro de León que congregó a sindicatos, empresarios, representados por la Federación Leonesa de Empresarios (Fele), y administraciones, con el objetivo claro de buscar proyectos de futuro para la provincia y frenar el declive económico y demográfico.

El principal acuerdo de la reunión fue la constitución de una agencia al margen de cualquier signo político que coordine proyectos públicos y privados para la provincia. También se crearán tres foros de debate que servirán para dar voz a toda la sociedad leonesa a la hora de plantear propuestas: uno para los municipios de la provincia, otro para los empresarios y agentes económicos y otro para colectivos sociales.



## ALEOP CONOCE LA OFERTA DE FP DEL CIFP TECNOLÓGICO INDUSTRIAL DE LEÓN PARA IMPULSAR ESTA MODALIDAD FORMATIVA

La asociación visitó las instalaciones del CIFPT Tecnológico Industrial de León con el objetivo de conocer la oferta formativa que se imparte en el centro y estrechar la colaboración para impulsar la Formación Profesional Dual (FP Dual) entre las empresas del sector.

Tras la visita, se conformó una mesa de trabajo donde se puso de manifiesto el alto porcentaje de inserción laboral de los alumnos de FP (más del 90%) gracias a la formación práctica recibida. También se dio a conocer la normativa sobre FP Dual existente en la comunidad y cómo llevar a la práctica y desarrollar un proyecto de FP Dual entre las empresas y los alumnos.



## PASO AL FRENTE POR EL DIÁLOGO SOCIAL EN EL BIERZO

Fele Bierzo, Consejo Comarcal del Bierzo y sindicatos han firmado la adhesión al Diálogo Social, lo que permite a partir de ahora una presencia dialogada de todas estas organizaciones en las instituciones públicas con el fin de promover el desarrollo económico y la cohesión social.

Javier Morán, presidente de Fele Bierzo, destacó el paso avanzado, al poder estar informados sobre los acuerdos del Diálogo Social regional firmado por sindicatos y empresarios con la Junta de Castilla y León.



## FELE Y ASISA FIRMAN UN CONVENIO DE COLABORACIÓN

La Federación Leonesa de Empresarios (Fele) y Asisa han firmado un convenio de colaboración por el que las más de 4.500 empresas asociadas de la federación podrán acceder a las pólizas y servicios de la aseguradora en condiciones especiales.

El acuerdo, firmado por Javier Cepedano, presidente de Fele, y Manuel Gordón Monreal, delegado provincial de Asisa, contempla además asesoramiento en materia de seguros y resolución de dudas, facilitando accesos ágiles y fiables con la compañía; información a los asociados de las ofertas estacionales y campañas con mejora en las condiciones de contratación o participación en jornadas y actividades organizadas por Fele.



# PEDRO PISONERO

DIRECTOR GENERAL  
IBERAVAL

*“Es ahora cuando las empresas deben acceder a financiación, se encuentra a un buen precio y eso va a facilitar las cosas a muchos proyectos leoneses”*

**Ahora más que nunca, las empresas, principalmente las pymes, necesitan liquidez ¿Cómo funciona el proceso de financiación de una empresa?**

Las pequeñas y medianas empresas representan más de 97% del total en España, por lo que se manifiesta su importancia. Por eso, en un momento tan sensible como el actual, creo que es necesario hacer un esfuerzo por las pymes. En Iberaval, lo estamos haciendo. En cuanto al proceso de financiación, nuestro objetivo es ser útiles, y a la vez ágiles y eficientes. En nuestro caso, requerimos a las pymes que se asocien a Iberaval, analizamos la operación empresarial que se plantea a partir de los planes de acción de cada socio, y en el caso de que dicha operación sea viable, se le facilita financiación.

**¿Qué recomendaciones hace para que una empresa plantee**

**adecuadamente su estrategia de financiación?**

Sobre todo que el autónomo, pequeño empresario o emprendedor que acuda a Iberaval defienda unas proyecciones razonables y bien argumentadas porque es fundamental que el proyecto en cuestión, como digo, sea viable. Una de las funciones esenciales de las sociedades de garantía como Iberaval -un servicio especialmente valorado, de hecho- es el de asesoramiento. Por eso, hay que pensar bien el plan de negocio y planes anexos a desarrollar, y con ese paso dado, será mucho más sencillo optar a financiación en cualquier entidad financiera. Concreción y pocos castillos en el aire.

**Comercio, agroalimentación... Quizá son dos de los sectores en los que más inversión se haya realizado en los últimos años ¿cree que esta situación cambiará a corto plazo?**

En el caso de León -aunque es extrapolable a buena parte de los territorios en los que operamos-, el grueso de las operaciones en 2019 se refirió a los servicios en general (entre los que se encuentra la agroalimentación) y al comercio. Ambos sectores asumieron el 55 por ciento de nuestra acción financiadora. Efectivamente, en los últimos años, la balanza se fue inclinando hacia la inversión. Y esa situación, claramente, va a variar como consecuencia de la crisis que debemos afrontar por el COVID-19. Eso es así, nos guste o no, porque el gran problema con el que se enfrentan las pymes en este momento es la falta de liquidez, la necesidad de tesorería para afrontar lo que ya tienen sobre la mesa y lo se nos viene encima. Y, a mi entender, es ahora cuando deben acceder a financiación, porque en este momento se encuentra a un buen precio. Y no sabemos qué pasa-

> “Las empresas han llegado aquí con una situación financiera mejor que la que tenían en la crisis de 2007, sin embargo, algunas se quedarán en el camino por la acuciante necesidad de liquidez.”

rá dentro de unos meses. De igual manera, creo que las pymes deben pensar muy bien, como decía antes, qué necesitan. Siempre será mejor afrontar un periodo de carencia más amplio en un préstamo que tener que cerrar para siempre su empresa que, en muchísimos casos, es su proyecto vital.

**¿Cuál cree que será el contexto en el que operen los diferentes sectores productivos al salir de esta crisis? ¿Qué necesitarán para adaptarse a una nueva realidad?**

Bueno, lo hemos visto en el pasado: sectores industriales como la automoción ya auguran dificultades para el futuro a corto-medio plazo. Otros sectores necesarios, no van a tener ese problema puntual que se refiere a una caída importante en el consumo, por circunstancias sobrevenidas. Si bien, cada ámbito productivo va a tener que afrontar desafíos comunes que, con una sociedad civil que espero salga reforzada de esta crisis, y con el respaldo de las administraciones que tarde o temprano tendrán que afrontar de forma casi capital esta crisis económica, superaremos. De eso no tengo duda. Hay que vigilar otros aspectos más vinculados con la acción estructural de un país como España, con vistas al futuro, pero considero que si hay un estado fuerte en el mundo ese es este.

**¿Qué pueden aprender las empresas de esta situación?**

Como decía, esta es una situación sobrevenida, que tal vez se pudo afrontar mejor, pero que nadie esperábamos que fuera de esta magnitud

no digo hace unos años, hace dos meses... A mi juicio, las empresas han llegado aquí con una situación financiera mejor que la que tenían en la crisis de 2007, sin embargo, habrá empresas que se quedarán en el camino por la acuciante necesidad de liquidez. Ahí es donde entran entidades como Iberaval, que propician financiación a un mejor precio y con mayores plazos que en el conducto tradicional. En sentido estricto, el del aprendizaje, considero que en cierta manera sí sacaremos una lección de todo esto. En Iberaval pusimos en marcha un plan de contingencia por el coronavirus a principios de marzo, y el lunes 16 la práctica totalidad de nuestros empleados estaban teletrabajando. La

experiencia ha funcionado realmente bien. Y, otra cosa más: las empresas haremos lo posible por prestar una mayor atención a la Responsabilidad Social Corporativa a largo plazo.

**¿Cómo valora las medidas económicas a favor de las empresas tomadas por las administraciones?**

Bien, considero que los primeros pasos dados van a servir para afrontar esa primera investida de la crisis económica posterior a la sanitaria. Es lógico que la preocupación de los gobiernos sean las vidas humanas, los recursos que necesitan los hospitales. Es una preocupación compartida. De manera que esa primera decisión de agilizar los créditos ICO en España o las líneas de financiación desarrolladas por Iberaval y el ICE en Castilla y León van a -y permítame la expresión- evitar una mayor sangría. Si bien, considero que no hay que levantar el pie del acelerador referido



> “La empatía en esta crisis debe transformarse en apoyo a las personas, por supuesto, pero también a las pymes y autónomos”

a la atención económica de pymes, como también se está haciendo con las personas que esta crisis está dejando en una situación complicada. Creo que la empatía en esta crisis debe transformarse en apoyo a las personas, por supuesto, pero también a las pymes y autónomos.

#### **Y a nivel europeo... ¿Cree que la respuesta ha sido la adecuada?**

Ahí, como hemos visto, existen intereses contrapuestos, y una clara diferenciación geográfica. En un primer momento se habló de los ansiados coronabonos, pero países que se han visto azotados por el COVID-19, pero en una menor medida que España, con un peso evidente en las decisiones que afectan a los 27 estados miembros, han sido tibios en el impulso de esa opción. Otros, como sabemos, directamente se opusieron. La clave en este asunto es que a la flexibilidad ya avanzada en cuestiones como el déficit se sumen también mecanismos de apoyo reales, porque van a ser necesarios. Hay que poner soluciones encima de la mesa. De esta crisis sacaremos conclusiones certeras sobre muchas cosas, una de ellas será qué futuro tiene la Unión Europea tal y como era hasta ahora, y más aún tras la salida efectiva del Reino Unido.

#### **¿Cuál es el perfil mayoritario de pyme que busca financiación? ¿Ha cambiado ese perfil desde la declaración del Estado de Alarma?**

En Iberaval, y le apporto datos de León, la operación media que se plantea es de unos 80.000 euros a devolver en unos seis años y medio. El 70 por ciento de las financiaciones las protagonizan micropymes, es decir, empresas con menos de cinco trabajadores y, como comentaba con anterioridad, el grueso hemos de situarlas en los ámbitos del comercio

y, sobre todo, los servicios. Nuestro público objetivo responde a esos patrones fundamentalmente, si bien, la necesidad de liquidez en este momento sí hará que las operaciones de circulante tengan un peso aún mayor al que tienen en la actualidad.

#### **¿Qué volumen de crédito gestionó Iberaval en el último año y que volumen tiene disponible actualmente en esta situación marcada por el covid19?**

En 2019 se facilitaron en León casi 500 operaciones (495 para ser exactos), por un importe de 38,2 millones de euros. Esto da una idea del papel de Iberaval como canalizador de la financiación en la provincia. En cuanto a las proyecciones que hacemos para este año, es evidente que el COVID-19 va a afectar a muchas empresas, pero considero que si hay un momento clave en el que acudir en busca de financiación es este. Por lo señalado: el precio del dinero actual, y porque dentro de unos meses puede ser demasiado tarde. La disponibilidad de líneas de apoyo del Instituto para la Competitividad Empresarial, así como Instrumentos Financieros, pueden facilitar mucho las cosas a decenas de proyectos leoneses. Hay que aprovecharlo.

#### **¿El futuro es optimista?**

Está hablando con un optimista por naturaleza, un optimista que no supo ver la dimensión de la que se nos

venía encima -creo que no lo hizo nadie, sinceramente-. La salida de esta crisis será dura, principalmente porque no nos hemos enfrentado a algo así creo que nadie de los que estamos en pie, pero como decía antes, tengo mucha confianza en la sociedad civil, y no va a estar de más dar un margen de confianza a quienes nos gobiernan, aunque creo que tienen en el tejado una pelota que será difícil de gestionar. Me preocupa la gestión de los dineros públicos, porque condicionará muchas cosas, pero opino que, como decía antes, si hay un país fuerte, ese es España.

#### **Para acabar, un deseo/consejo en estos momentos**

Mi deseo es que una catástrofe humanitaria y personal como esta, que ha dejado tocadas de por vida a miles de familias en León, Castilla y León, España y el mundo, sirva para unirnos más (a pesar de las circunstancias). Que sepamos valorar lo que tenemos: este es un país en el que siempre nos acordamos de los derechos, que los tenemos, pero pocas veces hablamos de los deberes. En cuanto a los consejos, el parón ha sido durísimo para muchas empresas, pero existen mecanismos para abordar esta salida de la crisis. E Iberaval, ahora más que nunca, tiene un compromiso real, con las pymes y los autónomos, por supuesto, también con los leoneses. ☺



> “Mi deseo es que una catástrofe humanitaria y personal como esta, sirva para unirnos más a pesar de las circunstancias”



## Jerónimo Fernández Lázaro

### Presidente de la Asociación de Agencias de Viaje (FELE)

*Vuelos cancelados, viajes aplazados... El sector es uno de los más afectados por la crisis del coronavirus. El Consejo Mundial de Viajes y Turismo estima que los viajes podrían verse afectados negativamente hasta en un 25% en 2020, lo que supone una pérdida de tres meses de viajes y una reducción de entre el 12% y el 14% de puestos de trabajo a nivel global. A pesar de todo, Jerónimo Fernández Lázaro, presidente de la Asociación de Agencias de Viaje en León, transmite un mensaje de tranquilidad. El objetivo pasa por mantener la atención y gestión de reservas para ofrecer las mejores soluciones posibles. Su apuesta, reinventar el modelo para mejorar la propuesta de valor de todo el sector.*

**Aunque el impacto de la crisis sanitaria actual es difícil de evaluar con precisión, ¿podría cuantificar el efecto que puede tener sobre el Sector de Agencias de Viaje en la provincia leonesa?**

Aunque a nivel nacional se está hablando de cerca de un 25%, creo que en la provincia de León no se dará este dato. Nosotros tenemos un entramado empresarial con agencias micropymes, con un solo empleado, muchas veces el dueño de la agencia, o dos empleados a lo sumo. Por tanto, espero que, aunque con un gran esfuerzo, se mantengan la gran mayoría. Para ello necesitamos que no se nos olvide por parte de los poderes públicos y financieros. Estamos haciendo una gran presión por parte de las asociaciones de agencias de viajes para que

esto no ocurra. En cuanto a las empresas con mayor número de empleados, estoy seguro de que nos tendremos que acoger a Ertes hasta final de año para poder seguir con nuestros trabajadores. Todas las grandes agencias verticales ya lo están planteando. Por lo tanto, nos encontraremos con una cantidad importante de agentes de viajes dentro de la provincia de León que se encuentren dentro de un Erte. O que vean mermados su poder adquisitivo, con el impacto negativo que esto tendrá para la economía leonesa en general, ya que estamos muy identificados con el pequeño comercio, tanto en León capital como en Ponferrada, Astorga, La Bañeza, Valencia de Don Juan y Riaño, que son los núcleos de población donde tenemos asociados.

**Todo hace prever que el impacto será muy duro. ¿Podría referir las consecuencias más relevantes?**

El perfil del turista para los próximos meses vendrá acompañado de un cambio de hábitos. Seguramente, optará por destinos más cercanos y, hasta que se establezca la pandemia, evitará los viajes de larga distancia. Cobrará un papel fundamental la imagen de limpieza y será incluso un punto a favor de los destinos que puedan confirmar que están fuera de Coronavirus. El gasto en viajes de ocio tendrá una contención hasta que pase la crisis económica en la que nos vemos inmersos. Considero que el fomento del teletrabajo, debido al confinamiento en nuestros hogares, puede contribuir a la despoblación rural, porque en un entorno de grave crisis económica, habrá personas que opten por volver a las ciudades y pueblos de Castilla y León.

---

**> “Queremos transmitir tranquilidad a nuestros clientes, seguimos atendiendo y gestionando sus reservas para darles la mejor solución posible”**

**¿Qué pueden hacer en este momento las agencias de viaje?**

Lo primero es comunicarnos con nuestros clientes, transmitirles tranquilidad y que sepan que, aunque nuestras oficinas estén cerradas, les seguimos atendiendo. Que estén tranquilos, que estamos monitoreando todas las reservas para darles la mejor solución posible. Ofrecer una comunicación positiva, transmitiendo que esta crisis va a pasar y que estaremos esperándoles en nuestros negocios para poder seguir asesorándoles. Debemos pensar en analizar nuestros negocios; ver a qué tipo de clientes no hemos conseguido atraer y buscar una solución para que acudan a nuestras oficinas, es decir, reinventar nuestro modelo e innovar para mejorar nuestra propuesta de valor.

**La crisis sanitaria ha evidenciado que los jóvenes los primeros en salir de casa y perder el miedo a viajar de nuevo. ¿Alguna previsión de futuro al respecto?**

Sabemos que las nuevas generaciones serán los primeros que comiencen a salir. Tenemos que ser capaces de dar una solución a su demanda. Intentar averiguar los motivos por los que les gusta viajar, qué productos consumen, cuánto tiempo gastan en sus vacaciones. Mi opinión es que buscan experiencias relacionadas con las culturas y costumbres locales de los lugares que visitan, por lo tanto, debemos buscar productos turísticos que se adecuen a esta demanda. Los consumidores están más informados y son más exigentes, por tanto, debemos de buscar la coparticipación de estos tipos de clientes en el diseño de su viaje.

**Es difícil para las agencias de viajes competir con factores como el precio o comodidad, con otros players del sector. ¿Hay que apostar más que nunca por la labor de asesoramiento personalizado a la hora de ofrecer al viajero una experiencia diferencial?**

Las agencias de viajes pequeñas siempre hemos apostado por el contacto humano, la credibilidad y la calidad. Sabemos que nuestras ventas, al contrario de las grandes redes de agencias de viajes, no se producen por precio o por descuentos, porque nuestros márgenes son muy pequeños. Por lo tanto, nuestro futuro pasa por la atención al cliente, darle seguridad por trabajar con nosotros, dar más relevancia al servicio postventa y tener un personal formado y especializado. Una de las cosas que nuestros clientes han valorado durante el Covid 19 es que hemos solucionado sus problemas. Durante esta época de crisis, en los primeros días hemos estado trabajando para poder traer a todos nuestros clientes de los lugares en los que estaban trabajando o pasando sus vacaciones. Me consta que ha sido un trabajo muy duro, pero que se ha conseguido. Nuestros clientes se han

sentido respaldados y así nos lo han hecho saber. .

**La recuperación llegará tarde o temprano. ¿Algún aprendizaje entre tanta dificultad?**

En el lado negativo he visto cómo ciertas asociaciones de consumidores como Facua y Ocu han salido dando noticias contra las agencias de viajes sin contrastar y creando gran confusión. Considero que todos debemos de tener más responsabilidad en estos momentos de confusión y dar informaciones verídicas y contrastadas. Para nosotros lo más importante son nuestros clientes, que es de lo que vivimos. Y una entrevista oportunista nos puede hacer mucho daño. Por ello nos hemos visto obligados a denunciar públicamente ciertas informaciones falsas que estaban dando.

En el lado positivo he comprobado que unidos nos va mejor a todos. La Confederación Española de Agencias de Viajes, en la que esta integrada nuestra Asociación, ha estado trabajando desde el minuto uno para intentar solventar todos los problemas surgidos y presionando por la situación crítica en la que se encuentra el sector. La sociedad se ha dado cuenta que, ayudando con responsabilidad, se puede salir de esta pandemia. Lo hemos visto en los trabajadores que están desarrollando su trabajo, en las personas que se quedan en casa responsablemente y también en la unión de todas las plantillas, tanto de trabajadores como empresarios, para sacar esto adelante. Espero que nos sirva también para aplicarlo a otras pandemias que tenemos en el mundo, como el hambre en el tercer mundo, el problema de los refugiados, el cambio climático, las guerras en ciertos países. Estoy seguro de que, actuando unidos, conseguiremos vencer también a estos problemas de igual importancia. 🌐





## Martín Méndez

### Presidente de la Asociación de Hostelería y Turismo de León

*Bares y restaurantes no sólo han tenido que afrontar su cierre temporal por el coronavirus, sino que abordan un futuro tocado por la caída del consumo. Llega un nuevo orden gastronómico, que exige innovación y creatividad empresarial. La Asociación de Hostelería de León apuesta por adaptarse al mundo online y a la demanda creciente del servicio delivery, pero sobretudo, anima a convertir las debilidades de esa España vaciada en un reclamo para fomentar el turismo interno que huirá de las masificaciones.*

**Es difícil evaluar el impacto de la crisis sanitaria actual con cierta precisión. ¿Podría cuantificar el efecto que puede tener sobre el Sector de Hostelería en la provincia leonesa?**

El impacto en la provincia de León es grandísimo. La actual crisis ha generado que muchas empresas tengan cero ingresos. Otras continúan con un nivel muy alto de gastos y teniendo que endeudarse para tratar de salir de esta situación. Nosotros mantenemos el contacto con la Federación Española de Hostelería, que engloba a las asociaciones provinciales de toda España, y los datos que manejan a nivel nacional refieren un 20% de cierres en las empresas. En León puede ser peor. Hablar de un 25% de cierres de empresas y de pérdi-

da de empleos relacionados con la hostelería y el turismo. Hablamos de empleos directos, pero el dato arrastra un porcentaje aún desconocido de otras empresas que nos suministran, del sector de la distribución, agroalimentario, etc. La caída de la demanda va a provocar, al final, un fallo en cadena de todos los sectores. Sin olvidar, por supuesto, la pérdida del poder adquisitivo de la gente, que está afectada por los mencionados cierres de este u otro sector o los ajustes temporales de plantillas. Nos están llegando previsiones del Banco Central Europea que hablan de una caída del PIB en España del 8%. Si tenemos en cuenta que, en la peor crisis que hemos vivido, la caída fue del 4%, es para estar preocupados.

**Algún día volveremos a la normalidad. ¿En qué fecha sitúa el escenario más optimista?**

Sin saber las medidas que el Gobierno va a tomar o los plazos que maneja y, teniendo en cuenta los datos que nos llegan desde la Federación Española, parece ser que los establecimientos podrían tener fecha de apertura para primeros de junio. Pero eso no indica que todo vaya a ser normal, sería simplemente una fecha de apertura. Estimamos que la vuelta a la normalidad no llegará hasta el próximo año. Damos por perdida la campaña de Semana Santa, por supuesto, pero también la campaña estival. Este año va a ser nefasto para la hostelería por que va a haber muy poco turismo y el número de visitantes extranjeros va a ser mínimo o nulo. Así pues, el escenario más optimista, si no hubiera rebrotes y pudiera controlarse la expansión del virus, sería el próximo año. Todo esto podría cambiar en caso de cualquier avance sanitario en las próximas semanas, pero parece complicado.

---

**> Habrá cambios que aún desconocemos, pero creo que la costumbre que tenemos en España de ir al bar a socializar con familiares y amigos, no va a desaparecer, porque nos gusta y forma parte de nuestra cultura.**

**¿Qué medidas considera fundamentales para paliar la parálisis de la actividad y garantizar la subsistencia?**

Considero fundamental que haya financiación para las empresas. Pero no nos engañemos, esa financiación hay que devolverla, pese a que sea a un interés bajo. Salir de esta situación a las empresas les puede costar 4 o 5 años. También resulta vital la flexibilización paulatina de la vuelta al trabajo en los ERTES, porque si la demanda de venta de las empresas cae en un 70% y tienen que mantener el 100 % de la plantilla, resultará inviable. El aplazamiento o la supresión o rebaja de ciertos impuestos, tanto de carácter municipal, autonómico o nacional, nos parece básico también, incluso una rebaja del tipo impositivo de IVA de carácter general para el sector turístico, puesto que es uno de los que más va a sufrir esta crisis.

**Son tiempos de incertidumbre y de planificar el regreso a la normalidad. ¿Qué pueden hacer ahora los establecimientos de hostelería?**

Intentar minimizar gastos, optimizar plantillas, adaptarse a los nuevos tiempos. Cada vez es más importante la presencia y la venta *online*. Está claro que el servicio de *delivery* cada vez es más importante y todo lo que está ocurriendo nos marca un poco el camino y nos obliga a adaptarnos a marchas forzadas. Quizá, por buscar algún brote verde para nuestra Comunidad en toda esta situación, nos hemos dado cuenta de que podemos fortalecer nuestros puntos débiles, es decir, esa España vaciada, esas zonas rurales de pequeños pueblos, esa ausencia de masificación, que ha sido un hándicap para nosotros, quizá en estos momentos pueda ser una oportunidad. Creemos que las dificultades para viajar al extranjero van a promover el turis-

mo interno e interior y podemos aprovechar para fomentar, ahora más que nunca, la calidad de vida y la tranquilidad que ofrece León, para que nos elijan como destino.

**¿Serán los jóvenes los primeros en perder el miedo a “alternar” de nuevo? ¿Alguna “receta” o previsión de futuro al respecto?**

Parece que van a ser los jóvenes los primeros en salir, por precaución de los mayores. En ese sentido, nos tendremos que adaptar todos, por supuesto. Si el público va cambiando, el hostelero tendrá que adaptarse también. Lo que no queremos es que ese ocio se quede en casa. Sí sabemos que los jóvenes son cada vez más digitales y hogareños. Están viviendo una vida distinta a la que nosotros vivimos a su edad, el auge de las nuevas tecnologías ha cambiado el mundo. Pero el sector de la hostelería depende de que la gente salga a la calle, se vaya de vacaciones, socialice en los bares, etc. En ese sentido, queremos que la gente joven salga, una vez que se garantice la seguridad y se implementen los protocolos adecuados para normalizarlo. Nos hace muchísima falta. Además, el Camino de Santiago es un impulso muy grande para León y tenemos que apoyar y explotar todo ese tipo de recursos.

**Estamos ante un cambio de paradigma. ¿Considera que la crisis provocará cambios en la forma de consumir? ¿Considera que habrá un mercado antes del coronavirus y otro después?**

Habrán cambios que aún desconocemos, pero creo que la costumbre que tenemos en España de ir al bar a socializar con familiares y amigos, no va a desaparecer, porque nos gusta y forma parte de nuestra cultura. Hemos superado la ley antitabaco, la crisis económica u otras medidas que pensábamos que

iban a afectarnos en ese sentido y hacer que nos quedáramos en casa, pero nos gusta salir. Es una manera de ser, de nuestro país y de nuestra gente. De hecho, es un reclamo para los turistas que vienen de fuera de España y para nosotros mismos.

**¿Algún aprendizaje ante tanta adversidad?**

El aprendizaje debería ser, sobre todo, para las Administraciones. Hay que invertir más en prevención. No puede ser que, ante una situación como esta, se pare el mundo. Al final, de este tipo de situaciones deben aprender los Gobiernos. Las amenazas en el futuro no van a venir tanto desde un punto de vista bélico o militar, sino más bien desde el campo sanitario o tecnológico. Esta crisis ha dejado claro que somos mucho más vulnerables de lo que pensábamos y que hay que trabajar en la prevención. A nivel sanitario, por supuesto, pero también a nivel económico. No podemos llegar a una tasa de paro del 20 %, al cierre de un porcentaje muy alto de empresas o a que haya gente que no disponga de ingreso alguno. Tenemos que aprender de estas situaciones, desde luego. ☺

**> Considero fundamental que haya financiación para las empresas.**



# Smara Morala

Junta Directiva Fele

► **Lugar de nacimiento:**

Valencia de Don Juan

► **Una virtud:**

Lealtad

► **Un defecto:**

testaruda

► **Un buen recuerdo:**

el nacimiento de mis hijos

► **Un rincón de León:**

Iglesia de San Marcelo

► **Una ciudad para visitar:**

sin duda, León

► **Una comida:**

Cocido leonés

► **Una afición:**

cantar

► **Una película:**

Casablanca

► **Un grupo o cantante:**

Café Quijano

► **Para acabar... un deseo:**

Salud y Prosperidad para todos





## Fernando García Fernández (MONCOVA, SL)

**Presidente de la Asociación de Derivados del Cemento (FELE)**

*“Ahora, lo importante es calibrar como quedará el escenario después de este fuerte impacto”*

**Cuando todavía sonaban los ecos de una crisis que arrolló a un sector acostumbrado a las superventas y la superproducción, llega un parón sin precedentes. Calibrar cómo quedará el escenario después del fuerte impacto provocado por la pandemia sanitaria será uno de los objetivos de la Asociación de Derivados del Cemento. La incertidumbre está servida, pero la unión hace la fuerza en un sector que agrupa a más de 150 empresas y da cobertura a más de 400 trabajadores en la provincia. Fernando García, presidente de la Asociación, apuesta por una recuperación rápida en un contexto de adversidades y cambios continuos.**

### **¿Cómo valora la situación pre-crisis sanitaria de su sector?**

Desde el año 2014 hasta principios de 2020 la evolución ha sido tímidamente ascendente. El mejor resultado se registró en el ejercicio 2019, dato corroborado con varias empresas del sector, como Tudela Veguín. Me estoy refiriendo al ámbito provincial e incluso de provincias limítrofes con la nuestra. La capacidad de exportación de nuestras empresas es muy limitada, debido fundamentalmente a que nuestros productos sufren un fuerte impacto en el transporte y se encarecen demasiado.

**La “crisis de la construcción” afectó sobremedida a los niveles de producción, hasta el punto de que los niveles de**

### **consumo eran comparables a los de muchas décadas atrás y el sector no hacía nada más que decrecer. ¿Se han recuperado las empresas de aquel impacto?**

No. Es cierto que, en los últimos años, en nuestras empresas y, en general, en todo el sector, se ha conseguido incrementar el nivel de empleo, con la consiguiente ampliación progresiva de nuestras plantillas. Pero es importante destacar que, en ningún caso, se ha logrado llegar a los niveles conseguidos en los ejercicios anteriores a 2007. Ni siquiera nos hemos acercado a los niveles registrados en el periodo comprendido entre los años 2000 a 2007, cuando nuestro sector se encontraba desencajado, en el sentido de superventas y superproducción.

### **¿Cuáles son las principales reivindicaciones del sector cementero?**

Desde mi punto de vista, creo que un anhelo importante es conseguir llegar a una situación de estabilización, donde el crecimiento sea progresivo y moderado, dando oportunidad a las empresas a no verse sometidas a los continuos vaivenes del mercado, demasiado intervenidos por políticas económicas.

### **¿Están las empresas leonesas subidas al carro de la innovación y la modernización tecnológica?**

Evidentemente, todos nos vemos afectados por los avances tecnológicos, pero en el sector que nos ocupa, el impacto ha sido mucho menor al considerarnos un sector excesivamente manufacturero.



## “En ningún caso se ha logrado llegar a los niveles conseguidos en los ejercicios anteriores a 2007”

**Vivimos en un mundo cada vez más comprometido con el medio ambiente. El sector está muy familiarizado con conceptos como destrucción del paisaje, polución atmosférica, polvo, ruido y vibraciones... ¿Cómo se gestiona el problema de la contaminación atmosférica en la industria del cemento? ¿Ha sido fácil la adaptación de las empresas en este sentido?**

> “Un anhelo importante es conseguir llegar a una situación de estabilización, donde el crecimiento sea progresivo y moderado, dando oportunidad a las empresas a no verse sometidas a los continuos vaivenes del mercado”

En el capítulo del medio ambiente estamos muy comprometidos con el reciclado de material. En nuestros procesos productivos no generamos material tóxico, pero sí escombros y productos desechables. Por ejemplo, los despieces de corrugado (hierro) se venden como chatarra; los desperdicios de hormigón se reciclan. En definitiva, este aspecto supone un punto de dificultad más, pero creo que ha podido salvarse sin excesivo esfuerzo.

**¿Cuáles son las funciones y objetivos principales de la Asociación?**

La asociación ha nacido para intentar mantener unidas a las empresas del sector, de cara a la fuerza que pueden ejercitar con un vehículo conjunto que nos aglutine a todos. De cara a las iniciativas o reivindicaciones políticas y de fuerza de choque contra las posibles amenazas legislativas

y de otra índole que, con el tiempo, nos pudieran sobrevenir. Después de la crisis de 2008, todo sufrió una fuerte mutación y la FELE ha sido un canal de gran utilidad para las empresas, añadiendo un cariz importante de gestoría y de asesoramiento práctico para los asociados.

**¿Por qué considera que es positivo el asociacionismo en su sector?**

Insisto en que la unión hace la fuerza. Y en momentos puntuales siempre hemos encontrado apoyo en la FELE, fundamentalmente en estos tiempos donde nos está tocando soportar adversidades diversas en un contexto de cambios constantes (legislativo, tecnológico, ambiental, etc.).

**Vivimos un momento de incertidumbre total ante la situación provocada por la**



**crisis del Covid-19. ¿Cómo valora el impacto de la actual situación ante el paro total de la actividad?**

**¿Qué perspectivas contempla ante la futura recuperación?**

Creo que nos encontramos ante un acontecimiento sin precedentes. Y mi opinión particular es que, a corto plazo, supondrá la desaparición de muchas empresas, aunque la crisis a mi jui-

cio será en “uve”. Fuerte depresión y recuperación más rápida. Lo importante es calibrar como quedará el escenario después de este fuerte impacto. Es muy probable que deje un profundo cambio en muchos ámbitos, incluso geopolíticos, cuestionando incluso la famosa globalización.

Lo único que sabemos con seguridad es que la incertidumbre está servida. ☹

> “Después de la crisis de 2008, todo sufrió una fuerte mutación y la FELE ha sido un canal de gran utilidad para las empresas, añadiendo un cariz importante de gestoría y de asesoramiento práctico para los asociados.”



**NOEMÍ CARRO****CONSULTORA EXTERNA EN MARKETING DIGITAL EN NOEMICARRO.ES**

# Marketing y comunicación en tiempos inciertos



Un evento inesperado y extraordinario nos ha llevado a donde estamos. Se vuelve popular llamarlo *cisne negro*, a la manera de Taleb, y en cuestión de días ha transformado nuestro mundo en un mal sueño. Un sueño terrible en muchos casos. Incierto, como poco, en otros.

La incredulidad de los primeros días dio paso a un movimiento

frenético en redes sociales, donde muchas marcas aprovecharon para seguir comunicando su propuesta de valor con la idea de entretener, sabiendo que en medio de una cuarentena las personas pasan mucho más tiempo delante de su Twitter, de su Instagram, de su Facebook.

Es verdad, pasamos más tiempo, pero nuestra atención está más

dispersa. Y así muchos mensajes se han quedado en el limbo del olvido. No pasa nada, también ocurría antes, es natural.

Hay, sin embargo, un tipo de mensaje que no ha pasado desapercibido: el que se centra en arrimar el hombro.

De la *infoxicación* de la primera semana se ha pasado a crear redes de colaboración entre empresas y ciudadanos, que a su propia incertidumbre le suman muchas horas de trabajo altruista para contribuir en lo que pueden. En lo que mejor saben.

Quien no ayuda con la creación de pantallas, teje batas. Quien no organiza a los vecinos para hacer la compra a los mayores, entretiene a los niños desde la ventana, megáfono en mano, o pone a disposición de los demás su propia logística.

Se vuelve más evidente que nunca que las empresas tienen capacidad de influir en la sociedad, que tienen un papel social irrenunciable. Capaces de influir, no solo en sus clientes, no solo en la vida de sus trabajadores, sino en la sociedad en su conjunto.

**¿Y qué pasa con la comunicación y el marketing?**

Algunos todavía entienden el marketing como el intento desesperado de vender a cualquier precio.

**Y no es momento de vender, ahora. Aún.**

De hecho, la falta de normalidad hace que un anuncio en nuestras

redes sociales de la mayoría de negocios, se sienta frívolo.

Pero eso no significa que sea momento de guardar silencio, de desaparecer.

Es momento de contar, de entretener, de educar, de descubrir, de comunicar desde los valores que definen a cada organización. De continuar reforzando la marca y de acompañar a quienes podamos acompañar.

Cuando todo esto pase, que pasará, muchos recordaremos lo que unas marcas hicieron, y lo que no hicieron otras. También nos acordaremos del buen hacer de ciertas empresas, que sentiremos más cercanas y aparecerán con más frecuencia que otras por nuestra cabeza. Cuando nos preguntemos a qué restaurante ir, probablemente nos parezca mejor opción aquel que cerró mucho antes de que

fuera obligatorio para proteger a sus clientes y a su plantilla. Y comeremos allí más a gusto. Es así, somos humanos.

O quizá compremos hoy un “vale por un desayuno” en nuestro bar favorito y lo canjeemos el primer día que puedan abrir. Ahí, haciendo cola, los primeros.

Quizá decidamos que nuestros hijos irán a esa academia que nos ayudó con la difícil tarea de teletrabajar y ser profesores al mismo tiempo, de la noche a la mañana. Que subía clases online y abrió gratis sus cursos una temporada.

### **Eso, también es comunicación y marketing.**

En realidad, marketing es coger todo lo que tiene una empresa a su disposición, ponerlo en valor y hacérselo llegar a quien lo necesita ahí fuera.

Si algo caracteriza al momento que estamos viviendo, a pesar de la dificultad, es la oportunidad de contar cosas que merezcan la pena, de forma distinta.

Algo que hacemos de forma instintiva: aprovechar los canales que ya tenemos para centrar el mensaje en lo que de verdad define a tu empresa y en cómo hacéis las cosas.

### **Es momento, igual que antes, de comunicar, y no solo a los de fuera.**

Porque cualquier empresa habla en dos direcciones, incluso aunque no quiera: hacia fuera y hacia dentro.

Si sientes que no puedes comunicar como te gustaría hacia fuera, ten por seguro que tu plantilla, los de dentro, también necesitarán que comuniqués bien. De forma honesta y transparente.

Esos son los valores clave. Los que ayudarán a que las empresas salgan de todo esto con una marca sólida que les sirva de empujón para seguir trabajando en el primer momento en que se pueda.

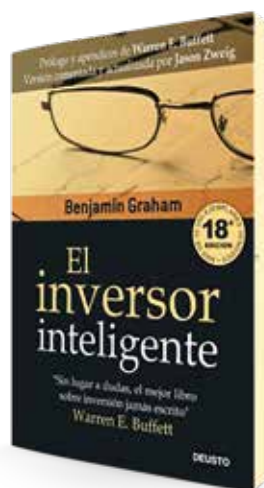
Momento que, ten por seguro, llegará.

Porque todo llega. ☺



# Publicaciones recomendadas

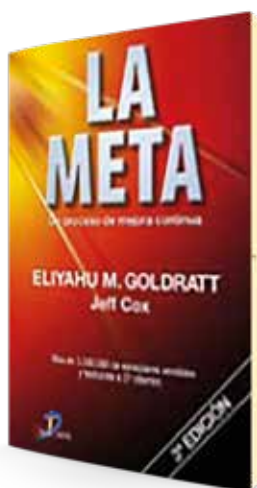
# Libros



## EL INVERSOR INTELIGENTE

BENJAMIN GRAHAM

Benjamin Graham enseñó e inspiró a financieros de todo el mundo. En este libro alerta a los inversores sobre cómo evitar errores de estrategia, al tiempo que describe cómo desarrollar un plan racional para comprar acciones y aumentar su valor.



## LA META: UN PROCESO DE MEJORA CONTINUA

ELIYAHU M. GOLDRATT

Emocionante novela que está transformando el pensamiento de los directivos de todo el mundo occidental. Alex Rogo es un 'estresado' director de fábrica que intenta desesperadamente mejorar los resultados de la misma, que está abocada al desastre. Lo mismo ocurre con su matrimonio. Tiene noventa días para salvar su fábrica, o será cerrada por la corporación, lo que conllevará la pérdida de cientos de puestos de trabajo.



## DIARIO DE UN MILLENNIAL: UNA HISTORIA SOBRE LOS CONFLICTOS GENERACIONALES EN EL TRABAJO

DAVID TOMAS

Esta es la historia de Mateo, un joven millennial al que ficha un prestigioso diario económico con el fin de hacerse cargo de su edición digital. Una historia que nos habla de la difícil gestión entre distintas generaciones dentro de una misma empresa, profundizada por los cambios digitales que la dinámica actual propone. Un relato en primera persona que aborda aspectos fundamentales de la cultura empresarial, contraponiendo las aspiraciones laborales de los Millennials, la Generación X y los Baby Boomers, para promover un liderazgo que fomente el entendimiento entre generaciones. ☺



# DIRECTORIO SERVICIOS



## DEPARTAMENTO LABORAL

Los asociados disponen de un servicio especializado en materia laboral con más de 40 de experiencia. Asesoramiento en materias como; contratación laboral, convenios colectivos, seguridad social, novedades legislativa....

## DEPARTAMENTO ECONÓMICO FISCAL

Asesoramiento e información a los asociados en cuestiones fiscales y económicas.

## SERVICIOS JURÍDICOS

La Federación Leonesa de Empresarios cuenta con un Departamento Jurídico, que asesora e informa en diferentes áreas del Derecho Mercantil, Civil, estudio y preparación de recursos y alegaciones, etc...

## DEPARTAMENTO PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

FELE cuenta con un Gabinete de Asistencia Técnica en PRL que viene prestando un servicio de asesoramiento, divulgación y formación a las empresas asociadas.

## DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN

Este departamento es uno de los ejes vertebrales de la federación, con más de 40 años de experiencia en formación a trabajadores en activo, a empresarios y a desempleados. La finalidad es, por una parte, la promoción profesional y personal de los trabajadores, la mejora de la productividad de las empresas y la orientación laboral a desempleados.

## DEPARTAMENTO COMERCIAL Y APOYO AL ASOCIADO

Atención, fidelización y asesoramiento del asociado; captación de nuevos socios, apoyo en actividades y actos de promoción externos.

## DEPARTAMENTO DE COMUNICACIÓN

Gestión de las acciones de comunicación externa e interna de la organización; relación con medios de comunicación; difusión de la actividad de los distintos asociados.

## INMIGRACIÓN

Las actuaciones en este departamento están dirigidas a la Integración Social y Laboral de la población inmigrante

## DEPARTAMENTO DE EMPLEO Y ORIENTACIÓN LABORAL

Servicio de orientación profesional para asociados y demandantes de empleo. Los profesionales del departamento asesoran para el diseño de la carrera profesional, el autoempleo, diseño de marca personal, coaching, etc....

## BOLSA DE EMPLEO

Servicio para empresas asociadas en el que pueden recibir información on-line de aquellos perfiles de demandantes de empleo que más se ajusten a sus necesidades.

## OFICINA DEL EMPRENDEDOR

Desde la federación apoyamos la iniciativa empresarial y colaboramos para que si tienes una idea de negocio puedas ponerlo en marcha.

## SECRETARÍA DE ASOCIACIONES

Realización y supervisión de los trabajos administrativos de las distintas asociaciones sectoriales que integran la organización.



 [fele@fele.es](mailto:fele@fele.es)

### LEÓN

Avda. Independencia nº 4, 4º y 5º  
Apto. 403. 24001 León  
Tel: 987 218 250 | Fax: 987 206 817

### PONFERRADA

Pº San Antonio nº3  
24400 Ponferrada (León)  
Tel: 987 417 551 | Fax: 987 419 905

FELE