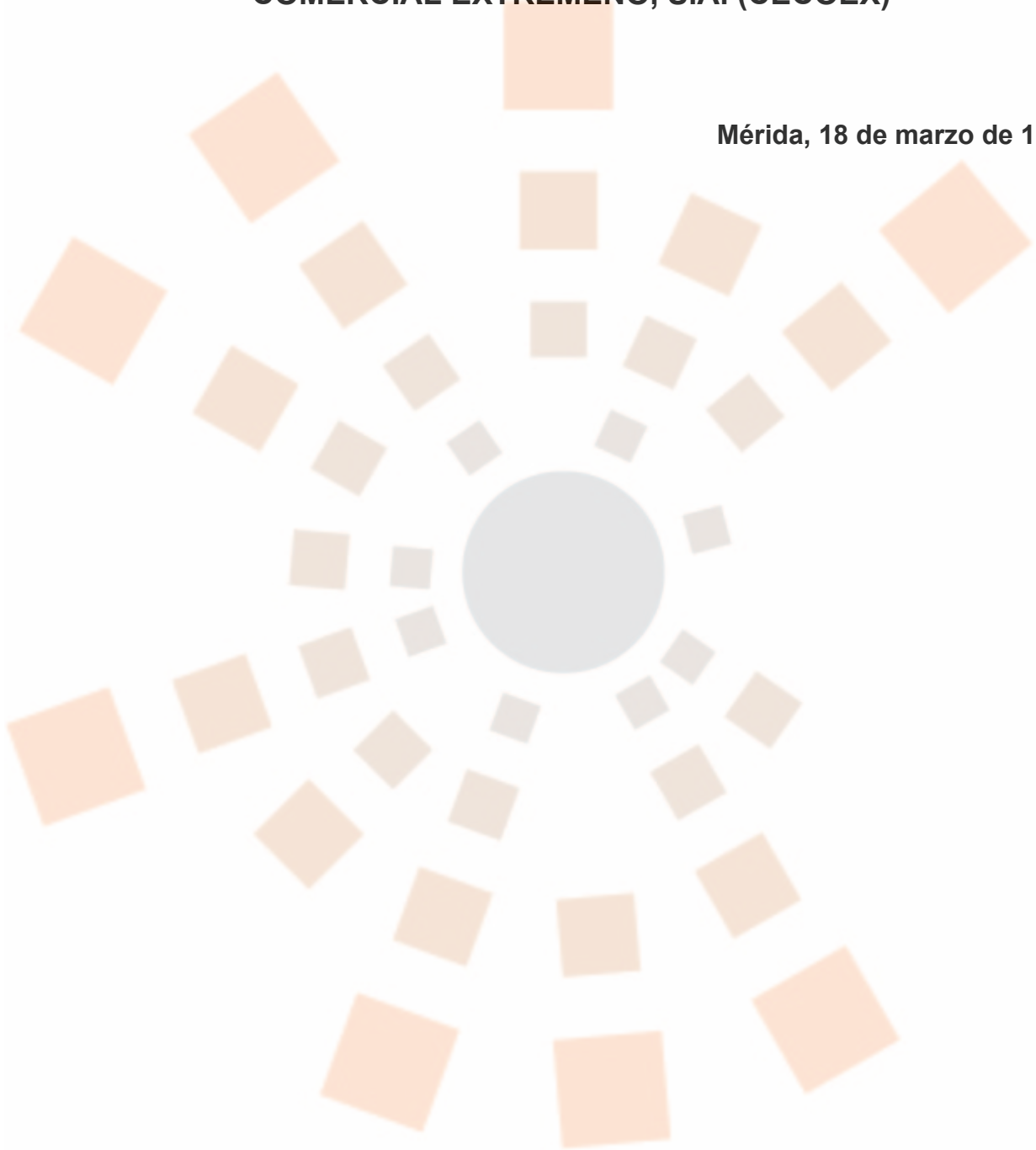


**INTERVENCIÓN DEL EXCMO. SR. PRESIDENTE EN LA
INAUGURACIÓN DE LAS NUEVAS INSTALACIONES DEL CENTRO
COMERCIAL EXTREMEÑO, S.A. (CECOEX)**

Mérida, 18 de marzo de 1998



INTERVENCIÓN DEL EXCMO. SR. PRESIDENTE EN LA INAUGURACIÓN DE LAS NUEVAS INSTALACIONES DEL CENTRO COMERCIAL EXTREMEÑO, S.A. (CECOEX)

Mérida, 18 de marzo de 1998

Señor alcalde de Mérida, señores Contreras, trabajadores, señoras y señores, queridos amigos y queridos paisanos.

La verdad es que don Domingo Contreras ha explicado mucho mejor lo que es su empresa, cuando hemos hecho las instalaciones, que cuando ha habido papeles. Si yo tuviera la suerte de tener una empresa como ésta yo no leo un papel, porque se las sabe de memoria, y ha querido constreñirla, para que el tiempo no se lo comiera y al final, yo creo que hubiera sido interesante que nos lo hubiera contado desde el principio hasta el medio, porque ésto es el medio, me imagino, y seguramente usted tampoco tendrá la oportunidad de ver dentro de 50 años, 60 cuando se reúnan aquí otros presidentes, otros alcaldes, etc., pues alguien habrá también que dirá: *“lastima que mi padre Domingo no pueda ver estas nuevas instalaciones”*, porque en ésto consiste precisamente el progreso y en ésto consiste el desarrollo, en ir avanzando poco a poco y en ir haciendo las cosas bien hechas, como decía el padre Domingo en su brillante exposición, que comparto en casi todo, aunque ya hay algo que comienzo a notar que cambia, es verdad que muchas veces en Extremadura se ha ladrado el éxito de los demás, pero yo creo que cada día se ladra menos y cada día el hecho de que estemos aquí, un grupo nutrido de personas, alegrándonos con el empresario, con los empresarios de esta nueva instalación, pues significa que poco a poco dejamos de tener esa envidia cainita del pobre, que caracterizaba mucho a los extremeños y comenzamos a alegrarnos de los éxitos de Extremadura y comenzamos a alegrarnos de los éxitos de nuestros paisanos, estén donde estén, sean quienes sean, piensen como piensen y sientan como sientan, y por éso yo estoy hoy aquí, para alegrarme con los trabajadores y con los empresarios de esta instalación, para alegrarme con ellos, de que hayan conseguido un propósito más en su camino, camino que como él ha dicho, empieza con tres trabajadores y estamos en estos momentos, según los croquis que hemos visto y según las aspiraciones que nos ha dado el presidente del Consejo de Administración, ya en cuarenta y cuatro puestos de trabajo. Por éso estoy aquí, para alegrarme y para estar un rato con un aliado mío, y a alguno quizá le pueda sorprender, pero los aliados míos son los emprendedores, los que crean puestos de trabajo, yo no puedo intentar ayudar a crear riqueza y trabajo en Extremadura con los que están necesitados de esa riqueza de ese trabajo, es decir, y que se me entienda bien, que yo soy amigo de la prensa, los parados no son mis aliados, los parados son los receptores de la política que tenemos que hacer, están pidiendo resultados, pero para que esos receptores reciban el beneficio, hace falta aliarse con los que pueden producir esos beneficios, y por lo tanto, independientemente de cómo piense cada uno, independientemente de cómo sienta cada uno, cualquier

persona que en lugar de conformarse con tres puestos de trabajo para él y sus hermanos, decide repartir trabajo para mucha más gente, ese es un aliado mío, por muchas razones, primero para dar respuesta a los que están esperando un puesto de trabajo y en segundo lugar, porque ¿hay algo más solidario que el intentar crear una cosa y repartirla con los demás?, y si esa cosa que se crea es trabajo, en lugar de quedarse con él, repartirlos con otros?, o sea que yo estoy con ellos, desde el punto de vista de la región extremeña, y si además éso se intenta hacer de la forma que se está realizando en esta empresa por las explicaciones que se nos ha formulado, por las noticias que yo tenía desde la Consejería de Industria, pues creo que estamos en un camino muy importante y que además debería ser un camino que todos deberíamos seguir en nuestra faceta privada y en nuestra faceta pública.

El éxito de las empresas hoy en día, en el mundo que nos estamos moviendo, las empresas del año 2.000 que decía el padre, pues..., y en un mercado además único en el que nos estamos moviendo, solamente tienen desde mi punto de vista, solamente tienen un secreto y es ser más competitivo que los demás, y para éso lo fundamental es dar un servicio de mejor..., estoy hablando de empresa de distribución, como es esta,... dar un servicio de calidad y dar un servicio más rápido que los demás, porque al final en el mercado en el que nos estamos moviendo los precios casi son iguales, hay mucha competencia y la gente prefiere pagar algo más si se le sirve con prontitud, con rapidez y con seriedad, que tenerse que estar conformando con el cierto compadreo que de vez en cuando tenemos de que ya iré pasado mañana, ya veremos a ver si dentro de quince días me puedo acercar, etc., etc., y éso sobre todo las amas de casa lo sufren mucho más todavía que nosotros cuando se les estropea la lavadora y ya veremos a ver si el jueves que viene puedo acercarme por allí, el jueves y el viernes, etc., etc., yo creo que teníamos todos que aprender de ese anuncio que hoy he visto por televisión de una empresa de pizzas, dice: *“si en media hora no está la pizza allí nos la comemos nosotros”*, ahora cobrarán un poquito más, pero en media hora está la pizza, bueno, pues si en un día no está el servicio que usted me ha pedido, nos comemos nosotros el servicio, con lo cual el cliente tiene la garantía de que efectivamente ese servicio está allí y por lo tanto se puede cobrar algo más y no solamente cobrar algo más, sino que se puede recuperar mucho mercado fuera de Extremadura, y si se recupera mucho mercado fuera de Extremadura y me alegro el anuncio de entrar también en Portugal, ese mercado que recuperamos fuera de nuestra región, tiene después unos beneficios que se quedan en esta región y el círculo por lo tanto se establece y el círculo hace que vayamos avanzando y que vayamos progresando.

Y así es como tenemos que salir para adelante, con instalaciones como éstas, con métodos de trabajo como los que he visto a lo largo de la visita que hemos hecho, y no podemos mirar para atrás, no podemos estar ya en el siglo XX, porque estamos a dos días de estar en el siglo XXI, y hoy, estamos viviendo en un mercado absolutamente abierto, hoy no hace falta ya, querido amigo Domingo, no hace falta ya irse con la carterita casi, recorriendo los sitios, sino ya con esos aparatitos que hemos visto por ahí, llamados ordenadores, uno es capaz de saber qué es lo que quiere desde el japonés hasta el portugués, pasando por cualquier otro sitio y se puede vender, ya no hace falta en horas de oficina, sino un domingo a las tres de la mañana, porque en otros sitios hay otros horarios, etc., etc., este es el camino, ahora empresas como ésta que además se basan en la distribución y en la rapidez, no solamente necesitan instrumentos de futuro, también necesitan instrumentos de hoy, es decir, buenas comunicaciones, buenas comunicaciones para que los productos que salen lleguen con la rapidez y para éso hacen falta buenas carreteras, hacen

falta los mejores servicios y las mejores infraestructuras, cosas que afortunadamente yo creo que en Extremadura, pues estamos consiguiendo.

Yo felicito a la empresa, felicito que efectivamente el trato y la relación entre empresa y trabajadores sea como debe ser y hago una apuesta por el futuro de esta empresa, sabe el presidente del Consejo de Administración que tiene las puertas siempre abiertas de la Junta de Extremadura para todo aquel que decida, repito, repartir la cosa más importante que hay que es el trabajo y también le hago un reto de futuro, por si lo quiere aceptar, ya tienen ustedes una cartera de clientes importantes, ya hemos visto por los gráficos que se nos han enseñado, que más del 50% de lo que facturan lo facturan fuera de Extremadura, bueno, si ya tenemos los clientes, si ya tienen ustedes los clientes, me he equivocado y he dicho tenemos y a ver si alguien va a pensar que es que yo tengo....., porque como ahora....., si me sentara a comer con usted habría sospechas, yo no tengo nada ¿eh?, pero si ya tienen ustedes una cartera de clientes importante, pues quizás en un futuro, cuando ya se vuelvan a recuperar, porque he visto que en el año 97 ha bajado un poquitín, como consecuencia de hacer ésto, cuando se recuperen un poco y son capaces de ir aumentando la cartera de clientes, ¿por qué tenemos que esperar a comprar lo que ustedes venden en otros sitios, para vendérselo a unos clientes que ya son nuestros, quizás en el futuro y desde luego yo estoy dispuesto a ayudarles en lo que pueda desde la Junta de Extremadura, pues alguna de las cosas que hemos visto ahí, pudieran ustedes ya cerrar el ciclo, ustedes lo fabrican y ustedes lo venden, y por lo tanto más puestos de trabajo y por lo tanto más riqueza para Extremadura, lo difícil es vender, pero una vez que ustedes han demostrado que tienen la calidad suficiente como para ganar al mercado, ahora podríamos ir a lo que parece más difícil todavía, pero que yo creo que es más fácil, que es fabricar muchas de las cosas que hay ahí, si hay algún proveedor de la empresa que está aquí que me perdone, pero uno tiene que mirar por los intereses de su tierra. (...)

(...) estén dedicadas a la fabricación de los productos que en estos momentos están en la cartera de clientes, y una última cosa, entrar en una empresa y ver estas instalaciones y al mismo tiempo ver un espacio importante, son unos cuantos metros cuadrados que cuesta dinero, dedicados a formación, éso tiene un efecto extraordinario ante quien viene como cliente a ver estas instalaciones, es decir, que alguien se preocupe, es decir, aprovecho unos cuantos metros y en lugar de destinarlos a no sé qué, los destino a formación, a formar a mi personal, a formar a enseñar a mis clientes cuáles son las últimas novedades, las últimas tecnologías, etc., etc., éso es una marca de calidad que yo les felicito por haberlo hecho, porque son pocos los ejemplos que tenemos en las empresas de Extremadura.

Así que muchísimas felicidades, muchísimas gracias por haberme invitado, ¡ojalá!, que su padre, donde quiera que esté, se sienta tan orgulloso como yo me siento de unos emprendedores, que en Extremadura han decidido crear riquezas y repartir esas riquezas entre 42 personas.

Cuenten con mi ayuda para a ver si podemos conseguir 100 y para ver si podemos fabricar algunas cosas. Felicidades y muchas gracias a todos.