

**PROGRAMA FSE - EOI**

**NECESIDADES SECTORIALES DE  
FORMACION PARA LA CREACION  
DE EMPLEO EN LA  
COMUNIDAD AUTONOMA DE  
EXTREMADURA**

**COMUNIDADES AUTONOMAS**

**II**

**ESCUELA DE ORGANIZACION INDUSTRIAL  
M A D R I D**

1995

## **INDICE**

<b>1.- INTRODUCCION . . . . .</b>	<b>1</b>
<b>2.- RELACION DE SECTORES A ESTUDIAR . . . . .</b>	<b>39</b>
<b>3.- ESTUDIO POR SECTORES . . . . .</b>	<b>40</b>
3.1.- La Industria Agroalimentaria en Extremadura . . . . .	40
* Transformados y conservas de productos vegetales . . . . .	49
* Cerdo ibérico . . . . .	56
* Vitivinicultura . . . . .	62
3.2.- La Construcción y los Materiales de Construcción en Extremadura . . . . .	87
3.3.- La Industria Textil y de la Confección en Extremadura . . . . .	135
3.4.- El Corcho en Extremadura . . . . .	166
3.5.- El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura . . . . .	196
3.6.- El Transporte en Extremadura . . . . .	239
3.7.- El Turismo en Extremadura . . . . .	263
3.8.- El Sistema Financiero Extremeño . . . . .	304
<b>4.- MODULOS DOCENTES DISEÑADOS . . . . .</b>	<b>331</b>
4.1.- Modulo docente: Planificación Estratégica para el Desarrollo de las PYMES . . . . .	332
4.2.- Modulo docente: Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial.. . . . .	338
4.3.- Modulo docente: Gestión de Operaciones Industriales. . . . .	344
4.4.- Modulo docente: Gestión de Empresas - Área de Marketing. . . . .	349
4.5.- Modulo docente: Gestión de Empresas - Area Financiera.. . . . .	355
4.6.- Modulo docente: Gestión de Empresas - Area de Medio Ambiente.. . . . .	361
4.7.- Modulo docente: Agentes de Desarrollo Local. . . . .	366
4.8.- Modulo docente: Formación de Emprendedores.. . . . .	372

**5.- CUADRO DE ACCIONES FORMATIVAS POR SECTOR . . . . . 377**

5.1.- La Industria Agroalimentaria en Extremadura . . . . . 377  
5.2.- La Construcción y los Materiales de Construcción en Extremadura . . . . . 380  
5.3.- La Industria Textil y de la Confección en Extremadura . . . . . 383  
5.4.- El Corcho en Extremadura . . . . . 386  
5.5.- El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura . . . . . 389  
5.6.- El Transporte en Extremadura . . . . . 392  
5.7.- El Turismo en Extremadura . . . . . 395  
5.8.- El Sistema Financiero Extremeño . . . . . 398

**6.- RESUMEN NÚMERO DE ACCIONES INDIVIDUALES DE FORMACIÓN DE NIVEL SUPERIOR RECOMENDADAS, CLASIFICADAS POR ÁREAS, EN FUNCIÓN DEL POTENCIAL DE LOS PRINCIPALES SECTORES EXTREMEÑOS QUE OFRECEN POSIBILIDADES O BIEN PRESTAN LÍNEAS EMERGENTES DE EMPLEO. . . . . 401**

**Anexo: BIBLIOGRAFIA**

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.5.- *El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura***

---

##### **3.5.1.- Introducción**

La estructura productiva extremeña ha condicionado el desarrollo de su entramado comercial, así una región como la extremeña, con escasísimo nivel industrial, no ha requerido grandes dimensiones ni ajustes frecuentes en el aparato distributivo.

A ello debe añadirse la falta de impulsos para generalizar y potenciar cambios en este sector, fundamentalmente, por el tipo de demanda de servicios comerciales que efectúan los consumidores finales

Sin embargo, esta situación está cambiando de forma paulatina y cada vez son más numerosas las incorporaciones de la Comunidad a los sistemas más avanzados de distribución y comercialización modernos, si bien éstos aparecen de momento preferentemente en los grandes núcleos de población.

También debe señalarse que las formas comerciales más avanzadas y con mayor atracción de mercado suelen, salvo contadas excepciones, ser introducidas por empresas foráneas, incluso y sobre todo de origen extranjero, con una influencia a corto plazo dudosamente favorable para las capacidades de desarrollo regionales y para el empleo y comercio local.

### 3.- ESTUDIO POR SECTORES

#### 3.5.- El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura

---

##### Comercio mayorista.

Las características generales de este grupo de intermediarios comerciales en Extremadura son:

- Elevado porcentaje, muy superior a la media nacional, de establecimientos dedicados al comercio mayorista, que distribuyen mercancías directamente relacionadas con el sector agrario. En Extremadura representan la mitad de los establecimientos mayoristas mientras que en el resto del país ese porcentaje es del 34 %.

Actividad principal	Estableci. en Extre.		Pers.Ocup. en Extre.		en España	
	Nº.	%	Nº.	%	Nº.	%
Materias primas agrarias	276	14,0%	768	8,3%	768	4,3%
Productos alimenticios	711	36,0%	3.949	42,8%	3.949	34,1%
Productos consumo final	215	10,9%	1.305	14,1%	1.305	20,2%
Prod. no agr. semielaborados	527	26,7%	2.048	22,2%	2.048	19,1%
Maquinaria y equipo	231	11,7%	1.060	11,5%	1.060	19,0%
Otro comercio al por mayor	14	0,7%	100	1,1%	100	3,3%
Total	1.974		9.230			

Fuente: Censo de Locales. 1.990, Instituto Nacional de Estadística.

### 3.- ESTUDIO POR SECTORES

#### 3.5.- El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura

---

- Los establecimientos mayoristas extremeños ocupan un promedio de 4,5 personas por establecimiento, frente a 6,02 a nivel nacional, siendo además muy inferior el número de personas ocupadas por establecimiento que trabajan por cuenta ajena en Extremadura, 3,34 frente a los 5,24 que lo hacen en el conjunto nacional. Ello viene dado por el diminuto tamaño medio de los establecimientos extremeños y porque en éstos trabajan prioritariamente los dueños.

Número de empleados por establecimiento en Extremadura y en España y clasificación por su relación con la propiedad del negocio:

	Media		Media cta ajena		Media cta propia	
Actividad principal	Extre.	España	Extre.	España	Extre.	España
Comercio al por mayor	4,52	6,02	3,34	5,24	1,19	0,78

*Fuente: Censo de Locales. 1.990, Instituto Nacional de Estadística.*

### 3.- ESTUDIO POR SECTORES

#### 3.5.- El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura

---

- La mitad de los establecimientos son explotados en régimen de gestión directa por el propietario persona física.

	Extremadura		
	Nº.	%	% en España
<b>Naturaleza jurídica</b>			
- Persona física	687	50,1	47,4
- Persona jurídica	684	49,9	52,6
<b>Organización para compras</b>			
- Independientes	1.129	82,4	90,6
- Vinculadas	242	17,6	9,4
<b>Organización para ventas</b>			
- Independientes	1.279	93,4	95,6
- Vinculadas	91	6,6	4,4
<b>Tramos de facturación</b>			
- Menos de 100 millones	870	63,5	67,8
- De 100 a 500 millones	413	30,1	25,3
- Más de 500 millones	87	6,4	6,9

Fuente: Encuesta de Comercio Interior. Instituto Nacional de Estadística. 1.990.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.5.- *El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura***

---

- El 63,5 % de los establecimientos no sobrepasa una facturación de más de 100 millones de pesetas, lo que da una idea de la dimensión de estos negocios supuestamente de venta al por mayor. Sólo 87 establecimientos venden más de 500 millones al año.
  
- El equipamiento medio de los establecimientos mayoristas extremeños es escaso si lo comparamos con datos nacionales. Sólo el 25 % de los establecimientos tienen cajas registradoras y el número de ordenadores por establecimiento es de 0,62, la media en España en ambos casos era de 32 % y 3,18 respectivamente. Los datos de este apartado son de 1.988, de la Encuesta de Comercio Interior del Instituto Nacional de Estadística, lo que puede dejar suponer que las cifras desde entonces han debido mejorar de forma significativa.
  
- El grado de asociacionismo, aunque mejora los porcentajes nacionales, se considera todavía muy bajo.

En resumen, este eslabón del comercio interior reúne unas características que manifiestan cierto atraso respecto del conjunto nacional.

El número de establecimientos mayoristas, 1.974, es muy inferior al de las licencias de comercio al por mayor extendidas en la Comunidad, 4.710.



### 3.- ESTUDIO POR SECTORES

#### 3.5.- El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura

#### Comercio minorista.

Las características generales de este grupo de intermediarios comerciales en Extremadura son:

- Importancia del número de establecimientos no especializados o destinados a comercializar productos de origen agrario.

Actividad principal	Establec. en Extre.		% En España	Pers.Ocup. en Extre.		% En España
	Nº	%	%	Nº	%	%
Estableci.no especializados	4.500	29,60	15,90	7.923	31,80	23,70
Alimentos, bebidas y tabaco	3.581	23,60	27,60	4.584	18,40	20,90
Productos farmacéuticos	705	4,60	4,60	1.383	5,50	5,00
Art.nuevos.establ especializados	6.388	42,00	51,40	10.987	44,10	49,60
Objetos de segunda mano	9	0,10	0,40	12	0,10	0,40
Venta no realizada en estab.	23	0,10	0,10	37	0,10	0,40

Fuente: Censo de Locales. 1.990, Instituto Nacional de Estadística.

### 3.- ESTUDIO POR SECTORES

#### 3.5.- El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura

---

- La media de empleo por establecimiento minorista en Extremadura es muy baja, 1,65 personas por establecimiento, lo que se explica por el predominio casi absoluto de los comercios de carácter familiar, en los cuales el titular es el único trabajador registrado. Dicha media es inferior a la nacional: 1,98 personas ocupadas por establecimiento.

Número de empleados por establecimiento en Extremadura y en España y clasificación por su relación con la propiedad del negocio:

Actividad principal	Media		Media cta ajena		Media cta propia	
	Extre.	España	Extre.	España	Extre.	España
Comercio al por menor	1,65	1,65	0,66	1,01	0,99	0,96

*Fuente: Censo de Locales. 1.990, Instituto Nacional de Estadística.*

### 3.- ESTUDIO POR SECTORES

#### 3.5.- El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura

---

- Casi la totalidad (el 94,5 %) son empresas individuales o no societarias.

	Extremadura		
	Nº.	%	% en España
<b>Naturaleza jurídica</b>			
- Persona física	10.318	94,5	92,1
- Persona jurídica	599	5,5	7,9
<b>Organización para compras</b>			
- Independientes	9.328	85,4	87,3
- Vinculadas	1.590	14,6	12,7
<b>Superficie para ventas</b>			
- Menos de 120 m. cuad.	9.748	89,6	87,6
- De 121 a 399 m. cuad.	889	8,1	9,8
- Más de 400 m. cuad.	245	2,2	2,5
<b>Tramos de facturación</b>			
- Menos de 10 millones	8.026	73,5	68,6
- De 10 a 50 millones	2.594	23,8	26,7
- Más de 50 millones	298	2,7	4,7

*Fuente: Encuesta de Comercio Interior. Instituto Nacional de Estadística. 1.990.*

- Las tiendas suelen ser muy pequeñas, prácticamente el 90 % de los establecimientos tienen una superficie de ventas inferior a los 120 metros cuadrados.

- El 73,5 % de estos establecimientos minoristas facturan menos de diez millones de pesetas anuales, y sólo un 2,7 %, es decir 298 tiendas, sobrepasan los cincuenta millones de pesetas de facturación anual.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.5.- El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura**

---

Este contexto empresarial condiciona otras características del comercio en Extremadura, como pueden ser las dificultades financieras experimentadas, las carencias formativas y la resistencia al cambio de los miembros de este colectivo, y explica que se mantengan operativos determinados establecimientos bajo supuestos de autoexplotación y deficiente cálculo de costes.

Uno de los fenómenos recientes que están modificando la estructura y forma de funcionar del sector, son las continuas aperturas de grandes superficies y de centros comerciales, con sistemas de distribución, gestión y almacenamiento muy modernos y sofisticados.

Como ocurría para el comercio al por mayor, el número de establecimientos minoristas, 15.206, es muy inferior a las licencias de comercio minorista extendidas en la Comunidad, 26.205.

#### **Grandes superficies comerciales**

<b>Número de establecimientos</b>	<b>Badajoz</b>	<b>Cáceres</b>	<b>Extremadura</b>
Centros comerciales	1	1	2
Hipermercados	3	4	7
Grandes Almacenes	2	0	2
Almacenes populares	37	18	55
Grandes superf. de muebles	2	1	3
Mercados de abastos	12	5	17

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.5.- El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura**

---

El número de las grandes superficies comerciales, especialmente las de mayor tamaño, los hipermercados, ha aumentado de forma muy significativa en los últimos dos años. En 1.992, y siguiendo los datos del Anuario del Mercado Español de Banesto, sólo existía un hipermercado en toda la región frente a los 7 que existían el 1º de enero de 1.994, según los datos del Censo editado por las Cámaras de Comercio de la Comunidad.

Evolución del porcentaje de Valor Añadido Bruto sectorial, a precios constantes:

1.990/1.985 3,8

1.991/1.990 2,1

1.992/1.991 1,7

*Fuente: Fundación FIES. Marzo 1.993 y 1.994.*

En 1.991, el sector servicios comerciales representaba el 19,6 % del total del Valor Añadido Bruto del sector servicios y el 25,1 % del total del empleo del sector. Esos porcentajes eran prácticamente iguales a los que reflejaba ese mismo sector a nivel nacional: 19,7 % y 25,6 % respectivamente.

*Fuente: BBV y FIES. Renta nacional de España y su distribución provincial 1.989 y avance 1.990 - 1.991.*

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.5.- El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura**

---

##### **. Principales macromagnitudes del sector extremeño del comercio, en 1.989:**

- Valor total de la producción (millones de pesetas) . . . . .	106.054
- Valor añadido bruto (millones de pesetas) . . . . .	87.004
- % del VAB sobre el valor de la producción . . . . .	82 %
- Número de empleos . . . . .	36.444
- VAB por empleos (miles de pesetas) . . . . .	2.387

*Fuente: BBV. Renta nacional de España y su distribución provincial 1.989.*

El número de demandantes de empleo a fin de mes, en el sector del comercio era, en agosto de 1.994, según datos del INEM, de:

	<b>Badajoz</b>	<b>Cáceres</b>	<b>Total</b>
Sector del comercio al por mayor:	1.253	308	1.561
Sector intermediarios comercio:	48	25	73
Total del sector del comercio:	1.301	333	1.634

### **3.5. El Comercio**

#### ***Necesidades de Empresa***

---

Las perspectivas del sector del Comercio, según los datos aportados por la consulta de Telemarketing realizada, son que la mayoría de las empresas entrevistadas, el 75 % de ellas, no estaría dispuesta a subcontratar ninguno de los servicios o procesos que en la actualidad desarrolla.

**Subcontratación actual o inmediatas de procesos de  
suministro, fabricación o distribución  
(% vertical)**

---

<b>NO</b>	<b>75</b>
<b>SI</b>	<b>-</b>
<b>NS/NC</b>	<b>25</b>

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.5. El Comercio**

#### ***Necesidades de Empresa***

---

La mitad de las empresas entrevistadas, está dispuesta a llegar a acuerdos de cooperación con otras empresas y ello en prácticamente todas las áreas.

**Acuerdos de cooperación con otras empresas.  
(% Vertical con respuesta múltiple)**

---

<b>NO</b>	<b>50</b>
<b>SI</b>	<b>50</b>

---

<b>Comerciales</b>	<b>50</b>
<b>Formación</b>	<b>50</b>
<b>Cooperación Técnica</b>	<b>25</b>
<b>Servicios</b>	<b>-</b>
<b>Varios</b>	<b>25</b>
<b>NS/NC</b>	<b>50</b>

---

\* Posibilidad de dos respuestas

*Fuente: Telemarketing. 1994.*



### **3.5. El Comercio**

#### ***Estructura Empresarial***

---

Los empresarios del sector tienen, respecto de las perspectivas del sector en un futuro inmediato, una visión general de estabilidad, las perspectivas de declive del sector siendo además iguales a las de crecimiento del sector.

#### **Tendencia de las empresas del sector (% vertical)**

---

Estable	50
En declive	25
En crecimiento	25
NS/NC	5

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### 3.5. El Comercio

#### *Estructura del Empleo*

---

#### Evolución futura del empleo (% vertical)

---

##### **OPERARIOS**

Perderá puestos	50
Conservará estables	-
Aumentará	50
NS/NC	-

##### **CUADROS MEDIOS**

Perderá puestos	37
Conservará estables	13
Aumentará	50
NS/NC	-

##### **ESPECIALISTAS**

Perderá puestos	37
Conservará estables	-
Aumentará	63
NS/NC	-

##### **PROFESIONALES**

Perderá puestos	37
Conservará estables	25
Aumentará	38
NS/NC	-

*Fuente: Telemarketing, 1994.*

### **3.5. El Comercio**

#### ***Estructura del Empleo***

---

Tres cuartas partes de las empresas entrevistadas manifiestan no necesitar crear puestos de trabajo en su empresa y de necesitarlos la mayoría no sabe de qué tipo.

**Necesitan puestos de trabajo en su empresa  
(% vertical y respuesta múltiple)**

---

SI	25
NO	75

---

**Puestos que necesitan:**

Administrativos	-
Técnicos	-
Comerciales	-
Cuadros medios	50
Operarios y otros	50
NS/NC	100

\* Posibilidad de dos respuestas

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### 3.5. El Comercio

#### *Estructura del Empleo*

---

**Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo  
(% Vertical)**

---

**DIRECTIVO**

Aumentará	-
Se mantendrá	87
Disminuirá	13
NS/NC	-

**TECNICOS**

Aumentará	13
Se mantendrá	75
Disminuirá	-
NS/NC	12

**ADMINISTRATIVOS**

Aumentará	-
Se mantendrá	50
Disminuirá	25
NS/NC	25

**SECRETARIAS**

Aumentará	-
Se mantendrá	37
Disminuirá	25
NS/NC	38

### 3.5. El Comercio

#### *Estructura del Empleo*

---

##### **PERSONAL AUXILIAR**

Aumentará	13
Se mantendrá	37
Disminuirá	13
NS/NC	37

##### **OBREROS**

Aumentará	25
Se mantendrá	37
Disminuirá	38
NS/NC	-

##### **OBREROS ESPECIALIZADOS**

Aumentará	25
Se mantendrá	50
Disminuirá	-
NS/NC	25

##### **CUADROS MEDIOS**

Aumentará	25
Se mantendrá	37
Disminuirá	13
NS/NC	25

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### 3.5. El Comercio

#### *Estructura del Empleo*

---

**Si tienen necesidad de más recursos humanos en el Sector**  
**(% Vertical)**

---

	NO	SI	
		Especialización Personal actual	Buscarán personal Nuevo ingreso
<b>Idiomas</b>	100	-	-
<b>Informática</b>	50	50	-
<b>Medio Ambiente</b>	87	13	-
<b>Dirección de Empresas</b>	75	25	-
<b>Contabilidad</b>	87	-	3
<b>Conocimientos C.E.</b>	83	17	-
<b>Exportación</b>	83	17	-
<b>Logística</b>	83	17	-
<b>Marketing</b>	87	13	-
<b>Finanzas</b>	87	13	-

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.5. El Comercio**

#### ***Estructura del Empleo***

---

#### **Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del Sector (% vertical)**

---

##### **PERSONAL SUPERIOR**

Viernes y sábado mañana	-
Una tarde por semana	50
Dos tardes por semana	-
Un día completo por semana	12
Otros	-
No formaría	25
Fuera horario laboral	13
Sábado mañana	-
NS/NC	-

##### **PERSONAL MEDIO**

Viernes y sábado mañana	-
Una tarde por semana	37
Dos tardes por semana	-
Un día completo por semana	13
Otros	-
No formaría	25
Fuera horario laboral	25
Sábado mañana	-
NS/NC	-

### **3.5. El Comercio**

#### ***Estructura del Empleo***

---

##### **ADMINISTRATIVOS**

Viernes y sábado mañana	-
Una tarde por semana	25
Dos tardes por semana	-
Un día completo por semana	12
Otros	-
No formaría	50
Fuera horario laboral	13
Sábado mañana	-
NS/NC	-

*Fuente: Telemarketing. 1994.*



### **3.5. El Comercio**

#### ***Necesidades de Formación***

---

#### **Area de Producción**

**Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?**

.....

**(% de respuesta afirmativa)**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
	<hr/>	<hr/>
<b>Calidad total</b>	-	-
<b>Mejora continua</b>	-	-
<b>Robótica</b>	-	-
<b>Electrónica</b>	-	-
<b>Just in time</b>	-	-
<b>Informática</b>	-	-
<b>Compras</b>	-	-
<b>Logística</b>	-	-

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.5. El Comercio**

#### ***Necesidades de Formación***

---

#### **Area de Administración y Dirección**

**Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?**

.....

**(% de respuesta afirmativa)**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
	<hr/>	<hr/>
<b>Informática</b>	13	37
<b>Idiomas</b>	-	-
<b>Organización</b>	13	13
<b>Gestión y dirección de empresas</b>	-	25
<b>Logística</b>	-	-
<b>Medio Ambiente</b>	-	-
<b>Finanzas</b>	25	25

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.5. El Comercio**

#### ***Necesidades de Formación***

---

#### **Area comercial**

**Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?**

.....

**(% de respuesta afirmativa)**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
	<hr/>	<hr/>
<b>Marketing</b>	25	25
<b>Ventas</b>	50	13
<b>Logística</b>	13	-
<b>Comercio Exterior</b>	-	-

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.5. Intermediarios del Comercio**

#### ***Necesidades de Empresa***

---

Las perspectivas del sector de los Intermediarios del Comercio, según los datos aportados por la consulta de Telemarketing realizada, son que la mitad de las empresas entrevistadas, estaría dispuesta a subcontratar alguno de los servicios o procesos que en la actualidad desarrolla.

**Subcontratación actual o inmediatas de procesos de  
suministro, fabricación o distribución  
(% vertical)**

---

NO	50
SI	50

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.5. Intermediarios del Comercio**

#### ***Necesidades de Empresa***

---

La mitad de las empresas entrevistadas, está dispuesta a llegar a acuerdos de cooperación con otras empresas.

#### **Acuerdos de cooperación con otras empresas.**

**(% Vertical con respuesta múltiple)**

---

<b>NO</b>	<b>50</b>
<b>SI</b>	<b>50</b>

---

<b>Comerciales</b>	<b>100</b>
<b>Formación</b>	<b>-</b>
<b>Cooperación Técnica</b>	<b>-</b>
<b>Servicios</b>	<b>-</b>
<b>Varios</b>	<b>-</b>
<b>NS/NC</b>	<b>100</b>

---

**\* Posibilidad de dos respuestas**

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.5. Intermediarios del Comercio**

#### ***Estructura Empresarial***

---

Lós empresarios del sector tienen, respecto de las perspectivas del sector en un futuro inmediato, una visión de absoluta estabilidad ya que todas las respuestas son unánimes en este puesto.

#### **Tendencia de las empresas del sector (% vertical)**

---

Estable	100
En declive	-
En crecimiento	-
NS/NC	-

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### 3.5. Intermediarios del Comercio

#### *Estructura del Empleo*

---

Las ganancias generalizadas de puestos de trabajo previstas, concuerdan con la respuesta dada a la pregunta de si necesitan puestos de trabajo en la empresa, donde las respuestas se distribuyen tres cuartas partes de respuestas positivas son unánimes.

#### **Evolución futura del empleo**

**(% vertical)**

---

##### **OPERARIOS**

Perderá puestos	-
Conservará estables	-
Aumentará	100
NS/NC	-

##### **CUADROS MEDIOS**

Perderá puestos	-
Conservará estables	-
Aumentará	50
NS/NC	50

##### **ESPECIALISTAS**

Perderá puestos	-
Conservará estables	-
Aumentará	50
NS/NC	50

##### **PROFESIONALES**

Perderá puestos	-
Conservará estables	-
Aumentará	100
NS/NC	-

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.5. Intermediarios del Comercio**

#### ***Estructura del Empleo***

---

**Necesitan puestos de trabajo en su empresa  
(% vertical y respuesta múltiple)**

---

SI	100
NO	-

---

**Puestos que necesitan:**

Administrativos	-
Técnicos	-
Comerciales	-
Cuadros medios	50
Operarios y otros	50
NS/NC	100

\* Posibilidad de dos respuestas

*Fuente: Telemarketing. 1994.*



### **3.5. Intermediarios del Comercio**

#### ***Estructura del Empleo***

---

#### **Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo (% Vertical)**

---

##### **DIRECTIVO**

Aumentará	-
Se mantendrá	100
Disminuirá	-
NS/NC	-

##### **TECNICOS**

Aumentará	50
Se mantendrá	50
Disminuirá	-
NS/NC	-

##### **ADMINISTRATIVOS**

Aumentará	100
Se mantendrá	-
Disminuirá	-
NS/NC	-

##### **SECRETARIAS**

Aumentará	100
Se mantendrá	-
Disminuirá	-
NS/NC	-

### **3.5. Intermediarios del Comercio**

#### ***Estructura del Empleo***

---

##### **PERSONAL AUXILIAR**

Aumentará	50
Se mantendrá	50
Disminuirá	-
NS/NC	-

##### **OBREROS**

Aumentará	50
Se mantendrá	50
Disminuirá	-
NS/NC	-

##### **OBREROS ESPECIALIZADOS**

Aumentará	50
Se mantendrá	-
Disminuirá	50
NS/NC	-

##### **CUADROS MEDIOS**

Aumentará	-
Se mantendrá	50
Disminuirá	50
NS/NC	-

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.5. Intermediarios del Comercio**

#### ***Estructura del Empleo***

---

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota dominante es la cobertura de esas necesidades con personal propio de la empresa, aunque está previsto incorporar personal de nuevo ingreso en las especialidades de Idiomas, Informática, Conocimientos Comunidad Europea y Logística.

Las empresas de este sector son unánimes al considerar que no necesitan formar a su personal.

### 3.5. Intermediarios del Comercio

#### *Estructura del empleo*

**Si tienen necesidad de más recursos humanos en el Sector  
(% Vertical)**

	NO	SI	
		Especialización Personal actual	Buscarán personal Nuevo ingreso
Idiomas	50	-	50
Informática	-	50	50
Medio Ambiente	100	-	-
Dirección de Empresas	100	-	-
Contabilidad	100	-	-
Conocimientos C.E.	50	-	50
Exportación	100	-	-
Logística	50	-	50
Marketing	100	-	-
Finanzas	100	-	-

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.5. Intermediarios del Comercio**

#### ***Estructura del Empleo***

---

**Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del Sector  
(% vertical)**

---

#### **PERSONAL SUPERIOR**

Viernes y sábado mañana	-
Una tarde por semana	-
Dos tardes por semana	-
Un día completo por semana	-
Otros	-
No formaría	100
Fuera horario laboral	-
Sábado mañana	-
NS/NC	-

#### **PERSONAL MEDIO**

Viernes y sábado mañana	-
Una tarde por semana	-
Dos tardes por semana	-
Un día completo por semana	-
Otros	-
No formaría	100
Fuera horario laboral	-
Sábado mañana	-
NS/NC	-

### **3.5. Intermediarios del Comercio**

#### ***Estructura del Empleo***

---

##### **ADMINISTRATIVOS**

Viernes y sábado mañana	-
Una tarde por semana	-
Dos tardes por semana	-
Un día completo por semana	-
Otros	-
No formaría	100
Fuera horario laboral	-
Sábado mañana	-
NS/NC	-

*Fuente: Telemarketing, 1994.*

### 3.5. Intermediarios del Comercio

#### Necesidades de Formación

---

#### Area de Producción

Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?

.....

(% de respuesta afirmativa)

---

	Nivel Medio	Nivel Alto
	_____	_____
Calidad total	-	-
Mejora continua	-	-
Robótica	-	-
Electrónica	-	-
Just in time	-	-
Informática	-	-
Compras	-	-
Logística	-	-

Fuente: Telemarketing. 1994.

### **3.5. Intermediarios del Comercio**

#### ***Necesidades de Formación***

---

#### **Area de Administración y Dirección**

**Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?**

.....

**(% de respuesta afirmativa)**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
	<hr/>	<hr/>
<b>Informática</b>	50	50
<b>Idiomas</b>	50	50
<b>Organización</b>	-	-
<b>Gestión y dirección de empresas</b>	-	-
<b>Logística</b>	-	-
<b>Medio Ambiente</b>	-	-
<b>Finanzas</b>	50	50

*Fuente: Telemarketing. 1994.*



### **3.5. Intermediarios del Comercio**

#### ***Necesidades de Formación***

---

#### **Area comercial**

**Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?**

.....

**(% de respuesta afirmativa)**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
	<hr/>	<hr/>
<b>Marketing</b>	50	-
<b>Ventas</b>	-	-
<b>Logística</b>	50	-
<b>Comercio Exterior</b>	50	-

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.5.- El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura**

---

##### **3.5.2.- Perspectivas y tendencias**

En el caso del comercio se aprecia cierta estabilidad en el empleo del sector, unido a un crecimiento escaso, en términos reales, del valor de su producción, cuya cuota desciende en el total de Extremadura.

La trayectoria de esta actividad puede estar condicionada por su carácter de "refugio" en las fases de crisis económica, captando mano de obra para los establecimientos de reducida dimensión ante la dificultad de encontrar otras opciones laborales.

Como conclusiones sobre el sector y siguiendo el informe elaborado por el Consejo Económico y Social de Extremadura podemos recoger las siguientes:

- Existe un crecimiento importante del número de licencias comerciales expedidas, especialmente en la provincia de Badajoz.
- Existe un cierto atraso en la distribución extremeña en términos comparativos con el conjunto español, que se explica por el ajuste de su estructura a unas características de demanda correspondientes a su inferior nivel de desarrollo.
- Predominio de los establecimientos de pequeña dimensión.
- Abundancia de empresas de carácter familiar, especialmente en el comercio minorista, lo que implica en muchos casos resistencia al cambio y pocas posibilidades de adaptación.
- Se detecta un incremento importante de los costes que debe soportar la pequeña y mediana empresa: I.A.E., subida de los módulos, seguridad social, energía, tipos de intereses, etc.
- Dificultad de adaptar los costes laborales ante la mayor libertad de horarios en la pequeña y mediana empresa.
- Inexistencia de programas de apoyo al comercio a nivel local y autonómico, lo que sí ocurre en otras comunidades.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.5.- El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura**

---

A estas consideraciones cabría añadir otra: el peso creciente de las fórmulas de distribución más modernas, especialmente los hipermercados en los grandes núcleos de población de la Comunidad.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.5.- El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura**

---

##### **Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo:**

Las conclusiones para este sector, en lo que a Formación y Empleo se refiere, carecen de la fiabilidad que se tiene en otros sectores al haber sido muy bajo el índice de respuestas obtenidas, sólo han contestado al cuestionario ocho empresas del sector del comercio y dos del sector de intermediarios del comercio.

Habida cuenta de la estrechez de la muestra en ambos sectores, sólo se ha estudiado el sector del comercio por considerar que los datos del sector de los intermediarios del comercio carecen de relevancia dado la insignificancia de la muestra analizada. (Se recogen, si embargo los datos estadísticos del sector, sin análisis ni comentarios).

##### **Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo, en el sector del comercio:**

La evolución futura del empleo se traduce en unas expectativas bastante generalizadas de incremento del personal y ello a todos los niveles profesionales. Se prevé una pérdida significativa de empleo en el grupo de operarios, que queda compensada por los incrementos previstos en el mismo grupo.

Esas ganancias generalizadas de puestos de trabajo, no concuerdan excesivamente con la respuesta dada la pregunta de si necesitan puestos de trabajo en la empresa, donde las respuestas se distribuyen tres cuartas partes de respuestas negativas y la cuarta parte restante responden afirmativamente.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.5.- El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura**

---

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota dominante es la cobertura de esas necesidades con personal propio de la empresa, únicamente está previsto incorporar personal de nuevo ingreso en la especialidad de Contabilidad.

Las áreas en que se prevé especializar más al personal actual de la empresa son: Informática y Dirección de Empresas.

El tiempo, dentro del horario laboral, que pueden dedicar a la formación de su personal se concentra, en todos los casos, en "Una tarde por semana", siendo la segunda opción elegida la de "Fuera del horario laboral".

El personal del sector necesita apoyo formativo principalmente en las siguientes áreas:

<b>AREA</b>	<b>NIVEL MEDIO</b>	<b>NIVEL ALTO</b>
<b>ADMINISTRACION Y DIRECCION</b>	<b>Finanzas</b>	<b>Gestión y Dirección Informática Finanzas</b>
<b>COMERCIAL</b>	<b>Marketing Ventas</b>	<b>Marketing Ventas</b>

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.5.- El Comercio y los Intermediarios del Comercio en Extremadura**

---

Desde el punto de vista de la formación de personal de nivel superior y medio dentro de las empresas del sector del comercio en Extremadura, se ven las siguientes líneas de actuación:

- Formación en Informática de Gestión.
- Introducción a la Gestión Financiera.
- Formación en Finanzas y Gestión Financiera.
- Formación en Gestión y Dirección de empresas.
- Técnicos Comerciales y de Marketing.
- Formación en Marketing y Ventas.

### 3.- ESTUDIO POR SECTORES

#### 3.6.- El Transporte en Extremadura

---

##### 3.6.1.- Introducción

Extremadura está estratégicamente situada en la frontera con Portugal y constituye la más importante zona de paso entre España y el país vecino. Además, está ubicada a medio camino entre las dos capitales peninsulares, Lisboa y Madrid.

Existen cuatro puestos fronterizos permanentes y otros eventuales que unen la región con Portugal, siendo el más importante el de Caya, en la Nacional V, situado a cinco kilómetros de Badajoz.

##### Transporte por carretera:

En Extremadura la carretera constituye la base del sistema de transporte.

La región cuenta con 8.549 Km. de carreteras lo que representa un 5,45 % del total nacional.

La distribución de la red interurbana de carreteras, en Extremadura y en España, en 1.991, en kilómetros, es la siguiente:

	Extremadura	España
Administración Central		
Autopistas	7	4.322
Autovías o calzadas separadas	-	186
Otras carreteras	1.187	16.193
Comunidades Autónomas		
Autopistas	-	781
Autovías o calzadas separadas	6	452
Otras carreteras	3.219	70.269
Diputaciones (Todas las carreteras)	4.130	64.660
Total red viaria	8.549	156.863

Fuente: MOPT. "Los transportes y las comunicaciones en 1.991".

### **3- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.6.- El Transporte en Extremadura**

---

Háy que destacar la existencia de un plan de renovación y acondicionamiento de la red de carreteras, que incluye la terminación de la autovía Madrid Badajoz, (previsto en 1.995), el acondicionamiento de la N-630 desde Cáceres al límite con Badajoz y la terminación de la N-430.

Número de empresas autorizadas para el transporte de mercancías por carretera. 1.991.

	<b>Extremadura</b>	<b>España</b>
Transporte público	3.721	179.270
Transporte privado	10.259	376.148
Total empresas de transporte	13.980	555.418

*Fuente: MOPT. Anuario Estadístico 1.991.*

Autobuses de transporte urbano que circulan en Extremadura y en España, 1.990.

	<b>Extremadura</b>	<b>España</b>
Número de líneas	28	1.301
Número de vehículos	56	6.781
Personal	157	22.460
Viajeros	8.986	1.511.744

*Fuente: MOPT. Anuario Estadístico 1.992.*



### 3.- ESTUDIO POR SECTORES

#### 3.6.- El Transporte en Extremadura

---

Turismos de servicio público que circulan en Extremadura y en España, 1.990.

	<b>Extremadura</b>	<b>España</b>
Con taxímetro	231	50477
Sin taxímetro	1079	22294
Turismos de Servicio Público	1310	72771

*Fuente: MOPT. Anuario Estadístico 1.992.*

La oferta de transporte en Extremadura se reduce, esencialmente, al transporte por carretera y al ferrocarril, pues el transporte aéreo tiene aún poca relevancia.

Entre ellos existe una preponderancia absoluta del transporte por carretera frente al ferrocarril.

#### **Transporte por ferrocarril:**

En Extremadura hay 809 kilómetros de red ferroviaria que suponen el 5,98 % de la red nacional, dividiéndose en:

Red básica: cero Km.

Red complementaria: 514 Km.

Red secundaria: 295 km.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.6.- El Transporte en Extremadura**

---

Los ejes fundamentales, concretados en la red complementaria son:

Itinerario Madrid - Lisboa.

Itinerario Badajoz - Ciudad Real.

#### **Transporte aéreo:**

Extremadura dispone de un aeropuerto en Talavera la Real, junto a Badajoz, con dos vuelos diarios con Madrid y seis semanales con Barcelona.

Evolución del tráfico aéreo en Extremadura: número anual de pasajeros.

Año 1.990: 14.404 pasajeros.

Año 1.991: 23.695 pasajeros.

Año 1.992: 27.294 pasajeros.

Evolución del porcentaje de Valor Añadido Bruto sectorial, a precios constantes, del subsector transporte por carretera:

1.990/1.985      2,2

1.991/1.990      2,6

1.992/1.991      0,5

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.6.- El Transporte en Extremadura**

---

Evolución del porcentaje de Valor Añadido Bruto sectorial, a precios constantes, del subsector otros transportes:

1.990/1.985 4,6

1.991/1.990 2,1

1.992/1.991 0,5

*Fuente: Fundación FIES. Marzo 1.993 y 1.994.*

En 1.991, el sector transportes y comunicaciones representaba el 9,3 % del total del Valor Añadido Bruto del sector servicios y el 7,9 % del total del empleo del sector. Esos porcentajes eran algo inferiores a los que reflejaba ese mismo sector a nivel nacional: 11,2 % y 10,1 % respectivamente.

*Fuente: BBV y FIES. Renta nacional de España y su distribución provincial 1.989 y avance 1.990 - 1.991.*

### 3.- ESTUDIO POR SECTORES

#### 3.6.- El Transporte en Extremadura

---

. Principales macromagnitudes del sector transporte y comunicaciones, en Extremadura, en 1.989:

- Valor total de la producción (millones de pesetas) . . . . .	65.077
- Valor añadido bruto (millones de pesetas) . . . . .	41.280
- % del VAB sobre el valor de la producción . . . . .	63,3 %
- Número de empleos . . . . .	11.487
- VAB por empleos (miles de pesetas) . . . . .	3.594

*Fuente: Banco Bilbao Vizcaya. Renta Nacional de España y su distribución provincial, 1.989.*

El número de demandantes de empleo a fin de mes, en el sector del transporte era, en agosto de 1.994, según datos del INEM, de:

	Badajoz	Cáceres	Total
Transporte ferrocarril:	50	30	80
Transporte terrestre:	835	593	1.428
Transporte naval:	40	4	44
Transporte aéreo:	9	7	16
Tte, actividades anexas:	97	28	125
Total sector transporte	1.031	662	1.693

### **3.6. El Transporte**

#### ***Necesidades de Empresa***

---

Las perspectivas del sector del Transporte, según los datos aportados por la consulta de Telemarketing realizada, son que algo más de la mitad de las empresas entrevistadas, el 57 % de ellas, estaría dispuesta a subcontratar alguno de los servicios o procesos que en la actualidad desarrolla.

**Subcontratación actual o inmediatas de procesos de  
suministro, fabricación o distribución  
(% vertical)**

---

NO	43
SI	57

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.6. El Transporte**

#### ***Necesidades de Empresa***

---

Algo menos de la mitad de las empresas entrevistadas, el 43 %, está dispuesto a llegar a acuerdos de cooperación con otras empresas aunque la totalidad de las respuestas son indecisas en cuanto a la concreción de esa cooperación.

#### **Acuerdos de cooperación con otras empresas.**

**(% Vertical con respuesta múltiple)**

---

<b>NO</b>	<b>57</b>
<b>SI</b>	<b>43</b>

---

<b>Comerciales</b>	<b>-</b>
<b>Formación</b>	<b>-</b>
<b>Cooperación Técnica</b>	<b>-</b>
<b>Servicios</b>	<b>-</b>
<b>Varios</b>	<b>100</b>
<b>NS/NC</b>	<b>100</b>

**\* Posibilidad de dos respuestas**

*Fuente: Telemarketing, 1994.*

### **3.6. El Transporte**

#### ***Estructura Empresarial***

---

Los empresarios del sector tienen, respecto de las perspectivas del sector en un futuro inmediato, una visión general de declive, no previendo ningún empresario del sector que pueda darse algún tipo de crecimiento en el mismo.

#### **Tendencia de las empresas del sector (% vertical)**

---

Estable	43
En declive	57
En crecimiento	-
NS/NC	-

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.6. El Transporte**

#### ***Estructura Empresarial***

---

Las pérdidas generalizadas de puestos de trabajo, reflejadas en el cuadro siguiente, no concuerdan excesivamente con la respuesta dada a la pregunta de si necesitan puestos de trabajo en la empresa, donde las respuestas negativas son inferiores en porcentaje a las positivas: 43 % y 57 % respectivamente.

#### **Evolución futura del empleo**

(% vertical)

---

##### **OPERARIOS**

Perderá puestos	29
Conservará estables	72
Aumentará	-
NS/NC	-

##### **CUADROS MEDIOS**

Perderá puestos	29
Conservará estables	71
Aumentará	-
NS/NC	-

##### **ESPECIALISTAS**

Perderá puestos	29
Conservará estables	57
Aumentará	14
NS/NC	-

##### **PROFESIONALES**

Perderá puestos	14
Conservará estables	43
Aumentará	14
NS/NC	29

*Fuente: Telemarketing. 1994.*



### **3.6. El Transporte**

#### ***Estructura del Empleo***

---

**Necesitan puestos de trabajo en su empresa  
(% vertical y respuesta múltiple)**

---

<b>SI</b>	<b>57</b>
<b>NO</b>	<b>43</b>

---

**Puestos que necesitan:**

Administrativos	25
Técnicos	-
Comerciales	-
Cuadros medios	-
Operarios y otros	125
NS/NC	50

\* Posibilidad de dos respuestas

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.6. El Transporte**

#### **Estructura del Empleo**

---

#### **Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo (% Vertical)**

---

##### **DIRECTIVO**

Aumentará	-
Se mantendrá	71
Disminuirá	29
NS/NC	-

##### **TECNICOS**

Aumentará	29
Se mantendrá	43
Disminuirá	14
NS/NC	14

##### **ADMINISTRATIVOS**

Aumentará	29
Se mantendrá	43
Disminuirá	28
NS/NC	-

##### **SECRETARIAS**

Aumentará	-
Se mantendrá	43
Disminuirá	29
NS/NC	28

### **3.6. El Transporte**

#### **Estructura del Empleo**

---

##### **PERSONAL AUXILIAR**

Aumentará	14
Se mantendrá	57
Disminuirá	29
NS/NC	-

##### **OBREROS**

Aumentará	29
Se mantendrá	57
Disminuirá	14
NS/NC	-

##### **OBREROS ESPECIALIZADOS**

Aumentará	29
Se mantendrá	43
Disminuirá	14
NS/NC	14

##### **CUADROS MEDIOS**

Aumentará	-
Se mantendrá	57
Disminuirá	14
NS/NC	29

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### ***3.6. El Transporte***

#### ***Estructura del Empleo***

---

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota destacada es la abundancia de especialidades donde surge la necesidad de buscar personal de nuevo ingreso que se incorpore a la empresa: especialmente en las áreas de Conocimientos sobre la Comunidad Europea y Marketing.

Las áreas en que se prevé especializar más al personal actual de la empresa son: Medio Ambiente, logística y Finanzas.

El tiempo, dentro del horario laboral, que pueden dedicar a la formación de su personal se concentra, en casi todos los casos, en "Otros", siendo la segunda opción más frecuentemente elegida la de "Una tarde por semana".

### 3.6. El Transporte

#### Estructura del empleo

Si tienen necesidad de más recursos humanos en el Sector  
(% Vertical)

	NO	SI	
		Especialización Personal actual	Buscarán personal Nuevo ingreso
Idiomas	71	15	14
Informática	71	15	14
Medio Ambiente	43	43	14
Dirección de Empresas	100	-	-
Contabilidad	86	14	-
Conocimientos C.E.	43	28	28
Exportación	100	28	-
Logística	57	43	-
Marketing	71	-	29
Finanzas	43	43	14

Fuente: Telemarketing. 1994.

### **3.6. El Transporte**

#### ***Estructura del Empleo***

---

#### **Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del Sector (% vertical)**

---

##### **PERSONAL SUPERIOR**

Viernes y sábado mañana	14
Una tarde por semana	29
Dos tardes por semana	-
Un día completo por semana	-
Otros	14
No formaría	14
Fuera horario laboral	14
Sábado mañana	-
NS/NC	15

##### **PERSONAL MEDIO**

Viernes y sábado mañana	14
Una tarde por semana	14
Dos tardes por semana	-
Un día completo por semana	-
Otros	29
No formaría	14
Fuera horario laboral	14
Sábado mañana	-
NS/NC	15

### **3.6. El Transporte**

#### ***Estructura del Empleo***

---

##### **ADMINISTRATIVOS**

Viernes y sábado mañana	14
Una tarde por semana	14
Dos tardes por semana	-
Un día completo por semana	-
Otros	29
No formaría	14
Fuera horario laboral	14
Sábado mañana	-
NS/NC	15

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.6. El Transporte**

#### ***Necesidades de Formación***

---

#### **Area de Producción**

**Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?**

.....

**(% de respuesta afirmativa)**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
	<hr/>	<hr/>
<b>Calidad total</b>	29	14
<b>Mejora continua</b>	29	29
<b>Robótica</b>	-	-
<b>Electrónica</b>	-	-
<b>Just in time</b>	14	-
<b>Informática</b>	29	29
<b>Compras</b>	-	-
<b>Logística</b>	57	14

*Fuente: Telemarketing. 1994.*



### **3.6. El Transporte**

#### ***Necesidades de Formación***

---

#### **Area de Administración y Dirección**

**Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?**

.....

**(% de respuesta afirmativa)**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
	<hr/>	<hr/>
<b>Informática</b>	57	43
<b>Idiomas</b>	57	57
<b>Organización</b>	29	29
<b>Gestión y dirección de empresas</b>	43	43
<b>Logística</b>	43	29
<b>Medio Ambiente</b>	29	29
<b>Finanzas</b>	43	43

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.6. El Transporte**

#### ***Necesidades de Formación***

---

#### **Area comercial**

**Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?**

.....

**(% de respuesta afirmativa)**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
	<hr/>	<hr/>
<b>Marketing</b>	57	57
<b>Ventas</b>	29	29
<b>Logística</b>	29	43
<b>Comercio Exterior</b>	43	43

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.6.- El Transporte en Extremadura**

---

##### **3.6.2.- Perspectivas y tendencias:**

Extremadura se encuentra muy bien situada, desde el punto de vista geográfico, para convertirse en un eje a nivel nacional e internacional, en lo que a transportes se refiere, por su localización a medio camino entre Madrid y Lisboa.

Extremadura está experimentando en los últimos años una mejora sensible en sus infraestructuras, esencialmente la red de carreteras, que debería completarse el año próximo con la terminación de la autovía Madrid - Badajoz.

Sin embargo, y a pesar del esfuerzo realizado en inversiones de obra nueva y conservación de la red, tanto por la Administración Central como por la Autonómica y la Local, sigue siendo insuficiente la infraestructura de red de carreteras en Extremadura.

Además, dadas las dificultades financieras por las que atraviesen las Corporaciones Locales, las obras de conservación no mantienen los niveles deseables y necesarios.

Respecto de los ferrocarriles se puede concluir que se está en presencia de una red envejecida y de baja calidad, hasta el punto de no existir ni un sólo kilómetro de red básica que atravesase la Comunidad, con un continuo retraimiento de RENFE, suprimiendo líneas y cerrando estaciones así como realizando una inversión muy baja en relación con la media nacional.

El transporte aéreo se limita en Extremadura al aeropuerto de Talavera la Real junto a Badajoz.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.6.- El Transporte en Extremadura**

---

##### **Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo:**

Las conclusiones para este sector, en lo que a Formación y Empleo se refiere, carecen de la fiabilidad que se tiene en otros sectores al haber sido muy bajo el índice de respuestas obtenidas, sólo han contestado al cuestionario siete empresas del sector.

La evolución futura del empleo se traduce en unas expectativas bastante generalizadas de mantenimiento de la plantilla de personal y ello en todos los niveles profesionales. Se prevé una pérdida significativa de empleo en el grupo de operarios y cuadros medios. En los grupos de especialistas y profesionales también se espera perder empleo, sin embargo esas pérdidas quedarán, en parte o en su totalidad, compensadas por los incrementos previstos en los mismos grupos.

Esas pérdidas generalizadas de puestos de trabajo, no concuerdan excesivamente con la respuesta dada a la pregunta de si necesitan puestos de trabajo en la empresa, donde las respuestas negativas son inferiores en porcentaje a las positivas: 43 % y 57 % respectivamente.

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota destacada es la abundancia de especialidades donde surge la necesidad de buscar personal de nuevo ingreso que se incorpore a la empresa: especialmente en las áreas de Conocimientos sobre la Comunidad Europea y Marketing.

Las áreas en que se prevé especializar más al personal actual de la empresa son: Medio Ambiente, logística y Finanzas.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.6.- El Transporte en Extremadura**

---

El tiempo, dentro del horario laboral, que pueden dedicar a la formación de su personal se concentra, en casi todos los casos, en "Otros", siendo la segunda opción más frecuentemente elegida la de "Una tarde por semana".

El personal del sector necesita apoyo formativo principalmente en las siguientes áreas:

---

<b>AREA</b>	<b>NIVEL MEDIO</b>	<b>NIVEL ALTO</b>
<b>PRODUCCION</b>	Calidad total Mejora continúa Informática Logística	Informática Mejora continúa
<b>ADMINISTRACION Y DIRECCION</b>	Idiomas Informática Logística Gestión y Dirección Finanzas	Finanzas Idiomas Informática Gestión y Dirección
<b>COMERCIAL</b>	Marketing Comercio Exterior	Marketing Logística Comercio Exterior

---

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.6.- El Transporte en Extremadura**

---

Désde el punto de vista de la formación de personal de nivel superior y medio dentro de las empresas del sector del transporte en Extremadura, se ven las siguientes líneas de actuación:

- Formación en técnicas de mejora continua de la calidad.
- Formación en informática orientada a la producción.
- Formación en logística de producción, distribución y almacenamiento.
- Formación en Idiomas.
- Formación en Informática de Gestión.
- Introducción a la Gestión Financiera.
- Formación en Gestión y Dirección de empresas.
- Técnicos de Marketing.
- Formación en Marketing.
- Formación en Comercio Exterior.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

##### **3.7.1.- Introducción**

El sector turístico extremeño ha conocido una evolución positiva y Extremadura ha dejado de ser una simple región de paso para convertirse en una importante región de destino de turistas, tanto nacionales como extranjeros.

A este crecimiento han contribuido en gran medida la labor de promoción de la Consejería de Turismo de la Junta de Extremadura que ha fomentado la creación de nuevas plazas hoteleras, la apertura de restaurantes, cafeterías, campings, nuevas rutas turísticas y de diversas iniciativas privadas.

Extremadura cuenta con una gran riqueza histórica, artística y monumental, a la que hay que añadir una gran diversidad de paisajes, normalmente muy bien preservados, unos importantes espacios naturales que permiten la realización de numerosos deportes, especialmente caza y pesca, posee además, un folklore de gran riqueza, numerosas fiestas y manifestaciones culturales.

De todo lo anteriormente expuesto, se puede deducir que las expectativas del sector a medio y largo plazo son bastantes halagüeñas, previéndose un aumento importante en la participación del sector turístico en el PIB de Extremadura.

El sector agrupa diferentes tipos de actividades, de las cuales básicamente, citaremos dos: hostelería y restauración.

La presencia de hoteles y/o de restaurantes o de cualquier otro tipo de establecimiento turístico repercute de una forma directa sobre la economía de las localidades donde se asientan.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

Para la elaboración de este capítulo se ha utilizado básicamente la información recogida en: "El turismo en Extremadura" escrito por D. Juan Ignacio Rengifo Gallego y editado por la Consejería de Industria y Turismo de la Junta de Extremadura, en 1.993.

El turismo se puede practicar de muy diversas formas y maneras, casi todas ellas presentes en Extremadura:

- **Turismo de sol y playa:** Fuertemente ligado al clima y a la proximidad al mar. Inexistente en Extremadura, salvo en las riberas de ríos y pantanos y por la práctica de deportes náuticos posibles en dichos lugares.
- **Turismo monumental:** Es una de las mayores "ventajas comparativas" de Extremadura que cuenta con uno de los patrimonios histórico artístico y culturales de los más ricos y diversos de España.

Extremadura cuenta con tres ciudades declaradas Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO:

- La Ciudad Monumental de Cáceres.
- El Conjunto Arqueológico Romano de Mérida.
- El Monasterio de Guadalupe

Estos tres conjuntos monumentales conforman el denominado "Triángulo Patrimonio de la Humanidad".

Desde el Neolítico, hasta nuestros días, numerosas culturas han ido dejando una huella que nos ha llegado en muy diversos estados de conservación.



### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

La conservación, catalogación, divulgación y promoción de los monumentos, la creación de rutas y la mejora de la accesibilidad harán de ellos un valioso tesoro para el desarrollo turístico de la región. Los grandes núcleos monumentales son:

- Mérida
- Cáceres (capital)
- Plasencia
- Plasencia
- Trujillo
- Guadalupe
- Alburquerque
- Badajoz (capital)
- y, en menor medida: Alcántara, Coria, Zafra, Jerez de los Caballeros, y Llerena.

● **Turismo deportivo:** En la Comunidad Extremeña existen numerosos embalses ríos y pantanos para practicar los deportes náuticos, se están construyendo diversos campos de golf (de especial relevancia, por su calidad y emplazamiento, el que se ha inaugurado junto a Badajoz en Talavera la Real lindando con el aeropuerto y con un hotel de cuatro estrellas), clubes de ultraligeros, ...

● **Turismo cinegético y piscícola:** Aunque la caza y la pesca son dos deportes, se han separado por su gran importancia turística en Extremadura. Las especies de caza mayor y menor tienen una gran presencia cuantitativa y cualitativa en Extremadura.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

La distribución geográfica de los poseedores de licencia de caza, que practican este deporte en Extremadura, según la Agencia de Medio Ambiente y para el año 1.990, se centra en las siguientes procedencias:

- Extremadura: 62.823 licencias
- Madrid: 7.251 licencias
- Andalucía: 4.442 licencias
- País Vasco: 1.273 licencias
- Otras Comunidades: 3.705 licencias

En cuanto a las licencias obtenidas por extranjeros, según la Agencia de Medio Ambiente y para el año 1.990, se centran también en los siguientes países de procedencia:

- Portugal: 856 licencias
- Italia: 583 licencias
- Francia: 94 licencias
- Otros países: 40 licencias

Normalmente, cuanto mayor sea la lejanía de procedencia de los cazadores, mayor es el desembolso que estos hacen para practicar el deporte cinegético, por lo que es interesante ver que una proporción importante de las licencias se conceden a cazadores de fuera de la Comunidad.

La caza mayor: las especies consideradas de caza mayor, han proliferado en los últimos años debido a la disminución de los usos tradicionales del monte bajo y del matorral, la desaparición de la ganadería extensiva y la creación de cotos de caza bien gestionados. Las principales especies que entran dentro de esta categoría y que pueden cazarse en Extremadura son: Ciervo, jabalí, gamo, corzo, cabra montés y muflón.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

La caza menor: compuesta básicamente por cuatro grandes especies de animales: conejos, liebres, perdices y codornices, es de menor importancia cualitativa, deja menos ingresos por cazador pero de mayor volumen cuantitativo, existe un mayor número de cazadores que se dedican a esta actividad.

El volumen económico generado por la actividad de la caza es muy importante, es además un sector que puede ofrecer grandes posibilidades en cuanto a ocupación de mano de obra se refiere, especialmente mano de obra de origen rural, poco cualificada y con trabajo estacional.

Para dar una idea del potencial económico que puede suponer esta actividad veamos la descomposición de los gastos efectuados por los cazadores, en 1.989 en Extremadura: En millones de pesetas:

- Perros de caza: 300
- Equipo: 517
- Automoción y transporte: 742
- Taxidermia: 27
- Armas y munición: 514
- Hoteles y restaurantes: 3.372
- Documentación obligatoria: 321
- Publicaciones: 11
- Compra de puestos: 1.905
- Total: 7.709

*Fuente: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (1.990), "La agricultura y la ganadería extremeña en 1.989". Caja de Badajoz.*

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

Las licencias de pesca, expandidas para pescar en Extremadura, han pasado de 4.347 en 1.962 a 79.425 en 1.990, según la Agencia de Medio Ambiente.

La mayor parte de las licencias son obtenidas por los propios extremeños: 64.484 en 1.990, seguidos por los madrileños: 7.017 y, a mayor distancia: andaluces, castellanos, y catalanes. Los extranjeros vienen poco a pescar en Extremadura pues sólo 33 obtuvieron una licencia para pescar en Extremadura en 1.990.

La pesca industrial prácticamente es inexistente en Extremadura. La pesca deportiva se practica en diversos sitios, todos ellos presentes en la Comunidad: torrenteras y gargantas, tributarios, grandes ríos, embalses, charcas y lagunas.

La variedad de especies que se pueden capturar y el gran número de lugares donde poder practicar la pesca, evidencian las posibilidades turísticas de esta actividad deportiva.

- **Turismo rural:** Por turismo rural se suele entender cualquier actividad turística que se desarrolle en el medio rural.

Bajo esta amplísima noción se incluyen numerosas especialidades: agroturismo, senderismo, cicloturismo, turismo verde, equitación, rafting, excursionismo, granjas escuela y granjas taller, rutas verdes, fotografía, montañismo, piragüismo, vehículos todoterreno, ... Resulta obvio que las posibilidades de desarrollo de este tipo de turismo en Extremadura son enormes.

Para ello, Extremadura cuenta con uno de los paisajes mejor conservados, más ricos y diversos de toda la Península Ibérica, debido a su débil industrialización y escaso desarrollo turístico, ha sabido y podido mantener grandes espacios territoriales en excelente estado de conservación.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

Considerando zonas de montaña los municipios que cuentan con una parte importante de su territorio por encima de los 700 metros, destacan por sus posibilidades turísticas los siguientes:

- En la provincia de Badajoz: las zonas de Sierra Morena y de la Siberia extremeña.
  
- En la provincia de Cáceres: las zonas de Villuercas e Ibores y en el Sistema Central las áreas de la Vera, Tras la Sierra, Jerte, Sierra de Gata y las Hurdes.

Por lo que se refiere a la masa forestal ésta se halla concentrada básicamente en las zonas de montaña indicadas, si bien también cabe mencionar la existencia de importantes masas arbóreas de encinar en las zonas de llanura.

Las especies predominantes en los bosques extremeños son: el rebollo, el quejigo, la encina y el alcornoque, aunque también se han introducido especies foráneas como el pino y el eucalipto (hoy ya está prohibido en Extremadura repoblar zonas arbóreas con esta última especie).

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

Extremadura está atravesada por dos grandes ríos, el Guadiana y el Tajo, con numerosos afluentes y pantanos.

Existen además, en Extremadura, 54 espacios naturales, algunos de ellos con la categoría de Parques Naturales: el de Monfragüe en Cáceres y el de Cornalvo en Badajoz o de Reservas Nacionales como la de Cíjara.

Los dos Parques Naturales gozan de una merecida fama y cuentan entre las reservas más importantes de Europa para diversas especies animales: Buitres negros y leonados, águilas imperiales y reales, lince, ...

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

- **Turismo cultural:** Bajo este nombre se engloban numerosos segmentos turísticos con un carácter de formación para las personas: vacaciones educativas, aprendizaje de idiomas, modalidades artísticas y culturales, cursos de formación...

Destaca por su importancia en este área y su proyección tanto nacional como internacional el Festival de Teatro de Mérida.

Extremadura cuenta con un rico y variado folklore, habiéndose conservado danzas y tradiciones con gran pureza desde tiempos muy remotos.

Entre las fiestas tradicionales extremeñas destacan, por los motivos de su celebración, las siguientes:

- La Navidad
- El Carnaval: el de Badajoz capital es el tercero en importancia en España, tras los Canarios y el de Cádiz.
- Semana Santa
- Fiestas de Mayo
- San Juan
- Tradiciones de ánimas
- Encamisás
- Santos, imágenes y patronos.

El turismo actual busca, a menudo, en sus desplazamientos, productos artesanales originales. Los productos artesanales se han convertido, con frecuencia, en bienes escasos y decorativos frente a los industriales que imperara e el mercado y por ello puede ocurrir que estos objetos alcancen un alto valor comercial.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

Las principales actividades artesanales que se realizan en Extremadura son:

- Muebles de madera: con 31 talleres artesanales en Cáceres (14 de ellos en Hervás) y 9 en Badajoz.
- Tapizado de muebles.
- Actividades complementarias del mueble.
- Objetos de mimbre y junco.
- Productos de mármol, piedra, yeso y escayola.
- Forja.
- Productos de latón y cobre: Exclusivo de la provincia de Cáceres, es una de las actividades artesanales de mayor raigambre y tradición en Extremadura.
- Alfarería: son los talleres artesanas más numerosos. Existen 11 talleres en Cáceres y 50 en Badajoz, de los cuales 39 en el municipio de Salvatierra de los Barros.
- Marroquinería, concentrada casi exclusivamente en el norte de la Provincia de Cáceres.
- Tonelería.
- Guarnicionería.
- Cuero repujado
- Calzado artesanal: botas de campo, bolsos y zapatos.
- Bordados: existe gran variedad de trabajos: mantelerías, encajes, mantillas, blondas, colchas, realces de bolillo.
- Mantas y alfombras de lana.
- Cestería: una de las actividades artesanales más importantes de las que se realizan en Extremadura, centrada básicamente en Cáceres.
- Joyería y platería. En Cáceres y Torrejoncillo.



### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

Finalmente, y dentro del llamado turismo cultural indicar que Extremadura cuenta con una variada oferta en lo que a museos se refiere, siendo las principales temáticas de los mismos las siguientes:

- Temas taurinos.
- Arte romano: debe destacarse el carácter especialmente relevante del Museo de Arte Romano de Mérida.
- Arqueología
- Etnografía
- Mundo Árabe
- Bordados
- Libros corales
- Descubrimiento de América

● **Turismo itinerante:** Esta modalidad de turismo ha experimentado un gran crecimiento en los últimos años, como consecuencia de la mejora de los transportes y las comunicaciones. Este tipo de turismo permite recorrer determinadas rutas a través de Viajes organizados.

La Junta de Extremadura ha potenciado este tipo de turismo al crear y señalar diferentes vías o rutas turísticas: Ruta de la Plata, Ruta de los Pueblos Blancos, Ruta de los Conquistadores, Ruta de los Dólmenes, Valle del Jerte, ...

### **3. ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

Para el desarrollo de un turismo de estas características, así como para el crecimiento y potenciación de los demás, es necesario una buena infraestructura de transportes y una moderna y completa red vial.

- **Turismo religioso:** En Extremadura la única zona de fuerte atractivo turístico en este sentido es la zona de Guadalupe, considerada el centro religioso de Extremadura y donde se celebran cantidades de matrimonios y peregrinaciones.
- **Turismo social:** Se trata de la actividad propuesta y organizada por asociaciones y organismos sin ánimo de lucro cuyo objetivo es permitir el acceso al turismo a los estratos de la sociedad más desfavorecidos económicamente.
- **Turismo de salud:** El termalismo está conociendo hoy en día una renacer después de muchos años de cuasi abandono.

Extremadura es, en este sentido, un buen punto de destino para un turismo de este tipo por el número y calidad de sus establecimientos, quedando todavía muchas fuentes con propiedades curativas aún sin explotar. Sin contar los balnearios existentes sin actividad, hay en la Comunidad 5 balnearios reconocidos oficialmente.

- **Turismo de tercera edad:** El progresivo envejecimiento de la población así como el decidido apoyo de la Administración Pública, está haciendo que se desarrolle de forma importante esta forma de turismo.

### **3. ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

- **Ferias, mercados y congresos:** Los desplazamientos con carácter mercantil o empresarial, concretamente para asistir a ferias o mercados son cada vez más numerosos.

Las instituciones públicas y privadas han impulsado la creación de ferias y de mercados de lo más variados temas y la celebración de seminarios y congresos en Extremadura que han venido a añadirse a las tradicionales ferias y mercados ganaderos existentes en la región.

De acuerdo con los datos del Patronato de Turismo y Artesanía de Cáceres, se vienen celebrando unos 70 congresos al año en esta ciudad, la más concurrida para este tipo de manifestaciones, con una duración media de tres días de estancia por persona.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

##### **3.7.2.- La oferta turística:**

. **Infraestructuras y distribución espacial:** Desde 1.952 hasta 1.992, la distribución espacial de los alojamientos hoteleros se ha extendido de forma considerable, llegando prácticamente a todos los rincones de Extremadura.

Durante las décadas de los 70 y 80, así como a principios de los años 90 los hoteles, hostales y restaurantes se han multiplicado en la región, situándose básicamente en los núcleos urbanos y sobre las principales arterias de la red viaria primaria de la Comunidad (Ruta de la Plata - que une Gijón y Sevilla- y nacional V - eje Madrid/Lisboa), también se han abierto establecimientos turísticos en determinadas zonas rurales como el Valle del Jerte, la Vera o el Ambroz.

Los núcleos con mayor número de hoteles y plazas hoteleras son:

- Badajoz (capital): 11 establecimientos hoteleros de diferentes categorías y 1.320 plazas hoteleras.
- Mérida: 16 establecimientos hoteleros de diferentes categorías y 1.206 plazas hoteleras.
- Cáceres (capital): 17 establecimientos hoteleros de diferentes categorías y 1.382 plazas Hoteleras.

. **Accesibilidad:** El sistema de transporte en Extremadura se presenta desintegrado e incoherente, como consecuencia de una red viaria de baja densidad, inconexa, en mal estado de trazado, firme y ancho, de concesiones por carretera obsoletas, de un ferrocarril cada vez con menores trayectos y densidades de viajes y de la existencia de un único aeropuerto comercial, situado cerca de Badajoz en Talavera la real.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

Todo ello genera una serie de disfuncionalidades económica, que indudablemente afectan en gran medida al turismo por los lentos y costosos desplazamientos, tanto en tiempo como en dinero invertidos en los mismos.

Extremadura se encuentra en una situación marginal y periférica, alejada de los grandes centros de consumo y de los circuitos comerciales, turísticos y de transporte nacionales e internacionales.

Si bien el turismo se mueve en su mayor parte en medios de transporte privado, los servicios públicos de transporte también adolecen de una red mal estructurada y desequilibrada.

Esta situación, sin embargo, está cambiando de forma acelerada en lo que se refiere a los grandes ejes de comunicación, así, por ejemplo la autovía N-V entre Madrid y Badajoz debería quedar concluida en la primavera de 1.995 y se está trabajando en el desdoblamiento de la Nacional 630 que atraviesa la Comunidad de Norte a Sur (también conocida con el nombre de Ruta de la Plata).

#### **. Oferta hotelera:**

En Extremadura, los hoteles de cuatro estrellas están presentes desde 1.970, había 3 en la provincia de Badajoz y ninguno en la de Cáceres.

La situación permanece casi inalterada hasta 1.989, sólo aparecen en todo el periodo 2 hoteles de esa categoría en Cáceres. En cuatro años, sin embargo, se van a construir más hoteles de cuatro estrellas que en todo el periodo anterior. Hoy en día, la Comunidad Extremeña cuenta con doce hoteles de esta categoría, de los cuales seis son Paradores Nacionales: Zafra, Mérida, Cáceres, Trujillo, Guadalupe y Jarandilla de la Vera.

### 3.- ESTUDIO POR SECTORES

#### 3.7.- El Turismo en Extremadura

<i>Establecimientos Turísticos</i>	<i>Extremadura</i>		<i>España</i>	
	<i>Nº</i>	<i>Plazas</i>	<i>Nº</i>	<i>Plazas</i>
<i>Hoteles</i>				
5*			78	30399
4*	10	1262	470	149852
3*	12	1713	1420	347728
2*	24	1380	1309	157309
1*	38	1534	1273	95799
<i>Hostales</i>				
2*	44	1490	2544	106748
1*	84	2232	2509	84453
<i>Total establec. hosteleros y plazas</i>	212	9611	9603	972288
<i>Fondas y casas de huéspedes</i>	279	2954	12624	173665
<i>Acampamentos o camping</i>				
Primera	2	760		
Segunda	12	2964		
Tercera	2	330		
<i>Total acampam. o camping</i>	16	4054	954	575349
<i>Apartamentos turísticos</i>	11	35	122995	402724
<i>Albergues juveniles</i>	5	420	134	10934

Fuente: Anuario Estadístico del INE de 1.992 y el libro "El turismo en Extremadura", ya citado.

A la vista de este cuadro, debe resaltarse:

- La inexistencia de hoteles de cinco estrellas, en 1.992, en Extremadura.
- El pequeño número de hoteles de categoría superior de la Comunidad, 10 hoteles de cuatro estrellas.
- El mayor número de establecimientos de superior categoría en Badajoz respecto de la provincia de Cáceres, pues hay más hoteles en la primera y más hostales en la segunda.
- La casi inexistencia de acampamentos en la provincia de Badajoz; estos establecimientos se concentran en la provincia de Cáceres, donde las óptimas condiciones naturales, climatológicas y medioambientales han potenciado el surgimiento de estos acampamentos.

### 3.- ESTUDIO POR SECTORES

#### 3.7.- El Turismo en Extremadura

Año	Número de hoteles y camas								Número de hostales y camas				Totales	
	4*		3*		2*		1*		2*		1*			
1970	3	346	7	550	5	255	13	647	15	480	41	797	84	3075
1980	2	505	10	1161	8	509	15	811	36	1344	67	1414	138	5744
1990	5	972	12	1357	19	1002	26	1120	39	1547	80	1960	181	7958
1992	10	1827	14	1713	24	1380	38	1534	44	1490	84	2232	214	10176
1994	12		14		44									

Fuente: El libro "El turismo en Extremadura", ya citado, para los datos anteriores a 1.992 y el ABC del viernes 11 de noviembre de 1.994 para los datos de 1.994.

Si se analiza la evolución del número de hoteles, hostales y plazas hoteleras desde 1.970 hasta 1.992 se ve que en el último periodo de tres años: 1.990 - 1.992 se han construido o recalificado multitud de hoteles, especialmente en las categorías superiores.

La existencia de hoteles de categoría superior es importante como motor del turismo, en la medida en que se trata de los establecimientos que más prestigio dan a una zona, los que más servicios ofrecen y facturan y los que, junto con los establecimiento de carácter, rural más crecimiento está previsto que tengan en un futuro.

#### . Oferta de restaurantes:

La gastronomía ha ido ocupando un lugar cada vez más destacado dentro del sector turístico. La variada gama de productos típicos regionales, las recetas tradicionales y la nueva cocina han configurado un panorama gastronómico alentador. Destacan por sus características los siguientes productos:

- Aceitunas y aceites
- Quesos
- Miel y polen
- Frutas
- Pimentón
- Derivados del cerdo ibérico
- Vino

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

<b>Restaurantes</b>	<b>Badajoz</b>	<b>Cáceres</b>	<b>Total</b>
3 Tenedores	5	4	9
2 Tenedores	154	177	331
1 Tenedores	207	185	392
<b>Total</b>	<b>366</b>	<b>366</b>	<b>732</b>

*Fuente: El libro "El turismo en Extremadura", ya citado, para los datos del cuadro cerrados en diciembre de 1.992.*

Para finales de 1.994, y según el ABC del viernes 11 de noviembre de 1.994, citando al Director General de Turismo de la Junta, habría en Extremadura 11 restaurantes de tres tenedores y 830 de menor categoría.

La distribución espacial de los restaurantes es amplísima, siendo éste uno de los aspectos más positivos de la restauración extremeña. No obstante hay que mejorar algunos aspectos para mejorar la oferta de los restaurantes de la región:

- Especial cuidado con el mobiliario y presentación de los locales.
- Fomento de los platos y recetas tradicionales
- Uso de productos de la tierra
- Formación profesional de camareros y cocineros
- Mejorar la relación calidad/precio.



### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

##### **3.7.3.- La demanda turística:**

###### **. Número de viajeros:**

El número de viajeros entrados en Extremadura durante los últimos años ha girado en torno a los 600.000 visitantes/año. En 1.992, visitaron la Comunidad Autónoma un total de 640.981 personas, de las que 570.994 eran españoles, mientras que el resto - 69.987 - eran extranjeros. Para 1.994 se espera recibir del orden de 850.000 visitantes según el Director General de Turismo de la Junta de Extremadura.

Dentro de los turistas de origen nacional, las procedencias más habituales son: Madrid, Cataluña y País Vasco.

En cuanto a los turistas extranjeros, las nacionalidades más habituales son: Francia, Alemania, Inglaterra y Estados Unidos.

Procedencia	Badajoz		Cáceres		Extremadura	
	Viajeros	Pernoct.	Viajeros	Pernoct.	Viajeros	Pernoct.
España	296076	482651	335984	490049	632060	972700
Extranjeros	30873	50696	30169	37445	61042	87811

*Fuente: INE. Movimientos de viajeros en Establecimientos Turísticos. Resumen anual 1.991.*

### 3.- ESTUDIO POR SECTORES

#### 3.7.- El Turismo en Extremadura

La estancia media en la Comunidad es de 1,5 días, siendo un poco más larga la de los nacionales que la de los extranjeros, esto indica que el turismo que se practica mayoritariamente en Extremadura es un turismo de fin de semana.

Los viajeros que hacen noche en la Comunidad, lo suelen hacer en hoteles preferentemente a hostales, siendo además el grado de ocupación media mayor en los hoteles que en los hostales.

	Badajoz		Cáceres		Extremadura	
	Viajeros	Pernoct.	Viajeros	Pernoct.	Viajeros	Pernoct.
Hoteles	232777	367751	197909	267732	430686	635483
Hostales	94172	165596	168244	259244	262416	424840
Total	326949	533347	366153	526976	693102	1060323

Fuente: INE. Movimientos de viajeros en Establecimientos Turísticos. Resumen anual 1.991.

	Badajoz	Cáceres
	Ocupación media	Ocupación media
Hoteles	52,44	45,96
Hostales	34,48	31,43
Total	44,84	37,11

Fuente: INE. Movimientos de viajeros en Establecimientos Turísticos. Resumen anual 1.991.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

La demanda de pernoctaciones en la Comunidad Extremeña es más estable que en el resto del territorio nacional y no se concentra en la temporada estival, sino que los meses álgidos de consumo de servicios turísticos en la región son: abril, mayo y septiembre, junto a los meses de verano.

En 1.991, el sector hostelería y restaurantes representaba el 6,4 % del total del Valor Añadido Bruto del sector servicios y el 7,8 % del total del empleo del sector. Esos porcentajes eran notablemente inferiores a los que reflejaba ese mismo sector a nivel nacional: 9,4 % y 9,9 % respectivamente.

*Fuente: BBV y FIES. Renta nacional de España y su distribución provincial 1.989 y avance 1.990 - 1.991.*

### 3.- ESTUDIO POR SECTORES

#### 3.7.- El Turismo en Extremadura

---

##### . Principales macromagnitudes del sector Turismo en Extremadura:

- Valor total de la producción (millones de pesetas) . . . . . 53.305
- Valor añadido bruto (millones de pesetas) . . . . . 28.608
- % del VAB sobre el valor de la producción . . . . . 53,7 %
- Número de empleos . . . . . 11.332
- VAB por empleos (miles de pesetas) . . . . . 2.525

*Fuente: Banco Bilbao Vizcaya. Renta Nacional de España y su distribución provincial, 1.989.*

- La aportación al Producto Interior Bruto de la Comunidad (P.I.B.), del sector turismo era, en 1.993, del 5 % del total.

- El número de demandantes de empleo a final de mes en el sector era, en agosto de 1.994, según datos del INEM, de:

	Badajoz	Cáceres	Total
Restaurantes y cafés	2.044	946	2.990
Hostelería	2.197	1.338	3.535
Total	4.241	2.284	6.525

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

Las perspectivas del sector del Turismo, según los datos aportados por la consulta de Telemarketing realizada, son que ninguna de las empresas entrevistadas, estaría dispuesta a subcontratar alguno de los servicios o procesos que en la actualidad desarrolla.

**Subcontratación actual o inmediatas de procesos de  
suministro, fabricación o distribución  
(% vertical)**

---

<b>NO</b>	<b>100</b>
<b>SI</b>	<b>-</b>

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.7 El turismo**

#### ***Necesidades de Empresa***

---

Sólo un tercio de las empresas entrevistadas, está dispuesto a llegar a acuerdos de cooperación con otras empresas, básicamente en servicios y varios. Nótese la importancia de la respuesta NS/NC.

**Acuerdos de cooperación con otras empresas.  
(% Vertical con respuesta múltiple)**

---

<b>NO</b>	<b>67</b>
<b>SI</b>	<b>33</b>

---

Comerciales	-
Formación	-
Cooperación Técnica	
Servicios	50
Varios	50
NS/NC	100

\* Posibilidad de dos respuestas

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.7 El turismo**

#### ***Estructura Empresarial***

---

Los empresarios del sector tienen, respecto de las perspectivas del sector en un futuro inmediato, una visión general de declive, no previendo ningún empresario del sector que pueda darse algún tipo de crecimiento en el mismo.

#### **Tendencia de las empresas del sector (% vertical)**

---

Estable	33
En declive	67
En crecimiento	-
NS/NC	-

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### 3.7. El turismo

#### *Estructura del Empleo*

---

Analizado el sector en su conjunto las tendencias en cuanto a la evolución futura del empleo son desfavorables a éste pues la mayoría de las empresas piensa que se perderá empleo.

#### **Evolución futura del empleo**

(% vertical)

---

##### **OPERARIOS**

Perderá puestos	67
Conservará estables	33
Aumentará	-
NS/NC	-

##### **CUADROS MEDIOS**

Perderá puestos	33
Conservará estables	50
Aumentará	-
NS/NC	17

##### **ESPECIALISTAS**

Perderá puestos	33
Conservará estables	50
Aumentará	17
NS/NC	-

##### **PROFESIONALES**

Perderá puestos	50
Conservará estables	33
Aumentará	17
NS/NC	-

*Fuente: Telemarketing, 1994.*



### 3.7 El turismo

#### *Estructura del Empleo*

---

#### **Necesitan puestos de trabajo en su empresa**

**(% vertical y respuesta múltiple)**

---

SI	50
NO	50

---

#### **Puestos que necesitan:**

Administrativos	-
Técnicos	-
Comerciales	33
Cuadros medios	33
Operarios y otros	33
NS/NC	100

\* Posibilidad de dos respuestas

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.7 El turismo**

#### ***Estructura del Empleo***

---

**Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo  
(% Vertical)**

---

#### **DIRECTIVO**

Aumentará	-
Se mantendrá	83
Disminuirá	17
NS/NC	-

#### **TECNICOS**

Aumentará	-
Se mantendrá	67
Disminuirá	16
NS/NC	17

#### **ADMINISTRATIVOS**

Aumentará	17
Se mantendrá	50
Disminuirá	-
NS/NC	33

#### **SÉCRETARIAS**

Aumentará	-
Se mantendrá	50
Disminuirá	17
NS/NC	33

### 3.7 El turismo

#### *Estructura del Empleo*

---

##### **PERSONAL AUXILIAR**

Aumentará	17
Se mantendrá	17
Disminuirá	16
NS/NC	50

##### **OBREROS**

Aumentará	17
Se mantendrá	50
Disminuirá	-
NS/NC	33

##### **OBREROS ESPECIALIZADOS**

Aumentará	33
Se mantendrá	50
Disminuirá	-
NS/NC	17

##### **CUADROS MEDIOS**

Aumentará	-
Se mantendrá	50
Disminuirá	-
NS/NC	50

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### ***3.7 El turismo***

#### ***Estructura del Empleo***

---

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota dominante es la cobertura de esas necesidades con personal propio de la empresa y sólo para algunas especialidades - Idiomas, Informática y Contabilidad - se acudiría a personal de nuevo ingreso.

El tiempo que pueden dedicar a la formación de su personal difiere según la categoría del mismo: el personal superior acudiría a la formación sobretudo un día completo por semana y en menor medida el viernes y sábado mañana, el personal de grado medio lo haría por igual en esos dos momentos o una tarde por semana y los administrativos dos tardes por semana o un día completo por semana.

### 3.7. El turismo

#### *Estructura del Empleo*

Si tienen necesidad de más recursos humanos en el Sector  
(% Vertical)

	NO	SI	
		Especialización Personal actual	Buscarán personal Nuevo ingreso
Idiomas	50	33	17
Informática	33	34	33
Medio Ambiente	67	33	-
Dirección de Empresas	83	17	-
Contabilidad	67	17	16
Conocimientos C.E.	83	17	-
Exportación	83	17	-
Logística	83	17	-
Marketing	83	17	-
Finanzas	83	17	-

Fuente: Telemarketing. 1994.

### **3.7 El turismo**

#### ***Estructura del Empleo***

---

#### **Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del Sector (% vertical)**

---

##### **PERSONAL SUPERIOR**

Viernes y sábado mañana	17
Una tarde por semana	-
Dos tardes por semana	-
Un día completo por semana	33
Otros	-
No formaría	33
Fuera horario laboral	17
Sábado mañana	-
NS/NC	-

##### **PERSONAL MEDIO**

Viernes y sábado mañana	17
Una tarde por semana	17
Dos tardes por semana	-
Un día completo por semana	16
Otros	-
No formaría	50
Fuera horario laboral	-
Sábado mañana	-
NS/NC	-

### **3.7 El turismo**

#### ***Estructura del Empleo***

---

##### **ADMINISTRATIVOS**

Viernes y sábado mañana	-
Una tarde por semana	-
Dos tardes por semana	17
Un día completo por semana	17
Otros	-
No formaría	50
Fuera horario laboral	-
Sábado mañana	-
NS/NC	16

*Fuente: Telemarketing, 1.994.*

### **3.7 El turismo**

#### ***Necesidades de Formación***

---

#### **Area de Producción**

**Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?**

.....

**(% de respuesta afirmativa)**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
	<hr/>	<hr/>
<b>Calidad total</b>	-	-
<b>Mejora continua</b>	-	-
<b>Robótica</b>	-	-
<b>Electrónica</b>	-	-
<b>Just in time</b>	-	-
<b>Informática</b>	-	-
<b>Compras</b>	-	-
<b>Logística</b>	-	-

*Fuente: Telemarketing. 1994.*



### **3.7 El turismo**

#### ***Necesidades de Formación***

---

#### **Area de Administración y Dirección**

**Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?**

.....

**(% de respuesta afirmativa)**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
	<hr/>	<hr/>
<b>Informática</b>	33	33
<b>Idiomas</b>	50	33
<b>Organización</b>	17	17
<b>Gestión y dirección de empresas</b>	17	33
<b>Logística</b>	17	33
<b>Medio Ambiente</b>	33	17
<b>Finanzas</b>	17	50

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.7 El turismo**

#### ***Necesidades de Formación***

---

#### **Area comercial**

**Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?**

.....

**(% de respuesta afirmativa)**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
	<hr/>	<hr/>
<b>Marketing</b>	33	33
<b>Ventas</b>	33	17
<b>Logística</b>	17	33
<b>Comercio Exterior</b>	17	17

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

##### **3.7.4.- Perspectivas y tendencias**

Desde todos los sectores públicos y privados se viene incidiendo, especialmente en los últimos tiempos, en la importancia que puede y debe adquirir el turismo en el desarrollo de Extremadura. Prueba de ello son los 1.650 millones de pesetas que la junta de Extremadura invertirá, en 1.995, para la promoción del sector turístico de la Comunidad.

Además, el escaso aporte del turismo al PIB regional, en torno al 5 % del total, y las grandes potencialidades turísticas existentes dentro de la región hacen pensar que se trata de un sector de gran potencial a corto y medio plazo. Si añadimos a eso las nuevas tendencias turísticas, la riqueza faunística, paisajística e histórico - monumental de Extremadura se pueden albergar fundadas esperanzas sobre el porvenir del sector.

Para conseguir ese propósito, deben mejorar en la Comunidad extremeña una serie de factores tales como las infraestructuras hoteleras, de comunicaciones y de transportes.

El turismo extremeño debe captar un turismo de calidad que demanda alojamientos y servicios de alto nivel y que sea compatible con la conservación del patrimonio cultural, histórico - artístico y medioambiental de la región. este turismo es selectivo y tiene fundamentos más cualitativos que cuantitativos.

En materia de alojamientos, deben apoyarse las iniciativas empresariales que proyecten construir hoteles de tres o más estrellas, no sólo en los centros urbanos sino también en áreas rurales y cabeceras de comarca. También, deben fomentarse los proyectos de alojamiento rurales, en antiguos edificios históricos o rehabilitando cortijos.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.-El Turismo en Extremadura**

---

Al ser el turismo que se practica en Extremadura un turismo de paso o de fin de semana, bastante estacional a lo largo del año, debería también fomentarse la mayor permanencia de los turistas en la región.

Para concluir, diremos que Extremadura se encuentra hoy, en lo que al sector turismo se refiere, en una encrucijada; ha aumentado y mejorado las vías de acceso, las instalaciones hoteleras y los restaurantes, tiene grandes espacios naturales de gran valor ecológico muy bien conservados, un gran patrimonio monumental y una rica tradición cultural, este es el momento de sacar partido a todos estos factores positivos e incrementar la aportación de este sector al PIB de la región, máxime cuando esta actividad puede ser creadora de un gran número de puestos de trabajo.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

#### **Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo:**

Las conclusiones para este sector, en lo que a Formación y Empleo se refiere, carecen de la fiabilidad que se tiene en otros sectores al haber sido muy bajo el índice de respuestas obtenidas, sólo han contestado seis empresas al cuestionario. La evolución futura del empleo se traduce en unas expectativas de pérdidas de puestos de trabajo en todos los grupos analizados, si bien esta pérdida se compensará, en parte, para dos de los grupos - Especialistas y Profesionales - con algunas incorporaciones.

Se debe destacar, sin embargo, que analizado el sector en su conjunto las tendencias se equilibran y son tantas las empresas que necesitan puestos de trabajo como las que no los requieren.

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota dominante es la cobertura de esas necesidades con personal propio de la empresa y sólo para algunas especialidades - Idiomas, Informática y Contabilidad - se acudiría a personal de nuevo ingreso.

El tiempo que pueden dedicar a la formación de su personal difiere según la categoría del mismo: el personal superior acudiría a la formación sobretodo un día completo por semana y en menor medida el viernes y sábado mañana, el personal de grado medio lo haría por igual en esos dos momentos o una tarde por semana y los administrativos dos tardes por semana o un día completo por semana.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

El personal del sector necesita apoyo formativo principalmente en las siguientes áreas:

---

<b>AREA</b>	<b>NIVEL MEDIO</b>	<b>NIVEL ALTO</b>
<b>ADMINISTRACION Y DIRECCION</b>	Idiomas Informática Medio Ambiente	Finanzas Idiomas Informática Gestión y Dirección Logística
<b>COMERCIAL</b>	Marketing Ventas	Marketing Logística

---

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.7.- El Turismo en Extremadura**

---

Désde el punto de vista de la formación de personal de nivel superior y medio dentro de las empresas del sector turismo en Extremadura, se ven las siguientes líneas de actuación:

- Formación en Idiomas.
- Formación en Informática de Gestión.
- Formación en Finanzas y Gestión Financiera.
- Formación en Gestión y Dirección de empresas.
- Formación en Logística.
- Técnicos Comerciales y de Marketing.
- Formación en Marketing.
- Introducción al Medio Ambiente.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.8.- El Sistema Financiero Extremeño**

---

##### **3.8.1.- Introducción**

El desarrollo de la actividad bancaria más reciente ha estado condicionado, tanto en Extremadura como en el resto del país, por tres tipos de acontecimientos: la puesta en marcha del Mercado Unico Europeo, el incremento de la competencia interbancaria y la fuerte crisis económica.

- Las entidades básicas que conforman el sistema financiero extremeño son la banca (pública y privada), las cajas de ahorro y las cooperativas de crédito.

En Extremadura operaban, a 31 de diciembre de 1.992:

Diecinueve bancos privados de implantación nacional.

Dos bancos privados con sede en la región: Banco de Extremadura (hoy en día adquirido por la entidad portuguesa "La Caixa Geral de Depósitos") y Banca Pueyo.

Cinco bancos públicos: Banco de España, Banco de Crédito Agrícola, Banco de Crédito Industrial, Banco de Crédito Local y Banco Hipotecario de España. Estos cuatro últimos bancos forman parte hoy en día del grupo financiero semipúblico "Argentaria".

Dos cajas de ahorro con sede en la Comunidad: la Caja de Ahorros y M. de P. de Extremadura y el M. de P. y Caja de Ahorros de Badajoz.

Cuatro cajas de ahorro foráneas.



### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.8.- El Sistema Financiero Extremeño**

---

- Dos cooperativas de crédito o cajas rurales: la Caja Rural de Extremadura y la Caja Rural de Almendralejo.

- De 1.990 a 1.992, se produce una racionalización en el número de oficinas abiertas por las diferentes entidades en Extremadura pues se pasa de 985 oficinas en 1.990 a 949 en 1.992.

El número de oficinas bancarias que integraban el sistema financiero extremeño al 31 de diciembre de 1.992 era de 949, es decir el 2,66 % del total nacional, porcentaje muy elevado si lo comparamos con el peso de los depósitos extremeños a nivel nacional, el 1,77 %, o con la importancia relativa de los créditos concedidos el 1,08 % del total nacional.

Distribución de las oficinas bancarias en Extremadura y España por tipo de entidades, a 31 de diciembre de 1.992:

	<b>Badajoz</b>	<b>Cáceres</b>	<b>Extremadura</b>	<b>España</b>
Banca	284	177	461	18.058
Cajas de ahorro	177	260	437	4.291
Cooperativas de Cdto	43	3	4	63.127
Crédito oficial	3	0	3	73
Banco de España	1	1	2	53
Total	508	441	949	35.602

*Fuente: Boletín Estadístico del Banco de España.*

### 3.- ESTUDIO POR SECTORES

#### 3.8.- El Sistema Financiero Extremeño

---

Además, y a pesar del fuerte incremento experimentado en los últimos años, la cifra de negocios por oficina es inferior en Extremadura a la que es en el resto de España:

	1.990	1.991	1.992
<b>Badajoz</b>	1.058	1.258	1.409
<b>Cáceres</b>	887	1.047	1.191
<b>Extremadura</b>	977	1.157	1.329
<b>España</b>	1.931	2.242	2.433

*Fuente: Boletín Estadístico del Banco de España.*

- La dimensión de las oficinas bancarias en Extremadura es sustancialmente inferior al tamaño de las oficinas en el resto de España. Así, si medimos la dimensión de una oficina en función del número de empleados, las oficinas extremeñas tienen por término medio 4,21 empleados, mientras que a nivel nacional esa media es de 6,63 empleados por oficina.

- El volumen de créditos concedidos por las oficinas integradas en el sistema financiero extremeño, sólo cubre una parte del total de los depósitos captados por las mismas, el 50,1 % de cobertura, mientras que en términos nacionales ese porcentaje está próximo al 85 %.

Como consecuencia de ello se contempla Extremadura como una región exportadora de recursos financieros, por lo que éstos son canalizados hacia proyectos desarrollados fuera de la Comunidad.

### 3.- ESTUDIO POR SECTORES

#### 3.8.- El Sistema Financiero Extremeño

Lás explicaciones que se dan a este fenómeno suelen ser: la falta de proyectos atractivos en la región, la toma de decisiones por órganos situados fuera de la comunidad y la estrechez del mercado extremeño.

	Depósitos		Créditos		% C/D
	MP	Var.año	MP	Var.año	
1.989	596.282	-	275.829	-	46,3
1.990	669.153	12,2	315.336	14,3	47,1
1.991	750.290	12,1	360.468	14,3	48
1.992	830.406	10,7	432.127	19,9	52
1.993	915.150	10,2	458.863	6,2	50,1

*Fuente: Boletín Estadístico del Banco de España.*

De los datos precedentes se observa como los depósitos del sistema financiero extremeño crecieron para la etapa indicada un 53,5 % y los créditos lo hicieron a su vez un 66,4 %, contribuyendo así a una mejora en el grado de cobertura.

El débil crecimiento de los créditos en el último periodo reseñado viene causado por la contracción del crédito causada por la crisis y el aumento de la morosidad consiguiente.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.8.- El Sistema Financiero Extremeño**

- Por lo que se refiere a la distribución de la actividad entre los diferentes agentes intervinientes en el mercado financiero extremeño, la situación es la siguiente:

	<b>Cajas de Ahorro</b>		<b>Coop.de Crédito</b>		<b>Bancos</b>	
	<b>Depósitos</b>	<b>Créditos</b>	<b>Depósitos</b>	<b>Créditos</b>	<b>Depósitos</b>	<b>Créditos</b>
1.989	48,8	46,3	1,7	2,5	49,4	51,2
1.993	44,8	44,6	2,4	3,1	52,8	52,3

*Fuente: Boletín Estadístico del Banco de España.*

Tanto en captación de ahorro como en emisión de créditos es la banca quien concentra más de la mitad de los recursos disponibles, habiendo incrementando en el periodo considerado su actividad, especialmente en lo que a captación de depósitos se refiere. Las cooperativas de crédito también han aumentado su participación en el mercado siendo las cajas de ahorro el interviniente que ha visto descender su cuota de mercado en valores relativos.

En 1.991, el sector crédito y seguros representaba el 9,4 % del total del Valor Añadido Bruto del sector servicios y el 3,6 % del total del empleo del sector. Esos porcentajes eran algo inferiores a los que reflejaba ese mismo sector a nivel nacional: 11,8 % y 5 % respectivamente.

*Fuente: BBV y FIES. Renta nacional de España y su distribución provincial 1.989 y avance 1.990 - 1.991.*

### 3.- ESTUDIO POR SECTORES

#### 3.8.- El Sistema Financiero Extremeño

---

. Principales macromagnitudes del sector financiero extremeño: a 31.12.92, según los datos del Boletín Estadístico del Banco de España.

	Extremadura	España
Oficinas bancarias	949	35.602
Habitantes/oficina	1.160	1.107
Empleados	4.000	236.196
Empleados/oficina	4,21	6,63
Depósitos *1	830	46.922
Créditos *1	432	39.712
Cifra Negocio*2/oficina	1.329	2.433
Cifra Negocio*2/empleado	315	367

*\*1 Datos en miles de millones de pesetas.*

*\*2 Suma de créditos más depósitos, datos en millones de pesetas.*

### 3.- ESTUDIO POR SECTORES

#### 3.8.- El Sistema Financiero Extremeño

---

**Otras macromagnitudes del sector financiero (Crédito y Seguros), en Extremadura, en 1.989:**

- Valor total de la producción (millones de pesetas) . . . . .	51.794
- Valor añadido bruto (millones de pesetas). . . . .	41.487
- % del VAB sobre el valor de la producción . . . . .	80,1 %
- Número de empleos . . . . .	5.156
- VAB por empleos (miles de pesetas) . . . . .	8.046

*Fuente: Banco Bilbao Vizcaya. Renta Nacional de España y su distribución provincial, 1.989.*

El número de demandantes de empleo a fin de mes, en el sector financiero era, en agosto de 1.994, según datos del INEM, de:

	Badajoz	Cáceres	Total Extremadura
Sector financiero:	102	75	177

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.8.- El Sistema Financiero Extremeño**

---

##### **. Estructura empresarial**

La distribución por el número de establecimientos y tamaño empresarial del sector financiero, en Extremadura fue, en 1.992:

Número de entidades financieras que operaban en la región: 34.

El número de empleados por entidad era, en prácticamente todos los casos, superior a 50 personas.

### **3.8. El Sistema Financiero**

#### ***Necesidades de Empresa***

---

Las perspectivas del sector Financiero, según los datos aportados por la consulta de Telemarketing realizada, son que sólo una cuarta parte de las empresas entrevistadas, el 27 % de ellas, estaría dispuesta a subcontratar alguno de los servicios o procesos que en la actualidad desarrolla.

**Subcontratación actual o inmediatas de procesos de  
suministro, fabricación o distribución  
(% vertical)**

---

NO	73
SI	27

*Fuente: Telemarketing. 1994.*



### **3.8. El Sistema Financiero**

#### ***Necesidades de Empresa***

---

Una gran mayoría de las empresas entrevistadas, el 73 %, está dispuesta a llegar a acuerdos de cooperación con otras empresas, especialmente en las áreas de formación y servicios.

#### **Acuerdos de cooperación con otras empresas.**

**(% Vertical con respuesta múltiple)**

---

<b>NO</b>	<b>27</b>
<b>SI</b>	<b>73</b>

---

  

Comerciales	18
Formación	36
Cooperación Técnica	27
Servicios	36
Varios	9
NS/NC	73

---

\* Posibilidad de dos respuestas

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.8. El Sistema Financiero**

#### ***Estructura Empresarial***

---

Los empresarios del sector tienen, respecto de las perspectivas del sector en un futuro inmediato, una visión general positiva, no previendo ningún empresario del sector que pueda darse algún tipo de declive en el mismo, a lo sumo el sector se mantendría estable en los próximos años.

#### **Tendencia de las empresas del sector**

(% vertical)

---

Estable 47

En declive -

En crecimiento 47

NS/NC 6

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### 3.8. El Sistema Financiero

#### *Estructura del Empleo*

---

Las respuestas a la siguiente pregunta varían mucho en función del colectivo analizado, así se prevé perder puestos de operarios y de cuadros medios, sin embargo se van a crear puestos de especialistas y de profesionales.

#### **Evolución futura del empleo**

(% vertical)

---

##### **OPERARIOS**

Perderá puestos	47
Conservará estables	40
Aumentará	13
NS/NC	-

##### **CUADROS MEDIOS**

Perderá puestos	33
Conservará estables	47
Aumentará	20
NS/NC	-

##### **ESPECIALISTAS**

Perderá puestos	13
Conservará estables	27
Aumentará	60
NS/NC	-

##### **PROFESIONALES**

Perderá puestos	7
Conservará estables	40
Aumentará	40
NS/NC	13

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.8. El Sistema Financiero**

#### **Estructura del Empleo**

---

**Necesitan puestos de trabajo en su empresa  
(% vertical y respuesta múltiple)**

---

<b>SI</b>	<b>53</b>
<b>NO</b>	<b>47</b>

---

**Puestos que necesitan:**

<b>Administrativos</b>	<b>62</b>
<b>Técnicos</b>	<b>12</b>
<b>Comerciales</b>	<b>-</b>
<b>Cuadros medios</b>	<b>12</b>
<b>Operarios y otros</b>	<b>24</b>
<b>NS/NC</b>	<b>87</b>

**\* Posibilidad de dos respuestas**

**Fuente: Telemarketing. 1994.**

### **3.8. El Sistema Financiero**

#### **Estructura del Empleo**

---

**Previsión de evolución de plantilla según tipo de trabajo  
(% Vertical)**

---

#### **DIRECTIVO**

Aumentará	20
Se mantendrá	73
Disminuirá	-
NS/NC	7

#### **TECNICOS**

Aumentará	20
Se mantendrá	73
Disminuirá	-
NS/NC	7

#### **ADMINISTRATIVOS**

Aumentará	20
Se mantendrá	53
Disminuirá	27
NS/NC	-

#### **SECRETARIAS**

Aumentará	7
Se mantendrá	27
Disminuirá	13
NS/NC	53

### **3.8. El Sistema Financiero**

#### **Estructura del Empleo**

---

##### **PERSONAL AUXILIAR**

Aumentará	13
Se mantendrá	40
Disminuirá	14
NS/NC	33

##### **OBREROS**

Aumentará	-
Se mantendrá	13
Disminuirá	13
NS/NC	74

##### **OBREROS ESPECIALIZADOS**

Aumentará	-
Se mantendrá	13
Disminuirá	13
NS/NC	74

##### **CUADROS MEDIOS**

Aumentará	20
Se mantendrá	67
Disminuirá	13
NS/NC	-

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.8. El Sistema Financiero**

#### ***Estructura del Empleo***

---

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota dominante es la cobertura de esas necesidades con personal propio de la empresa, si bien está previsto incorporar personal de nuevo ingreso en muchas de las especialidades para apoyar al personal existente, especialmente en las áreas de Medio Ambiente y Logística. Además, los porcentajes de empresas que responden tener necesidad de más recursos humanos y que piensan buscarlos fuera de la propia empresa son mayores que en otros sectores analizados.

Las áreas en que se prevé especializar más al personal actual de la empresa son: Idiomas, Informática, Conocimientos sobre la Comunidad Europea y Marketing.

El tiempo que pueden dedicar a la formación de su personal se concentra, en todos los casos, en "Dos tardes por semana", siendo la segunda opción elegida "Una tarde por semana".

### 3.8. El Sistema Financiero

#### *Estructura del empleo*

Si tienen necesidad de más recursos humanos en el Sector  
(% Vertical)

	NO	SI	
		Especialización Personal actual	Buscarán personal Nuevo ingreso
Idiomas	33	60	7
Informática	33	60	7
Medio Ambiente	67	17	16
Dirección de Empresas	60	33	7
Contabilidad	80	20	-
Conocimientos C.E.	47	53	-
Exportación	73	20	7
Logística	53	33	14
Marketing	53	40	7
Finanzas	60	40	-

Fuente: Telemarketing, 1994.



### **3.8. El Sistema Financiero**

#### **Estructura del Empleo**

---

#### **Tiempo que puede dedicar a su formación el personal del Sector (% vertical)**

---

##### **PERSONAL SUPERIOR**

Viernes y sábado mañana	-
Una tarde por semana	20
Dos tardes por semana	47
Un día completo por semana	13
Otros	7
No formaría	6
Fuera horario laboral	7
Sábado mañana	-
NS/NC	-

##### **PERSONAL MEDIO**

Viernes y sábado mañana	7
Una tarde por semana	27
Dos tardes por semana	33
Un día completo por semana	13
Otros	7
No formaría	6
Fuera horario laboral	7
Sábado mañana	-
NS/NC	-

### **3.8. El Sistema Financiero**

#### ***Estructura del Empleo***

---

##### **ADMINISTRATIVOS**

Viernes y sábado mañana	-
Una tarde por semana	27
Dos tardes por semana	33
Un día completo por semana	13
Otros	7
No formaría	18
Fuera horario laboral	7
Sábado mañana	-
NS/NC	-

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.8. El Sistema Financiero**

#### ***Necesidades de Formación***

---

#### **Area de Producción**

**Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?**

.....

**(% de respuesta afirmativa)**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
	<hr/>	<hr/>
<b>Calidad total</b>	-	-
<b>Mejora continua</b>	-	-
<b>Robótica</b>	-	-
<b>Electrónica</b>	-	-
<b>Just in time</b>	-	-
<b>Informática</b>	-	-
<b>Compras</b>	-	-
<b>Logística</b>	-	-

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.8. El Sistema Financiero**

#### ***Necesidades de Formación***

---

#### **Area de Administración y Dirección**

**Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?**

.....

**(% de respuesta afirmativa)**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
	<hr/>	<hr/>
<b>Informática</b>	73	53
<b>Idiomas</b>	60	60
<b>Organización</b>	33	40
<b>Gestión y dirección de empresas</b>	33	47
<b>Logística</b>	27	47
<b>Medio Ambiente</b>	-	7
<b>Finanzas</b>	20	27

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.8. El Sistema Financiero**

#### ***Necesidades de Formación***

---

#### **Area comercial**

**Su personal ¿Necesita apoyo formativo en?**

.....

**(% de respuesta afirmativa)**

---

	<b>Nivel Medio</b>	<b>Nivel Alto</b>
	<hr/>	<hr/>
<b>Marketing</b>	73	33
<b>Ventas</b>	67	33
<b>Logística</b>	53	33
<b>Comercio Exterior</b>	53	47

*Fuente: Telemarketing. 1994.*

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.8.- El Sistema Financiero Extremeño**

---

##### **3.8.2.- Perspectivas y tendencias:**

La entrada en vigor de la Unión Europea a partir del 1º de enero de 1.993 ha supuesto para el sector financiero español la eliminación definitiva de ciertas barreras de entrada y en consecuencia un nuevo factor para el crecimiento de la competencia en este mercado.

En el mercado extremeño, las entidades de origen extranjero y las procedentes de otras comunidades llevan ya varios años operando, si bien es probable que su grado de penetración se incremente en un futuro dado el carácter de esta comunidad como fuente de recursos, normalmente de bajo coste.

Ha sido la banca privada la que aprovechando sus ventajas comparativas, su mayor dimensión e implantación nacional e internacional, la mayor diversidad y sofisticación de sus productos, en resumen, su mejor adaptación al juego de la competencia, ha incrementado y consolidado sus posiciones en el mercado financiero extremeño en el que sus mayores competidores son, todavía, las cajas de ahorro originarias de la región.

Una vez que se supere la actual crisis, es probable que la actividad financiera vuelva a desarrollarse a los mismos ritmos que en periodos anteriores aunque deba seguirse con el proceso de reestructuración y racionalización del sector.

En concreto, es posible que un breve espacio de tiempo se produzca la tercera fusión de cajas de ahorros de la comunidad, juntándose la Caja de Badajoz con la de Extremadura, que es a su vez fruto de la fusión de la Caja de Ahorro de Plasencia con la de Cáceres.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.8.- El Sistema Financiero Extremeño**

---

Lás notas más relevantes del sistema financiero extremeño son:

- La baja cobertura de créditos y depósitos regionales, lo que explica que casi el 50 % de los depósitos captados en la región se inviertan fuera de ella.
- El bajo número de empleados por oficina.
- La mayor presencia de la banca a nivel regional que la media nacional.
- La pérdida de peso relativo de las cajas de ahorro frente a la banca y a las cooperativas de crédito.

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.8.- El Sistema Financiero Extremeño**

---

##### **Conclusiones en el ámbito de la Formación y el Empleo:**

La evolución futura del empleo se traduce en unas expectativas muy diferenciadas en función del grupo analizado. Así, para el grupo de operarios la evolución prevista mayoritaria es la de pérdida de puestos de trabajo, mientras que en los grupos de especialistas y profesionales se preve incrementar de forma notable el empleo y para el grupo de cuadros medios la tendencia prioritaria es a la estabilidad. Estos datos indican que el sector es proclive a la incorporación de nuevo personal, dato confirmado a nivel general por la respuesta dada a la pregunta sobre la tendencia general del sector, si bien ese personal nuevo será un personal de alto nivel y cualificación: especialistas y profesionales.

Ello concuerda, también, con los datos obtenidos en la siguiente pregunta, las respuestas afirmativas a la necesidad de incorporar nuevos puesto de trabajo en la empresa son superiores a las negativas.

En cuanto a la especialización de los recursos humanos del sector, la nota dominante es la cobertura de esas necesidades con personal propio de la empresa, si bien está previsto incorporar personal de nuevo ingreso en muchas de las especialidades para apoyar al personal existente, especialmente en las áreas de Medio Ambiente y Logística. Además, los porcentajes de empresas que responden tener necesidad de más recursos humanos y que piensan buscarlos fuera de la propia empresa son mayores que en otros sectores analizados.



### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.8.- El Sistema Financiero Extremeño**

---

Lás áreas en que se prevé especializar más al personal actual de la empresa son: Idiomas, Informática, Conocimientos sobre la Comunidad Europea y Marketing.

El tiempo que pueden dedicar a la formación de su personal se concentra, en todos los casos, en "Dos tardes por semana", siendo la segunda opción elegida "Una tarde por semana".

El personal del sector necesita apoyo formativo principalmente en las siguientes áreas:

---

<b>AREA</b>	<b>NIVEL MEDIO</b>	<b>NIVEL ALTO</b>
<b>ADMINISTRACION Y DIRECCION</b>	<b>Idiomas Informática</b>	<b>Gestión y Dirección Idiomas Informática Logística</b>
<b>COMERCIAL</b>	<b>Marketing Ventas Logística Comercio Exterior</b>	<b>Marketing Ventas Comercio Exterior Logística</b>

---

### **3.- ESTUDIO POR SECTORES**

#### **3.8.- El Sistema Financiero Extremeño**

---

Desde el punto de vista de la formación de personal de nivel superior y medio dentro de las empresas del sector financiero extremeño, se ven las siguientes líneas de actuación:

- Formación en Idiomas.
  
- Formación en Informática de Gestión.
  
- Formación en Gestión y Dirección de empresas.
  
- Técnicos Comerciales y de Marketing.
  
- Formación en Marketing y Ventas.
  
- Formación en Comercio Exterior y Conocimientos sobre la Comunidad Europea.
  
- Formación en Logística.

#### **4.- MODULOS DOCENTES DISEÑADOS**

## **4.- MODULOS DOCENTES**

### **Marco General**

---

El nivel de formación de los recursos humanos de la Comunidad de Extremadura es por lo general bajo y normalmente inferior al que nos encontramos en otras comunidades, si bien esta situación ha cambiado mucho en los últimos años en que se ha realizado una importante labor de formación y de mejora de los niveles medios de educación de la población de Extremadura.

La formación prevista en el Programa F.S.E. - E.O.I. viene enmarcada en cuatro grandes áreas o programas de formación. Sin embargo, en el siguiente capítulo se han recogido ocho módulos docentes que entendemos se adaptan mejor a las necesidades de formación de la Comunidad y que pueden englobarse, en las cuatro áreas previstas, de la forma siguiente:

<b>Medio Ambiente:</b>	Area de Medio Ambiente Agentes de Desarrollo Local
<b>Gestión Empresarial:</b>	Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial Planificación Estratégica para el Desarrollo de las PYMES Comercial y Marketing Administración y Finanzas
<b>Gestión Industrial:</b>	Gestión de Operaciones Industriales
<b>Emprendedores:</b>	Formación de Emprendedores

## ***4.1. Módulo docente: Planificación Estratégica para el Desarrollo de las PYMES***

### ***Ficha Técnica***

---

## **CONTENIDOS**

### **I. Formación General en Gestión Empresarial**

**Marketing**  
**Finanzas**  
**Producción**  
**Simulación de Gestión**  
**Aplicaciones Informáticas**  
**Recursos Humanos**  
**Aspectos Fiscales**  
**Comercio Exterior**  
**Entorno Comunicativo**  
**Comunicación**

### **II. Formación específica para la Elaboración del Plan Estratégico**

## **OTRAS CARACTERISTICAS TECNICAS**

El elemento clave es la **Guía de Elaboración del Plan Estratégico**, que permite y facilita el avance del mismo.

## **4.1. Módulo docente: Planificación Estratégica para el Desarrollo de las PYMES**

### **Ficha Técnica**

---

Las características metodológicas, son las que siguen:

- 1) **Explicación de la Guía de Elaboración del Plan Estratégico.**
- 2) **Trabajo de Campo.-** Se entrega una documentación "ad hoc" en la que figuran las fuentes de información que permiten realizar un análisis completo del entorno.
- 3) **Consultorías individualizadas** que aseguran el progreso correcto del alumno en la elaboración del Plan Estratégico.
- 4) **Presentación de los Proyectos**
- 5) **Análisis de la Viabilidad, general, comercial, financiera, técnica y humana de los Proyectos.**

## ***4.1. Módulo docente: Planificación Estratégica para el Desarrollo de las PYMES***

### ***Orientación de la acción a los objetivos por sector***

---

Este Módulo Docente va dirigido a la **cualificación de pequeños y medianos empresarios**, así como a **personal directivo de PYMES** que desean realizar un Plan Estratégico a corto y medio plazo. Constituyen **colectivos de alto riesgo** por la amenaza de paro (que con frecuencia sería de larga duración por sus **características de edad o habilidad obsoletas**) que se deriva de la **inadaptación** sobrevenida a los rápidos cambios del entorno.

La realización de esta acción formativa permite al empresario el realizar una **profunda revisión de su empresa**, mediante la **autoevaluación del Plan Estratégico** que se lleva a cabo a través de metodologías propias de la E.O.I., diseñadas específicamente para estos cursos por profesores-consultores.

Dadas las específicas características de la región extremeña - grandes distancias entre núcleos urbanos, pequeño tamaño de éstos y baja densidad en general de la población - se recomienda el diseño y puesta en marcha de programas de **formación a distancia** y proyectos **formadores itinerantes**.

### **DURACION**

500 horas.

#### **4.1. Módulo docente: Planificación Estratégica para el Desarrollo de las PYMES**

##### ***Distribución geográfica propuesta de la acción***

---

#### **ZONA ACCIONES FORMATIVAS**

---

Montijo . . . . .	1
Almendralejo. . . . .	3
Badajoz . . . . .	12
Mérida . . . . .	5
Don Benito . . . . .	3
Villanueva de la Serena . . . . .	3
Plasencia . . . . .	5
Zafra . . . . .	2
Villafranca de los Barros. . . . .	1
Cáceres . . . . .	12
Fregenal de la Sierra . . . . .	1
Jeréz de los Caballeros . . . . .	1
Coria . . . . .	2
Olivenza. . . . .	1
Navalmoral de la Mata . . . . .	4
Castuera. . . . .	1
Trujillo . . . . .	2
LLerena . . . . .	1
Herrera del Duque . . . . .	1
Logrosán . . . . .	1
Valencia de Alcántara . . . . .	2
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>64</b>



**4.1. Módulo docente: Planificación Estratégica para el Desarrollo de las PYMES**

*Programa y calendario recomendados*

---

**PROGRAMA**

**Formación de Emprendedores - Plan Estratégico PYMES**

**CALENDARIO**

**AÑO                    ACCIONES FORMATIVAS**

---

1994 . . . . .	5
1995 . . . . .	9
1996 . . . . .	12
1997 . . . . .	14
1998 . . . . .	14
1999 . . . . .	10
<b>TOTAL ACCIONES . . .</b>	<b>64</b>

## ***4.1. Módulo docente: Planificación Estratégica para el Desarrollo de las PYMES***

### ***Evaluación de la Acción***

---

#### **SEGUIMIENTO**

A través de las siguientes acciones:

- a) Acompañamiento técnico a los empresarios participantes en la etapa de implantación de sus Planes Estratégicos.
- b) Publicación de un Directorio por Curso y Comunidad como medio de fomentar los contactos entre los participantes de cada Promoción y de éstos con los de las Promociones que les precedieron.
- c) Reuniones para intercambio de experiencias y fomento de las relaciones mutuas.

#### **EVALUACION**

Al término del curso se evalúan Proyectos y Alumnos, según el Cuestionario de Evaluación SCET (Scale, Comparison, Evaluation, Technique).

## **4.2. Módulo docente: Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial**

### **Ficha Técnica**

---

#### **CONTENIDOS**

Organización y Estructura  
Contabilidad (Análisis Financiero)  
Marketing e Investigación de Mercados  
Planificación Estratégica  
Toma de decisiones con ayuda de Ordenador  
Sistemas Informáticos  
Trabajo de Campo de Proyectos  
Proceso productivo  
Calidad Total  
Producto  
Inglés aplicado  
Comunidades Eúropeas  
Derecho laboral  
Comercio Exterior  
Fiscal  
Derecho Societario  
Recursos Humanos  
Creatividad  
Medio Ambiente  
Derecho Comunitario

#### **OTRAS CARACTERISTICAS TECNICAS**

##### **Elaboración de un Proyecto de Empresa**

Es la base de aplicación de los conocimientos adquiridos a través de las materias impartidas.

## **4.2. Módulo docente: Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial**

### **Ficha Técnica**

---

#### **Metodología del Proyecto**

Su desarrollo se va orientando gradualmente mediante diversas tutorías/consultorías que mantienen, los alumnos de forma individual o en pequeños grupos, con los distintos profesores que imparten los cursos, aparte de la consultoría general a cargo del Director del Proyecto.

Todos los proyectos se materializan en una memoria escrita. Algunos de ellos se presentan en sesión pública.

#### **DURACION**

640 horas.

## ***4.2. Módulo docente: Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial***

### ***Orientación de la acción a los objetivos por sector***

---

EL Módulo de Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial, persigue el objetivo de **facilitar la reconversión** de zonas gravemente afectadas por el declive industrial o productivo en general, fomentando las **iniciativas empresariales**.

Al mismo tiempo, busca el poder completar la formación del alumno, normalmente un recién licenciado, con un **conocimiento práctico de la gestión empresarial** en su conjunto y de cada área funcional en particular, reproduciendo el **modo y el ambiente** en el que se desenvuelven las relaciones profesionales de trabajo a través de **métodos de trabajo activo** (trabajo en equipo sobre Proyectos elegidos por iniciativa de los protagonistas), las **problemáticas del entorno** en que se mueve la empresa; las **habilidades** que se requiere para la **toma de decisiones** y su práctica misma.

Dadas las específicas características de la región extremeña - grandes distancias entre núcleos urbanos, pequeño tamaño de éstos y baja densidad en general de la población - se recomienda el diseño y puesta en marcha de programas de **formación a distancia** y proyectos **formadores itinerantes**.

**4.2. Módulo docente: Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial**  
**Distribución Geográfica Propuesta de la acción**

---

**ZONA ACCIONES FORMATIVAS**

---

Montijo . . . . .	1
Almendralejo. . . . .	2
Badajoz . . . . .	8
Mérida . . . . .	4
Don Benito . . . . .	2
Villanueva de la Serena . . . . .	2
Plasencia . . . . .	3
Zafra . . . . .	1
Villafranca de los Barros. . . . .	1
Cáceres . . . . .	8
Fregenal de la Sierra . . . . .	1
Jeréz de los Caballeros . . . . .	1
Coria . . . . .	2
Olivenza. . . . .	1
Navalmoral de la Mata . . . . .	4
Castuera . . . . .	1
Trujillo . . . . .	2
LLerena . . . . .	1
Herrera del Duque . . . . .	-
Logrosán . . . . .	1
Valencia de Alcántara . . . . .	2
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>48</b>

**4.2. Módulo docente: Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial**  
**Programa y calendario recomendados**

---

**PROGRAMA**

**Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial**

**CALENDARIO**

**AÑO            ACCIONES FORMATIVAS**

---

1994 . . . . .	3
1995 . . . . .	6
1996 . . . . .	10
1997 . . . . .	12
1998 . . . . .	11
1999 . . . . .	6

**TOTAL ACCIONES . 48**

## ***4.2. Módulo docente: Nuevas Tecnologías para la Gestión Empresarial***

### ***Evaluación de la acción***

---

#### **EVALUACION**

Se recurre a **criterios de evaluación continuada**: asistencia e intervenciones en clase; realización de ejercicios y/o trabajos realizados con cada asignatura y la aprobación del proyecto de Empresa. El reducido número de alumnos (25), unido a la inmensa dedicación del Cuadro de Profesores, constituye un marco muy apropiado para la administración de la evaluación continua.



### ***4.3. Módulo docente: Gestión de Operaciones Industriales***

#### ***Ficha Técnica***

---

#### **CONTENIDOS**

Diseño e innovación de producto  
Gestión de la Tecnología e innovación  
Estrategia de Operaciones  
Calidad Industrial y Calidad Total  
Logística  
Planificación y Organización de la producción  
Mantenimiento Industrial  
Seguridad en el Trabajo  
Simulación  
Impacto ambiental  
Gestión de Proyectos

#### **OTRAS CARACTERISTICAS TECNICAS**

#### **DESTINATARIOS**

Personal ejecutivo de la empresa con tres años de experiencia como mínimo.

#### **PRACTICAS**

Estudio y discusión de casos prácticos en cada una de las materias impartidas.

Se utilizará también un juego empresarial, diseñado para la simulación del funcionamiento de empresas que trabajan con proyectos industriales.

#### **DURACION**

500 horas lectivas

### ***4.3. Módulo docente: Gestión de Operaciones Industriales***

#### ***Orientación de la acción a los objetivos por sector***

---

EL Módulo de Gestión de Operaciones Industriales persigue **proporcionar herramientas y técnicas** para el diagnóstico de las **diferentes situaciones problemáticas** que pueden presentarse en una empresa industrial

Asimismo, se pretende el análisis de los fundamentos y técnicas de gestión en el área de operaciones, identificando los factores tecnológicos claves para la mejora de la competitividad.

Dadas las específicas características de la región extremeña - grandes distancias entre núcleos urbanos, pequeño tamaño de éstos y baja densidad en general de la población - se recomienda el diseño y puesta en marcha de programas de **formación a distancia** y proyectos **formadores itinerantes**.

### **4.3. Módulo docente: Gestión de Operaciones Industriales**

#### ***Distribución geográfica propuesta de la acción***

---

#### **ZONA ACCIONES FORMATIVAS**

---

Montijo . . . . .	1
Almendralejo. . . . .	2
Badajoz . . . . .	6
Mérida . . . . .	4
Don Benito . . . . .	3
Villanueva de la Serena . . . . .	2
Plasencia . . . . .	3
Zafra . . . . .	2
Villafranca de los Barros. . . . .	1
Cáceres . . . . .	6
Fregenal de la Sierra . . . . .	1
Jeréz de los Caballeros . . . . .	2
Coria . . . . .	1
Olivenza. . . . .	1
Navalmoral de la Mata . . . . .	3
Castuera . . . . .	1
Trujillo . . . . .	2
Llerena . . . . .	1
Herrera del Duque . . . . .	1
Logrosán . . . . .	1
Valencia de Alcántara . . . . .	1
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>45</b>

### **4.3. Módulo docente: Gestión de Operaciones Industriales**

#### **Programa y calendarios recomendados**

---

#### **PROGRAMA**

**Emprendedores, Calidad Total, Innovación Tecnológica y Seguridad.**

#### **CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
------------	----------------------------

---

1994 . . . . .	4
----------------	---

1995 . . . . .	6
----------------	---

1996 . . . . .	8
----------------	---

1997 . . . . .	8
----------------	---

1998 . . . . .	12
----------------	----

1999 . . . . .	7
----------------	---

<b>TOTAL ACCIONES</b>	<b>. 45</b>
-----------------------	-------------

### ***4.3. Módulo docente: Gestión de Operaciones Industriales***

#### ***Evaluación de la acción***

---

#### **SEGUIMIENTO**

Se efectuará mediante entrevistas personales periódicas, así como por el nivel de asistencia a las clases, donde se pondrá de manifiesto la actitud y el grado de participación de los asistentes.

#### **EVALUACION**

Se realizarán pruebas para conocer la comprensión de las materias del programa a lo largo del curso. También se evaluará por la calidad de los trabajos y proyectos realizados, utilizándose al final del curso el Cuestionario de **Evaluación SCET**. (**Scale, Comparison, Evaluation, Technique**).

#### **4.4. Módulo docente: Gestión de Empresas - Area de Marketing**

##### **Ficha Técnica**

---

### **CONTENIDOS**

Asesoramiento y Autodiagnóstico  
Capacidades personales  
Herramientas Microinformáticas  
Contabilidad y Finanzas  
Marketing y Comercial  
Derecho Mercantil y Fiscal  
Recursos Humanos y Derecho Laboral  
Business Game  
Política de Empresa  
Desarrollo de Proyectos  
Internacional

### **OTRAS CARACTERISTICAS TECNICAS**

La elaboración de un Proyecto de Empresa es la **base de aplicación** de los conocimientos adquiridos con las materias impartidas. Su desarrollo se va **orientando gradualmente mediante diversas tutorías/consultorías**, por parte de los distintos profesores, que mantienen con los alumnos de forma individual o en pequeños grupos, aparte de la consultoría general a cargo del Director de Proyecto.

Todos los proyectos se **materializan en una memoria escrita**.

#### ***4.4. Módulo docente: Gestión de Empresas - Area de Marketing***

##### ***Ficha Técnica***

---

### **DESTINATARIOS**

Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas de conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.

### **DURACION**

- 500 horas, de las cuales el 30% son de Desarrollo de Proyectos.
- La duración aconsejable del curso es de 6 meses.

#### ***4.4. Módulo docente: Gestión de Empresas - Area de Marketing***

##### ***Orientación de la acción a los objetivos por sector***

---

EL Módulo de Gestión de Empresas - Area Comercial y Marketing, persigue la **reorientación profesional** de Titulados Superiores en zonas gravemente afectadas por el declive industrial, fomentando las **iniciativas empresariales**.

Al mismo tiempo, busca el proporcionar a los participantes, independientemente de su formación universitaria previa, la **formación teórica y práctica necesaria** para poder actuar como profesionales de la gestión de empresa con una **fuerte especialización en los aspectos de marketing**.

Asimismo, al terminar el programa de los participantes podrán actuar como **asesores de empresa**, especialmente **PYMES** en el **campo de marketing de las empresas**.

Dadas las específicas características de la región extremeña - grandes distancias entre núcleos urbanos, pequeño tamaño de éstos y baja densidad en general de la población - se recomienda el diseño y puesta en marcha de **programas de formación a distancia** y **proyectos formadores itinerantes**.



#### **4.4. Módulo docente: Gestión de Empresas - Area de Marketing**

##### ***Orientación de la acción a los objetivos por sector***

---

#### **ZONA ACCIONES FORMATIVAS**

---

Montijo	2
Almendralejo	5
Badajoz	19
Mérida	12
Don Benito	5
Villanueva de la Serena	4
Plasencia	5
Zafra	2
Villafranca de los Barros	1
Cáceres	19
Fregenal de la Sierra	1
Jeréz de los Caballeros	2
Coria	3
Olivenza	2
Navalmoral de la Mata	5
Castuera	1
Trujillo	4
LLerena	1
Herrera del Duque	1
Logrosán	1
Valencia de Alcántara	1
<b>TOTAL ACCIONES</b> . . . . .	<b>96</b>

#### **4.4. Módulo docente: Gestión de Empresas - Area de Marketing**

##### **Programa y calendario recomendados**

---

### **PROGRAMA**

**Autoempleo y desarrollo de negocios para Directivos.**

### **CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
------------	----------------------------

---

1994 . . . . .	8
----------------	---

1995 . . . . .	12
----------------	----

1996 . . . . .	20
----------------	----

1997 . . . . .	20
----------------	----

1998 . . . . .	20
----------------	----

1999 . . . . .	16
----------------	----

<b>TOTAL ACCIONES</b>	<b>. 96</b>
-----------------------	-------------

#### ***4.4. Módulo docente: Gestión de Empresas - Area de Marketing***

##### ***Evaluación de la acción***

---

#### **SEGUIMIENTO**

Se efectuará mediante entrevistas personales periódicas, así como por el nivel de asistencia a las clases, donde se pondrá de manifiesto la actitud y el grado de participación de los asistentes.

#### **EVALUACION**

Se realizarán pruebas para conocer la comprensión de las materias del programa a lo largo del curso. También se evaluará por la calidad de los trabajos y proyectos realizados, utilizándose al final del curso el Cuestionario de **Evaluación SCET**. (Scale, Comparison, Evaluation, Technique).

## **4.5. Módulo docente: Gestión de Empresas - Area Financiera**

### **Ficha Técnica**

---

#### **CONTENIDOS**

Asesoramiento y Autodiagnóstico  
Capacidades personales  
Herramientas Microinformáticas  
Contabilidad y Finanzas  
Marketing y Comercial  
Derecho Mercantil y Fiscal  
Business Game  
Política de Empresa  
Desarrollo de Proyectos  
Internacional

#### **OTRAS CARACTERISTICAS TECNICAS**

La elaboración de un Proyecto de Empresa es la **base de aplicación** de los conocimientos adquiridos con las materias impartidas. Su desarrollo se va **orientando gradualmente mediante diversas tutorías/consultorías**, por parte de los distintos profesores, que mantienen con los alumnos de forma individual o en pequeños grupos, aparte de la consultoría general a cargo del Director de Proyecto.

Todos los proyectos se **materializan en una memoria escrita**.

## ***4.5. Módulo docente: Gestión de Empresas - Area Financiera***

### ***Ficha Técnica***

---

#### **DESTINATARIOS**

Titulados Superiores con necesidad de reorientarse profesionalmente hacia nuevas áreas de conocimiento empresarial o a la creación de su propio negocio.

#### **DURACION**

- 500 horas, de las cuales el 30% son de Desarrollo de Proyectos.
- La duración aconsejable del curso es de 6 meses.

#### ***4.5. Módulo docente: Gestión de Empresas - Area Financiera***

##### ***Orientación de la acción a los objetivos por sector***

---

EL Módulo de Gestión de Empresas - Area Administrativo-Financiera, busca el proporcionar a los participantes, independientemente de su formación universitaria previa, la **formación teórica y práctica necesaria** para poder actuar como profesionales de la gestión de empresa con **una fuerte especialización en los aspectos financieros.**

Al mismo tiempo, persigue la **reorientación profesional** de Titulados Superiores en zonas gravemente afectadas por el declive industrial y productivo fomentando las **iniciativas empresariales.**

Asimismo, al terminar el programa de los participantes podrán actuar como **asesores de empresa, especialmente PYMES en el campo financiero de las empresas.**

Dadas las específicas características de la región extremeña - grandes distancias entre núcleos urbanos, pequeño tamaño de éstos y baja densidad en general de la población - se recomienda el diseño y puesta en marcha de programas de **formación a distancia** y proyectos **formadores itinerantes.**

#### **4.5. Módulo docente: Gestión de Empresas - Area Financiera**

##### ***Distribución geográfica propuesta de la acción***

---

#### **ZONA ACCIONES FORMATIVAS**

---

Montijo . . . . .	1
Almendralejo. . . . .	2
Badajoz . . . . .	10
Mérida . . . . .	8
Don Benito . . . . .	5
Villanueva de la Serena . . . . .	3
Plasencia . . . . .	5
Zafra . . . . .	1
Villafranca de los Barros. . . . .	1
Cáceres . . . . .	10
Fregenal de la Sierra . . . . .	-
Jeréz de los Caballeros . . . . .	2
Coria . . . . .	2
Olivenza. . . . .	1
Navalmoral de la Mata . . . . .	3
Castuera . . . . .	1
Trujillo . . . . .	3
LLerena . . . . .	1
Herrera del Duque . . . . .	-
Logrosán . . . . .	-
Valencia de Alcántara . . . . .	1
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>60</b>

#### **4.5. Módulo docente: Gestión de Empresas - Area Financiera**

##### **Programa y calendario recomendados**

---

#### **PROGRAMA**

**Autoempleo y desarrollo de negocios para Directivos.**

#### **CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
------------	----------------------------

---

1994 . . . . .	5
----------------	---

1995 . . . . .	9
----------------	---

1996 . . . . .	12
----------------	----

1997 . . . . .	13
----------------	----

1998 . . . . .	13
----------------	----

1999 . . . . .	8
----------------	---

<b>TOTAL ACCIONES</b>	<b>. 60</b>
-----------------------	-------------



#### ***4.5. Módulo docente: Gestión de Empresas - Area Financiera***

##### ***Evaluación de la acción***

---

#### **SEGUIMIENTO**

Se efectuará mediante entrevistas personales periódicas, así como por el nivel de asistencia a las clases, donde se pondrá de manifiesto la actitud y el grado de participación de los asistentes.

#### **EVALUACION**

Se realizarán pruebas para conocer la comprensión de las materias del programa a lo largo del curso. También se evaluará por la calidad de los trabajos y proyectos realizados, utilizándose al final del curso el Cuestionario de Evaluación SCET. (Scale, Comparison, Evaluation, Technique).

## **4.6. Módulo docente: Area de Medio Ambiente**

### **Ficha Técnica**

---

#### **CONTENIDOS**

La Empresa  
Sectores y procesos industriales  
Contaminación atmosférica  
Contaminación de las aguas  
Aguas residuales  
Contaminación de los suelos  
Residuos sólidos  
Contaminación por ruido  
Gestión ambiental  
Evaluación del impacto ambiental  
Legislación

#### **OTRAS CARACTERISTICAS TECNICAS**

#### **DESCRIPCION:**

**INGENIERIA Y GESTION MEDIOAMBIENTAL**

#### **DESTINATARIOS**

Administraciones, autonómica y locales.

#### **PRACTICAS**

El 30% del módulo es, aproximadamente, resolución de casos prácticos.

#### **DURACION**

500 horas

#### ***4.6. Módulo docente: Area de Medio Ambiente***

##### ***Orientación de la acción a los objetivos del sector***

---

Para que una empresa pueda gestionar con criterios realistas y eficaces sus acciones con respecto al medio ambiente tiene que adoptar un Plan de Gestión Medioambiental y desarrollar la correspondiente Ecogestión con la misma singularidad e importancia de cualquiera otra área de la gestión empresarial: compras, personal finanzas, etc.

Lo medioambiental afecta a cada empresa independientemente de su tamaño y hoy es un hecho consagrado que el medio ambiente es un requisito esencial para conseguir el éxito a largo plazo de cualquier empresa.

Este módulo persigue el **capacitar a los participantes en el tema medioambiental**, tanto en aspectos de **gestión y política medioambiental** como en el terreno de los contaminantes, sus fuentes, efecto de las medidas correctoras, etc.

Dadas las específicas características de la región extremeña - grandes distancias entre núcleos urbanos, pequeño tamaño de éstos y baja densidad en general de la población - se recomienda el diseño y puesta en marcha de programas de **formación a distancia** y proyectos **formadores itinerantes**.

#### 4.6. Módulo docente: Area de Medio Ambiente

##### *Distribución geográfica propuesta de la acción*

---

#### ZONA ACCIONES FORMATIVAS

---

Montijo . . . . .	-
Almendralejo. . . . .	-
Badajoz . . . . .	2
Mérida . . . . .	1
Don Benito . . . . .	-
Villanueva de la Serena . . . . .	-
Plasencia . . . . .	1
Zafra . . . . .	-
Villafranca de los Barros. . . . .	-
Cáceres . . . . .	2
Fregenal de la Sierra . . . . .	-
Jeréz de los Caballeros . . . . .	-
Coria . . . . .	-
Olivenza. . . . .	-
Navalmoral de la Mata . . . . .	-
Castuera . . . . .	-
Trujillo . . . . .	-
LLerena . . . . .	-
Herrera del Duque . . . . .	-
Logrosán . . . . .	-
Valencia de Alcántara . . . . .	-
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>6</b>

#### **4.6. Módulo docente: Area de Medio Ambiente**

##### **Programa y calendario recomendados**

---

#### **PROGRAMA**

**Emprendedores medioambientales.**

#### **CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
------------	----------------------------

---

1994 . . . . .	1
1995 . . . . .	1
1996 . . . . .	1
1997 . . . . .	1
1998 . . . . .	1
1999 . . . . .	1

**TOTAL ACCIONES . 6**

#### **4.6. Módulo docente: Area de Medio Ambiente**

##### ***Evaluación de la acción***

---

#### **SIGUIIMIENTO**

Se efectuará mediante entrevistas personalés periódicas, así como por el nivel de asistencia a las clases, donde se pondrá de manifiesto la actitud y el grado de participación de los asistentes.

#### **EVALUACION**

Se realizarán pruebas para conocer la comprensión de las materias del programa a lo largo del curso. También se evaluará por la calidad de los trabajos y proyectos realizados, utilizándose al final del curso el Cuestionario de Evaluación SCET. (Scale, Comparison, Evaluation, Technique).

## **4.7. Módulo docente: Agentes de Desarrollo Local**

### **Ficha Técnica**

---

#### **CONTENIDOS**

- . Introducción y criterios de selección de Proyectos
  - . Tipología de sectores
  - . Rasgos básicos de un emprendedor/a
  - . Criterios de Selección de Proyectos
  
- . Metodología de Dirección de Proyectos
  - . Guía de elaboración de un Plan de Negocio
    - . Trabajo en grupos
    - . Elaboración de un Proyecto de Creación de Empresa
  
  - . Trabajo de Campo
    - . Fuentes de información
  
- . Revisión de Areas Temáticas
  
- . Contenidos pedagógicos y didácticos básicos por áreas temáticas
  
- . Presentación de los proyectos
  
- . Análisis de viabilidad

## **4.7. Módulo docente: Agentes de Desarrollo Local**

### **Ficha Técnica**

---

#### **ÓTRAS CARACTERISTICAS TECNICAS**

Sesión a sesión irán avanzando los Grupos en las distintas etapas del Proyecto, para finalmente culminar con la **presentación del Proyecto completo**, según **Índice de Presentación** facilitado a los participantes, que permite garantizar tanto la adecuada presentación formal como su contenido, recogiendo todos los aspectos relevantes para su posterior evaluación.

La viabilidad final de los proyectos se determinará por el Manual de Autoevaluación que se entrega a los participantes, junto con el correspondiente Cuestionario de Evaluación. Obviamente estas evaluaciones serán contrastadas con las realizadas por los Directores de Proyectos de la E.O.I.

#### **DURACION**

500 horas



#### **4.7. Módulo docente: Agentes de Desarrollo Local**

##### ***Orientación de la acción a los objetivos del sector***

---

Es importante la cantidad de personas susceptible de emprender negocios a cualquiera escala, situadas en los lugares y en los entornos culturales más variados que quedan inaccesibles a los medios directos de inculturación empresarial como pueden ser los Cursos para Emprendedores que en nuestro Plan se contemplan. Y por ello la existencia de barreras de toda índole; ya sea de **comunicación** (no les llega la noticia de los cursos), ya sea de **credibilidad** (no perciben la utilidad "para ellos" de los mismos), etc. etc.

Para rebasar esas barreras, se requiere la presencia de un agente de su misma esfera de relación (local, social, cultural, etc.) que actúe de animador. El **Agente de Desarrollo Local** es también un emprendedor, pero su característica diferencial sobre el común de los emprendedores es que el objeto de su empresa es el de brindar servicios de asesoramiento sobre las oportunidades de negocio que presenta un determinado entorno para quienes en él quieran establecer su centro de operaciones. Por lo general, será un vecino del lugar, próximo pues en cultura a sus paisanos y sobre todo creíble. Se constituye en un foco que difunde el estímulo emprendedor y en un elemento fundamental para hacer profunda y capilar la política de creación de empresas y con ella la creación y el mantenimiento de puestos de trabajo.

En resumidas cuentas: se trata de un curso orientado a la capacitación para el desempeño de las funciones de **asesoramiento y dinamización de la actividad empresarial local** que facilite la creación de nuevas empresas.

Dadas las específicas características de la región extremeña - grandes distancias entre núcleos urbanos, pequeño tamaño de éstos y baja densidad en general de la población - se recomienda el diseño y puesta en marcha de programas de **formación a distancia** y proyectos **formadores itinerantes**.

#### **4.7. Módulo docente: Agentes de Desarrollo Local**

##### ***Distribución geográfica propuesta de la acción***

---

#### **ZONA ACCIONES FORMATIVAS**

---

Montijo . . . . .	-
Almendralejo. . . . .	-
Badajoz . . . . .	2
Mérida . . . . .	1
Don Benito . . . . .	1
Villanueva de la Serena . . . . .	-
Plasencia . . . . .	1
Zafra . . . . .	-
Villafranca de los Barros. . . . .	-
Cáceres . . . . .	2
Fregenal de la Sierra . . . . .	-
Jeréz de los Caballeros . . . . .	-
Coria . . . . .	-
Olivenza. . . . .	-
Navalmoral de la Mata . . . . .	1
Castuera . . . . .	-
Trujillo . . . . .	-
LLerena . . . . .	-
Herrera del Duque . . . . .	-
Logrosán . . . . .	-
Valencia de Alcántara . . . . .	-
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>8</b>

#### **4.7. Módulo docente: Agentes de Desarrollo Local**

##### ***Programa y calendario recomendados***

---

#### **PROGRAMA**

**Agentes de desarrollo.**

#### **CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
------------	----------------------------

---

1994 . . . . .	1
----------------	---

1995 . . . . .	1
----------------	---

1996 . . . . .	2
----------------	---

1997 . . . . .	2
----------------	---

1998 . . . . .	1
----------------	---

1999 . . . . .	1
----------------	---

<b>TOTAL ACCIONES</b>	<b>. 8</b>
-----------------------	------------

#### **4.7. Módulo docente: Agentes de Desarrollo Local**

##### ***Evaluación de la acción***

---

#### **SEGUIMIENTO**

A través de las siguientes acciones:

- a) **Acompañamiento técnico** a los empresarios participantes en la etapa de implantación de sus Planes Estratégicos.
  
- b) **Publicación de un Directorio por Curso y Comunidad** como medio de fomentar los contactos entre los participantes de cada Promoción y de éstos con los de las Promociones que les precedieron.
  
- c) **Reuniones** para intercambio de experiencias y fomento de las relaciones mutuas.

#### **EVALUACION**

Al término del curso se evalúan Proyectos y Alumnos, según el Cuestionario de Evaluación SCET. (Scale, Comparison, Evaluation, Technique).

## **4.8. Módulo docente: Formación de Emprendedores**

### **Ficha Técnica**

---

#### **CONTENIDOS**

Marketing  
Finanzas  
Producción  
Simulación de Gestión  
Aplicación Informáticas  
Recursos Humanos  
Aspectos Fiscales  
Aspectos Jurídicos  
Entorno Comunitario  
Comunicación

#### **OTRAS CARACTERISTICAS TECNICAS**

Formación específica en Creación de Empresas, siguiendo una **Guía de Elaboración de Planes de Negocio** que permite avanzar, paso a paso, desde la idea o proyecto inicial hasta la concreción de un programa con su calendario y presupuestos para la nueva empresa.

Cabe destacar dentro de este Bloque:

- 1.- Explicación de la Guía de elaboración de un Plan de Negocio.
- 2.- El trabajo de Campo orientado por el profesor-Consultor.
- 3.- Las Consultorías individualizadas que aseguran el progreso correcto en la elaboración del Plan de Negocio.
- 4.- La presentación de los Proyectos.
- 5.- El Análisis de Viabilidad.

#### **DURACION**

500 horas

#### **4.8. Módulo docente: Formación de Emprendedores**

##### ***Orientación de la acción a los objetivos por sector***

---

**Fomentar el desarrollo y ajuste estructural de la mayor cantidad de personas susceptibles de recibir la formación para la creación de actividades autónomas y/o empresas, y en particular para aprovechar el crecimiento y la estabilidad del empleo en el sector.**

**Facilitar la reconversión de zonas gravemente afectadas por el declive industrial.**

**Combatir el paro de larga duración y facilitar la inserción profesional de los jóvenes y de las personas expuestas a la exclusión del mercado laboral (entre otras causas, por tratarse de profesionales con una formación obsoleta o ser mayores de 45 años).**

**Dadas las específicas características de la región extremeña - grandes distancias entre núcleos urbanos, pequeño tamaño de éstos y baja densidad en general de la población - se recomienda el diseño y puesta en marcha de programas de **formación a distancia** y proyectos **formadores itinerantes**.**

#### **4.8. Módulo docente: Formación de Emprendedores**

##### ***Distribución geográfica propuesta de la acción***

---

#### **ZONA ACCIONES FORMATIVAS**

---

Montijo	1
Almendralejo	2
Badajoz . . . . .	10
Mérida . . . . .	6
Don Benito . . . . .	3
Villanueva de la Serena . . . . .	3
Plasencia . . . . .	5
Zafra . . . . .	2
Villafranca de los Barros. . . . .	1
Cáceres . . . . .	10
Fregenal de la Sierra . . . . .	1
Jeréz de los Caballeros . . . . .	1
Coria . . . . .	2
Olivenza. . . . .	1
Navalmoral de la Mata . . . . .	3
Castuera . . . . .	1
Trujillo . . . . .	3
LLerena . . . . .	1
Herrera del Duque . . . . .	1
Logrosán . . . . .	1
Valencia de Alcántara . . . . .	1
<b>TOTAL ACCIONES . . . . .</b>	<b>59</b>

#### **4.8. Módulo docente: Formación de Emprendedores**

##### **Programa y calendario recomendados**

---

### **PROGRAMA**

#### **Formación de Emprendedores - Plan Estratégico PYMES**

### **CALENDARIO**

<b>AÑO</b>	<b>ACCIONES FORMATIVAS</b>
------------	----------------------------

---

1994 . . . . .	4
----------------	---

1995 . . . . .	9
----------------	---

1996 . . . . .	11
----------------	----

1997 . . . . .	13
----------------	----

1998 . . . . .	13
----------------	----

1999 . . . . .	9
----------------	---

<b>TOTAL ACCIONES</b>	<b>. 59</b>
-----------------------	-------------



#### **4.8. Módulo docente: Formación de Emprendedores**

##### ***Evaluación de la acción***

---

#### **SEGUIMIENTO**

A través de las siguientes acciones:

- a) **Acompañamiento técnico** a los empresarios participantes en la etapa de implantación de sus Planes Estratégicos.
  
- b) **Publicación de un Directorio por Curso y Comunidad** como medio de fomentar los contactos entre los participantes de cada Promoción y de éstos con los de las Promociones que les precedieron.
  
- c) **Reuniones** para intercambio de experiencias y fomento de las relaciones mutuas.

#### **EVALUACION**

Al término del curso se evalúan Proyectos y Alumnos, según el Cuestionario de Evaluación SCET. (Scale, Comparison, Evaluation, Technique).

## 5.1. La Industria Agroalimentaria

### Ficha de acciones de formación nivel superior

---

- Número total de asalariados . . . . .	10.806
- Número de empresas . . . . .	1.798
- Total personas a capacitar:	
. Gestión empresarial . . . . .	110
. Técnicos y directores . . . . .	330
- Total acciones capacitación por área:	

TIPO DE ACCION	AREA
. Mantenimiento	- Gestión empresarial . . . . . 420
. Mantenimiento y nuevas técnicas	- Area industrial y producción. . . . . 150
. Mantenimiento y nuevo empleo	- Area Comercial-Marketing .. . . . 200
. Mantenimiento	- Area Administrativo-financiera . . . . . 100
. Nuevo empleo	- Area Medio Ambiente . . . . . 50
. Nuevo empleo	- Emprendedores . . . . . 200

**COMUNIDAD DE EXTREMADURA**

**SECTOR O SUBSECTOR: LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA**

**CARACTERISTICAS GENERALES**

<b>ESTRUCTURA Y TENDENCIAS</b>	<b>PERSPECTIVAS DE EMPLEO</b>	<b>OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:</b>
<p><i>Socio-económicas: Debe orientarse hacia la reestructuración.</i></p> <p><i>Empleo: 10.806 personas; 39,1 % del empleo industrial.</i></p> <p><i>Tipología empresarial:</i></p> <p><i>. El 96,1 % de las empresas son pequeñas (-20 empleados)</i></p>	<p><i>Grandes empresas/PYMES</i></p> <p><i>- Creación: Posible.</i></p> <p><i>- Destrucción: Posible</i></p> <p><i>- Reciclaje: Muy necesario</i></p>	<p><i>Cooperación empresarial: Necesaria</i></p> <p><i>Desarrollo y consolidación: SI</i></p> <p><i>Creación de empresas: Posible</i></p>

**COMUNIDAD DE EXTREMADURA**

**SECTOR O SUBSECTOR: LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA AREAS DE ACTUACION**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLOGICA</b>	<b>G. EMPRESARIAL</b>	<b>EMPRENEDORES</b>
<i>Cooperación</i>	-	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>
<i>Desarrollo y consolidación PYMES</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	-
<i>Creación de empresa</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	-

## 5.2. La Construcción y los Materiales de Construcción

### Ficha de acciones de formación nivel superior

---

- Número total de asalariados . . . . .	29.222
- Número de empresas . . . . .	5.339
- Total personas a capacitar:	
. Gestión empresarial . . . . .	250
. Técnicos y directores . . . . .	750

#### - Total acciones capacitación por área:

#### TIPO DE ACCION

#### AREA

---

. Mantenimiento	- Gestión empresarial . . . . .	450
. Mantenimiento y nuevas técnicas	- Area industrial y producción. . . . .	500
. Mantenimiento y nuevo empleo	- Area Comercial-Marketing . . . . .	150
. Mantenimiento	- Area Administrativo-financiera . . . . .	175
. Nuevo empleo	- Area Medio Ambiente . . . . .	100
. Nuevo empleo	- Emprendedores . . . . .	100

**COMUNIDAD DE EXTREMADURA**

**SECTOR O SUBSECTOR: LA CONSTRUCCION Y LOS MATERIALES DE CONSTRUCCION**

**CARACTERISTICAS GENERALES**

<b>ESTRUCTURA Y TENDENCIAS</b>	<b>PERSPECTIVAS DE EMPLEO</b>	<b>OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:</b>
<p><i>Socio-económicas: Debe orientarse hacia la reestructuración.</i></p> <p><i>Empleo: 29.222 personas; 12,3 % del P.I.B. regional</i></p> <p><i>Tipología empresarial:</i></p> <p><i>. El 95,9 % de las empresas son pequeñas (-20 empleados)</i></p>	<p><i>Grandes empresas/PYMES</i></p> <p><i>- Creación: Posible.</i></p> <p><i>- Destrucción: Posible</i></p> <p><i>- Reciclaje: Muy necesario</i></p>	<p><i>Cooperación empresarial: Necesaria</i></p> <p><i>Desarrollo y consolidación: SI</i></p> <p><i>Creación de empresas: Posible</i></p>

**COMUNIDAD DE EXTREMADURA**

**SECTOR O SUBSECTOR: LA CONSTRUCCION Y LOS MATERIALES DE CONSTRUCCION**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLOGICA</b>	<b>G. EMPRESARIAL</b>	<b>EMPRENEDORES</b>
<i>Cooperación</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>
<i>Desarrollo y consolidación PYMES</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	-
<i>Creación de empresas</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>

### 5.3. La Industria Textil y de la Confección

#### Ficha de acciones de formación nivel superior

---

- Número total de asalariados . . . . .	4.598
- Número de empresas . . . . .	323
- Total personas a capacitar:	
. Gestión empresarial . . . . .	55
. Técnicos y directores . . . . .	160
- Total acciones capacitación por área:	

#### TIPO DE ACCION

#### AREA

---

. Mantenimiento	- Gestión empresarial . . . . .	110
. Mantenimiento y nuevas técnicas	- Area industrial y producción. . . . .	50
. Mantenimiento y nuevo empleo	- Area Comercial-Marketing . . . . .	150
. Mantenimiento	- Area Administrativo-financiera . . . . .	50
. Nuevo empleo	- Area Medio Ambiente . . . . .	25
. Nuevo empleo	- Emprendedores . . . . .	150



**COMUNIDAD DE EXTREMADURA**

**SECTOR O SUBSECTOR: LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION**

**CARACTERISTICAS GENERALES**

<b>ESTRUCTURA Y TENDENCIAS</b>	<b>PERSPECTIVAS DE EMPLEO</b>	<b>OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:</b>
<p><i>Socio-económicas: Debe orientarse hacia la potenciación de elementos de mayor valor añadido.</i></p> <p><i>Empleo: 4.598 personas; 15,1 % del empleo industrial.</i></p> <p><i>Tipología empresarial:</i></p> <p><i>. El 83,6 % de las empresas son pequeñas (-20 empleados)</i></p>	<p><i>Grandes empresas/PYMES</i></p> <p><i>- Creación: Posible.</i></p> <p><i>- Destrucción: Posible</i></p> <p><i>- Reciclaje: Muy necesario</i></p>	<p><i>Cooperación empresarial: Necesaria</i></p> <p><i>Desarrollo y consolidación: SI</i></p> <p><i>Creación de empresas: Posible</i></p>

**COMUNIDAD DE EXTREMADURA****SECTOR O SUBSECTOR: LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLOGICA</b>	<b>G. EMPRESARIAL</b>	<b>EMPRENEDORES</b>
<i>Cooperación</i>	-	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>
<i>Desarrollo y consolidación PYMES</i>	-	<i>SI</i>	<i>SI</i>	-
<i>Creación de empresas</i>	-	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>

#### **5.4. La madera, el corcho y los muebles de madera**

##### ***Ficha de acciones de formación nivel superior***

- 
- Número total de asalariados . . . . . 3.333
  - Número de empresas . . . . . 869
  - Total personas a capacitar:
    - . Gestión empresarial . . . . . 100
    - . Técnicos y directores . . . . . 300
  - Total acciones capacitación por área:

#### **TIPO DE ACCION**

#### **AREA**

- 
- |                                   |  |     |
|-----------------------------------|--|-----|
| . Mantenimiento                   | - Gestión empresarial . . . . .            | 100 |
| . Mantenimiento y nuevas técnicas | - Area industrial y producción. . . . .    | 125 |
| . Mantenimiento y nuevo empleo    | - Area Comercial-Marketing . . . . .       | 125 |
| . Mantenimiento                   | - Area Administrativo-financiera . . . . . | 75  |
| . Nuevo empleo                    | - Area Medio Ambiente . . . . .            | 25  |
| . Nuevo empleo                    | - Emprendedores . . . . .                  | 75  |

**COMUNIDAD DE EXTREMADURA**

**SECTOR O SUBSECTOR: LA MADERA, EL CORCHO Y LOS MUEBLES DE MADERA**

**CARACTERISTICAS GENERALES**

<b>ESTRUCTURA Y TENDENCIAS</b>	<b>PERSPECTIVAS DE EMPLEO</b>	<b>OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:</b>
<p><b>Socio-económicas:</b> Debe orientarse hacia su desarrollo y búsqueda de elementos de mayor valor añadido.</p> <p><b>Empleo:</b> 3.333 personas; el sector de la madera, muebles y corcho representa el 10,8 % del empleo industrial.</p> <p><b>Tipología empresarial:</b></p> <p>. El 74,9 % de las empresas son pequeñas (-20 empleados)</p>	<p><b>Grandes empresas/PYMES</b></p> <p>- Creación: Posible.</p> <p>- Destrucción: Posible</p> <p>- Reciclaje: Muy necesario</p>	<p><b>Cooperación empresarial: Necesaria</b></p> <p><b>Desarrollo y consolidación: SI</b></p> <p><b>Creación de empresas: Posible</b></p>

**COMUNIDAD DE EXTREMADURA**

**SECTOR O SUBSECTOR: LA MADERA, EL CORCHO Y LOS MUEBLES DE MADERA**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLOGICA</b>	<b>G. EMPRESARIAL</b>	<b>EMPRENEDORES</b>
<i>Cooperación</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>
<i>Desarrollo y consolidación PYMES</i>	-	<i>SI</i>	<i>SI</i>	-
<i>Creación de empresas</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	-

A

4

## COMUNIDAD DE EXTREMADURA

**SECTOR O SUBSECTOR: EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO**

### **CARACTERÍSTICAS GENERALES**

<b>ESTRUCTURA Y TENDENCIAS</b>	<b>PERSPECTIVAS DE EMPLEO</b>	<b>OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:</b>
<p><b>Socio-económicas:</b> <i>Debe orientarse hacia la reestructuración.</i></p> <p><b>Empleo:</b> <i>40.132 personas; 25,1 % del empleo del sector de los servicios.</i></p> <p><b>Tipología empresarial:</b></p> <p><i>El 95,6 % de las empresas son pequeñas (-20 empleados)</i></p>	<p><b>Grandes empresas/PYMES</b></p> <p>- <b>Creación:</b> <i>Posible.</i></p> <p>- <b>Destrucción:</b> <i>Posible</i></p> <p>- <b>Reciclaje:</b> <i>Muy necesario</i></p>	<p><b>Cooperación empresarial:</b> <i>Necesaria</i></p> <p><b>Desarrollo y consolidación:</b> <i>SI</i></p> <p><b>Creación de empresas:</b> <i>Posible</i></p>

**COMUNIDAD DE EXTREMADURA**

**SECTOR O SUBSECTOR: EL COMERCIO Y LOS INTERMEDIARIOS DEL COMERCIO**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLOGICA</b>	<b>G. EMPRESARIAL</b>	<b>EMPRENDEDORES</b>
<i>Cooperación</i>	-	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>
<i>Desarrollo y consolidación PYMES</i>	-	-	<i>SI</i>	-
<i>Creación de empresas</i>	-	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>

## 5.6. El Transporte

### Ficha de acciones de formación nivel superior

---

- Número total de asalariados . . . . .	11.487
- Número de empresas . . . . .	3.721
- Total personas a capacitar:	
. Gestión empresarial . . . . .	330
. Técnicos y directores . . . . .	900
- Total acciones capacitación por área:	

#### TIPO DE ACCION

#### AREA

---

. Mantenimiento	- Gestión empresarial . . . . .	400
. Mantenimiento y nuevas técnicas	- Area industrial y producción. . . . .	300
. Mantenimiento y nuevo empleo	- Area Comercial-Marketing . . . . .	400
. Mantenimiento	- Area Administrativo-financiera . . . . .	300
. Nuevo empleo	- Area Medio Ambiente . . . . .	25
. Nuevo empleo	- Emprendedores . . . . .	150



**COMUNIDAD DE EXTREMADURA**

**SECTOR O SUBSECTOR: EL TRANSPORTE**

**CARACTERISTICAS GENERALES**

<b>ESTRUCTURA Y TENDENCIAS</b>	<b>PERSPECTIVAS DE EMPLEO</b>	<b>OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:</b>
<p><i>Socio-económicas: Debe orientarse hacia la reestructuración.</i></p> <p><i>Empleo: 11.487 personas; 7,90 % del empleo del sector servicios.</i></p> <p><i>Tipología empresarial:</i></p> <p><i>. El 91,18 % de las empresas son pequeñas (-20 empleados)</i></p>	<p><i>Grandes empresas/PYMES</i></p> <p><i>- Creación: Posible.</i></p> <p><i>- Destrucción: Posible</i></p> <p><i>- Reciclaje: Muy necesario</i></p>	<p><i>Cooperación empresarial: Necesaria</i></p> <p><i>Desarrollo y consolidación: SI</i></p> <p><i>Creación de empresas: Posible</i></p>

**COMUNIDAD DE EXTREMADURA**

**SECTOR O SUBSECTOR: EL TRANSPORTE**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLOGICA</b>	<b>G. EMPRESARIAL</b>	<b>EMPRENEDORES</b>
<i>Cooperación</i>	-	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>
<i>Desarrollo y consolidación PYMES</i>	-	<i>SI</i>	<i>SI</i>	-
<i>Creación de empresas</i>	-	<i>SI</i>	<i>SI</i>	-

## 5.7. El Turismo

### Ficha de acciones de formación nivel superior

---

- Número total de asalariados . . . . . 11.332
- Número de empresas . . . . . 1.255
- Total personas a capacitar:
  - . Gestión empresarial . . . . . 300
  - . Técnicos y directores . . . . . 900
- Total acciones capacitación por área:

#### TIPO DE ACCION

#### AREA

---

. Mantenimiento	- Gestión empresarial . . . . .	720
. Mantenimiento y nuevas técnicas	- Area industrial y producción. . . . .	-
. Mantenimiento y nuevo empleo	- Area Comercial-Marketing . . . . .	625
. Mantenimiento	- Area Administrativo-financiera . . . . .	425
. Nuevo empleo	- Area Medio Ambiente . . . . .	25
. Nuevo empleo	- Emprendedores . . . . .	300

**COMUNIDAD DE EXTREMADURA**

**SECTOR O SUBSECTOR: EL TURISMO**

**CARACTERISTICAS GENERALES**

**ESTRUCTURA Y TENDENCIAS**

**Socio-económicas:** Debe orientarse hacia su potenciación incorporando fórmulas innovadoras.

**Empleo:** 11.332 personas; 7,8 % del empleo del sector servicios.

**Tipología empresarial:**

. El 96 % de las empresas son pequeñas (-20 empleados)

**PERSPECTIVAS DE EMPLEO**

**Grandes empresas/PYMES**

- **Creación:** Posible.

- **Dstrucción:** Posible

- **Reciclaje:** Muy necesario

**OPORTUNIDADES DETECTADAS**

**RESPECTO A:**

**Cooperación empresarial:** Necesaria

**Desarrollo y consolidación:** SI

**Creación de empresas:** Posible

**COMUNIDAD DE EXTREMADURA**

**SECTOR O SUBSECTOR: EL TURISMO**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLOGICA</b>	<b>G. EMPRESARIAL</b>	<b>EMPRENEDORES</b>
<i>Cooperación</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>
<i>Desarrollo y consolidación PYMES</i>	<i>SI</i>	-	<i>SI</i>	<i>SI</i>
<i>Creación de empresas</i>	<i>SI</i>	-	<i>SI</i>	<i>SI</i>

## 5.8. El Sistema Financiero

### *Fichá de acciones de formación nivel superior*

- 
- Número total de asalariados . . . . . 4.000
  - Número de empresas . . . . . 34
  - Total personas a capacitar:
    - . Gestión empresarial . . . . . 50
    - . Técnicos y directores . . . . . 750
  - Total acciones capacitación por área:

#### **TIPO DE ACCION**

#### **AREA**

---

. Mantenimiento	- Gestión empresarial . . . . .	100
. Mantenimiento y nuevas técnicas	- Area industrial y producción. . . . .	-
. Mantenimiento y nuevo empleo	- Area Comercial-Marketing . . . . .	300
. Mantenimiento	- Area Administrativo-financiera . . . . .	300
. Nuevo empleo	- Area Medio Ambiente . . . . .	25
. Nuevo empleo	- Emprendedores . . . . .	-

**COMUNIDAD DE EXTREMADURA**

**SECTOR O SUBSECTOR: EL SISTEMA FINANCIERO**

**CARACTERISTICAS GENERALES**

<b>ESTRUCTURA Y TENDENCIAS</b>	<b>PERSPECTIVAS DE EMPLEO</b>	<b>OPORTUNIDADES DETECTADAS RESPECTO A:</b>
<p><i>Socio-económicas: Debe orientarse hacia la reestructuración.</i></p> <p><i>Empleo: 4.000 personas; 3,6 % del empleo del sector servicios.</i></p> <p><i>Tipología empresarial:</i></p> <p><i>. Todas las empresas del sector son de tamaño superior a los 50 empleados.</i></p>	<p><i>Grandes empresas</i></p> <p><i>- Creación: Posible.</i></p> <p><i>- Destrucción: Posible</i></p> <p><i>- Reciclaje: Muy necesario</i></p>	<p><i>Cooperación empresarial: Necesaria</i></p> <p><i>Desarrollo y consolidación: SI</i></p> <p><i>Creación de empresas: NO</i></p>

4

**COMUNIDAD DE EXTREMADURA**

**SECTOR O SUBSECTOR: EL SISTEMA FINANCIERO**

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>MEDIO AMBIENTE</b>	<b>G. INDUSTRIAL Y TECNOLOGICA</b>	<b>G. EMPRESARIAL</b>	<b>EMPRENEDORES</b>
<i>Cooperación</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>	<i>SI</i>
<i>Desarrollo y consolidación PYMES</i>	-	-	-	-
<i>Creación de empresas</i>	-	-	-	-



**6.- RESUMEN NÚMERO DE ACCIONES INDIVIDUALES DE FORMACIÓN DE NIVEL SUPERIOR RECOMENDADAS, CLASIFICADAS POR ÁREAS, EN FUNCIÓN DEL POTENCIAL DE LOS PRINCIPALES SECTORES EXTREMEÑOS QUE OFRECEN POSIBILIDADES O BIEN PRESTAN LÍNEAS EMERGENTES DE EMPLEO.**

**6.- RESUMEN NÚMERO DE ACCIONES INDIVIDUALES DE FORMACIÓN DE NIVEL SUPERIOR RECOMENDADAS, CLASIFICADAS POR ÁREAS, EN FUNCIÓN DEL POTENCIAL DE LOS PRINCIPALES SECTORES EXTREMEÑOS QUE OFRECEN POSIBILIDADES O BIÉN PRESTAN LÍNEAS EMERGENTES DE EMPLEO.**

---

Gestión empresarial. . . . .	2.800
Area industrial y producción . . . . .	1.125
Area comercial - Marketing . . . . .	2.400
Area administrativa - financiera . . . . .	1.500
Area medio ambiente . . . . .	400
Emprendedores. . . . .	1.475
<b>Total acciones individuales . . . . .</b>	<b>9.700</b>

6.- RESUMEN NÚMERO DE ACCIONES INDIVIDUALES DE FORMACIÓN DE NIVEL SUPERIOR RECOMENDADAS, CLASIFICADAS POR ÁREAS, EN FUNCIÓN DEL POTENCIAL DE LOS PRINCIPALES SECTORES EXTREMEÑOS QUE OFRECEN POSIBILIDADES O BIEN PRESTAN LÍNEAS EMERGENTES DE EMPLEO.

<b>COMUNIDAD DE EXTREMADURA</b>							
<b>CUADRO GENERAL DE ACCIONES FORMATIVAS NIVEL MEDIO-ALTO NECESARIAS DESDE LOS SECTORES</b>							
<b>SECTORES</b>	<b>ACCIONES DE CAPACITACION</b>						<b>TOTAL</b>
	<b>Gestión Empresarial</b>	<b>Industria y Producción</b>	<b>Comercial Marketing</b>	<b>Administración /Finanzas</b>	<b>Medio Ambiente</b>	<b>Emprendedores</b>	
<i>Industria Agroalimentaria</i>	420	150	200	100	50	200	1.120
<i>Construcción, Materiales de Construcción</i>	450	500	150	175	100	100	1.475
<i>Industria Textil y Confección</i>	110	50	150	50	25	150	535
<i>Madera, corcho y muebles de madera</i>	100	125	125	75	25	75	525
<i>Comercio e Intermediarios del Comercio</i>	500	-	450	75	-	500	1.525
<i>Transporte</i>	400	300	400	300	25	150	1.575
<i>Turismo</i>	720	-	625	425	25	300	2.095
<i>Sistema Financiero</i>	100	-	300	300	25	-	725
<i>Administración Local</i>	-	-	-	-	125	-	125
<b>TOTALES</b>	<b>2.800</b>	<b>1.125</b>	<b>2.400</b>	<b>1.500</b>	<b>400</b>	<b>1.475</b>	<b>9.700</b>
<b>% DESEMPLEADOS (Nuevo empleo)</b>	<b>30%</b>	<b>60%</b>	<b>70%</b>	<b>70%</b>	<b>70%</b>	<b>100%</b>	<b>66,6 %</b>
<b>% EMPLEADOS (Mantenimiento empleo actual)</b>	<b>70%</b>	<b>40%</b>	<b>30%</b>	<b>30%</b>	<b>30%</b>	<b>-</b>	<b>34,4 %</b>

**BIBLIOGRAFIA**

4

9

Las principales fuentes bibliográficas consultadas para la realización del presente informe han sido:

. Anuario Estadístico de la Región de Extremadura (1.992). **Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Extremadura.**

. Trabajos sobre la Economía Extremeña. 1.993. **Consejería de Economía y Hacienda de la Junta de Extremadura.**

. Presupuestos Generales de la Comunidad Autónoma de Extremadura para 1.994. **Junta de Extremadura.**

. Aproximación al Análisis de los Recursos y Potencialidades de la Economía Extremeña. **Dirección General de Empleo de la Junta de Extremadura. Mérida julio de 1.994.**

. Programa de Desarrollo Regional de Extremadura (1.992 - 1.995), tomos I y II, Documento Provisional. **Junta de Extremadura.**

. Informe sobre la Situación Socio - Económica de Extremadura. Año 1.992. **Consejo Económico y Social de Extremadura.**

. Censo de 1.994, Relación de actividades de I.A.E. **Cámaras Oficiales de Comercio e Industria de Cáceres y Badajoz.**

. Informe de Coyuntura Económica. 1.994/I. **Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España.**

. Informes de Coyuntura económica del primer y segundo semestre de 1.993. **Cámara Oficial de Comercio e Industria de Badajoz.**

. **La Economía Regional en Cifras. 1.992. Consejo de Cámaras de Comercio del Centro de España.**

. **Enciclopedia Económica de las Autonomías. 10. Extremadura, tomos I y II. Ernst & Young en colaboración con las Cajas de Ahorro de Extremadura y Badajoz.**

. **Perspectivas del Sector Agroalimentario. CEPREDE/Instituto L.R. Klein, noviembre de 1.993.**

. **La Agricultura y la Ganadería Extremeñas, en 1.992 y 1.993. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Extremadura - Caja de Badajoz.**

. **El Turismo en Extremadura. Juan Ignacio Rengifo Gallego. 1.993. Consejería de Industria y Turismo de la Junta de Extremadura.**

. **Observatorio Permanente del Comportamiento de las Ocupaciones. Observatorio Ocupacional. Instituto Nacional de Empleo.**

. **Informe sobre el Mercado de Trabajo. Resumen anual de datos del Observatorio ocupacional. Años 1.992 y 1.993. Instituto Nacional de Empleo.**

. **Estadísticas Mensuales de Empleo. Mes de Agosto de 1.994. Direcciones Provinciales del Instituto Nacional de Empleo de Cáceres y Badajoz.**

. **Anuario "El País" (1994).**

. **Telemarketing en la Región de Extremadura (1994). Sigma Dos.**

