



# newsletter

Número 4 | noviembre 2010



## ENTREVISTA

Manel Lana Seser,  
Director de la División Agroalimentaria  
de Grupo Nortempo

***“La división agroalimentaria constituye para Grupo Nortempo una herramienta clave de crecimiento”***



## ANÁLISIS

Bartolomé Pidal,  
Presidente de Grupo Nortempo

**Agroindustria,  
catalizador  
para superar la  
actual crisis**

**Nortempo,  
trabajo de campo  
Presentación  
nuevas oficinas**

902 40 50 60  
[www.gruponortempo.com](http://www.gruponortempo.com)



**grupo nortempo**

*el camino hacia un buen trabajo*



2

**ANÁLISIS ..... 3**  
Bartolomé Pidal, Presidente de Grupo Nortempo

**ACTUALIDAD CORPORATIVA ..... 4**  
NUEVA DIVISIÓN AGROALIMENTARIA  
Nortempo, trabajo de campo ..... 4  
Nuestras oficinas ..... 5

**ENTREVISTA ..... 6**  
Manuel Lana Seser, Director de la División Agroalimentaria de Grupo Nortempo

**CONTACTO ..... 8**

# Agroindustria, catalizador para superar la actual crisis

El sector agroalimentario se está revelando en España, sobre todo en comunidades y regiones históricamente dependientes de esta área de actividad, como uno de los más fuertes en la actual coyuntura de crisis. Conscientes de esta situación, desde Grupo Nortempo apostamos firmemente por generar valor en la agroindustria desde el punto de vista de la empleabilidad. Nuestro compromiso estratégico con la creación de empleo y nuestra experiencia acumulada durante dos décadas en la gestión integral de los recursos humanos nos avala. Es hora de dar un paso más en nuestra especialización con la puesta en marcha de esta nueva división agroalimentaria, que ahora emprende su *camino hacia el buen trabajo*.



Dentro del macro-sector agroalimentario, España es líder en subsectores como las frutas, las hortalizas, el aceite y tiene una destacada posición en otros como el vino y productos cárnicos. El segmento agropecuario exportó más de 23.000 millones de euros en 2009, generando un saldo positivo de 3.800 millones, convirtiéndose en uno de los pocos sectores que se han mantenido, incluso aumentando, su actividad durante esta crisis. En el último trimestre de 2009 generó cerca de un 7% del empleo en España. Y en el conjunto de la economía, representa alrededor del 1,85% del PIB nacional. Una dimensión que también se refleja en términos de personal ocupado y de comercio exterior, con un porcentaje cercano al 4%. Sin duda, está tirando de la economía.

A tenor de estos datos, es el momento idóneo para tomar decisiones empresariales

que permitan al sector de la agroindustria salir reforzado de la crisis, manteniendo el liderazgo y favoreciendo el entendimiento entre todos los eslabones de la cadena alimentaria con el objetivo común de mejorar la competitividad a través de la capacitación profesional (formación de calidad) y la innovación con el empleo de las nuevas tecnologías en todo el proceso productivo.

Debemos pelear además porque el sector agroalimentario goce de un mayor prestigio social, similar al que tienen, por ejemplo, las energías renovables o la automoción. No en vano, constituye uno de nuestros principales motores económicos. Esta evolución hacia una mayor competitividad se traduce no solo en esfuerzos por aumentar la productividad y calidad de los productos ofrecidos a menor coste, sino también en un aumento del valor añadido, una mejora de los servicios ofrecidos y una apertura a nuevos

mercados internacionales, con un incremento de las exportaciones.

Lograrlo pasa por superar el actual minifundismo y apostar por fórmulas próximas al asociacionismo y cooperativismo para mejorar la rentabilidad del sector, así como por avanzar en la investigación, en la innovación y en el desarrollo tecnológico para ofrecer a los consumidores nuevos productos alimentarios con mayor valor añadido y ligados a principios como la salud, la seguridad alimentaria y el respeto medioambiental.

Conociendo el potencial que encierra el sector agroalimentario como impulsor del desarrollo socioeconómico, Grupo Nortempo extiende su abanico de servicios a través de su nueva división agropecuaria. Una nueva área que tenderá los puentes necesarios para rentabilizar el capital humano de las industrias ligadas a este sector.

Bartolomé Pidal  
Presidente de **Grupo Nortempo**

## Nortempo, trabajo de campo

- El grupo empresarial especialista en la gestión integral de recursos humanos crea una nueva División Agroalimentaria dedicada a impulsar la empleabilidad en la industria agraria.
- La compañía acaba de abrir dos oficinas, en Cataluña y Murcia, desde las que dará servicio a todo el territorio nacional.
- Manel Lana Seser dirigirá la nueva área de negocio con el doble reto de consolidar la división en toda España y alcanzar a finales del próximo 2011 ocho millones de euros de facturación.

El crecimiento que viene experimentando Grupo Nortempo en los últimos años acaba de recibir un nuevo impulso con la apertura de su División Agroalimentaria, un área de trabajo destinada a incrementar la empleabilidad en la industria agraria y a aportar a la compañía un notable volumen de negocio. Las previsiones en cuanto a cifras pasan por alcanzar una facturación de entre seis y ocho millones de euros a comienzos del próximo año, llegando a los diez millones en 2012. Los recursos con los que cuenta Nortempo en este terreno son dos oficinas situadas en Lleida y Murcia y una decena de empleos directos, además de la colaboración de clientes de amplio arraigo en el sector.

La localización en dos importantes puntos del Arco Mediterráneo como son Lleida y Lorca, desde los que se ofrecerá servicio a cualquier otro de la geografía española que lo demande, obedece a una cuestión de oportunidad. La actividad del sector primario en las Comunidades catalana y murciana representan elevados índices de la generación de riqueza en esta zona. Sin olvidar la magnitud que ocupa el sector agroalimentario en el conjunto de la economía nacional: 6'7% del PIB y 28.000 puestos de trabajo a cierre del 2009. En un futuro próximo no se descarta ampliar la red a otras ubica-

ciones de especial relevancia por el peso de la actividad agraria como asiento de las economías locales (Almería, Castilla la Mancha o Castellón).

La especialización es otra de las razones que han movido a Grupo Nortempo a desarrollar este nuevo negocio que favorece el acceso a un nicho de mercado muy idiosincrásico. Además, hay que considerar la escasa competencia y experiencia de otras empresas del sector en esta materia. Ventajas ambas que dibujan un horizonte positivo a medio y largo plazo y que permiten pensar en la especialización como en una herramienta clave de crecimiento para la compañía.

La implantación a nivel nacional de este modelo, que tenderá en breve a la internacionalización, y la escasa competencia de las grandes gestoras de trabajo temporal del país se levantan como principales fortalezas para emprender este camino. Grupo Nortempo desembarca por ello en este segmento de mercado convencido del amplio potencial que encierra y que le permitirá situarse a medio plazo (2-3 años) entre los cinco primeros operadores españoles en la gestión de recursos humanos. En este sentido, la nueva división agroalimentaria supone para el Grupo un puntal estratégico de expansión y desarrollo.

### En la senda del crecimiento

Con 19 años de experiencia, Grupo Nortempo lidera en la actualidad el sector de las empresas de trabajo temporal. En el año 2000 inició su plan de expansión a nivel nacional, reforzado con la integración de empresas regionales como Euroempleo en Cantabria y Trabajo Temporal Andalucía en dicha Comunidad. Cuenta con más de 50 centros de trabajo interconectados a lo largo de todo el territorio español.

Primer referente en el sector de los Recursos Humanos con capital 100% nacional, dispone de una red integrada por más de 4.000 clientes. Su estrategia empresarial está basada en el conocimiento y desarrollo de un servicio especializado en diversos mercados y pasa por la integración de nuevas firmas. Prueba de ello son sus últimas adquisiciones de Laborcant y Atril a fin de fortalecer su actividad en Cataluña y Madrid y la alianza con la firma lusa Geserfor, que ha supuesto el inicio de su internacionalización y el posicionamiento en mercados, como el portugués, considerados estratégicos para la compañía. La puesta en marcha de esta nueva división de negocio supone un salto cualitativo en el plan de expansión de Nortempo.

## Nortempo presenta a los equipos de sus oficinas en Lleida y Lorca



De izquierda a derecha:

**Silviya Radoslavova**, consultora de Selección

**Ana Álvarez**, consultora de Selección

**Santiago Garray**, coordinador de la División Agroalimentaria

**Manuel Lana**, director de la División Agroalimentaria

**Nuria Batllé**, directora de la oficina de Lleida

*Podrás encontrarnos en:*

Plaça Jardins de les Magnolies, n°7 baixos | 25005 Lleida  
Telf.: 973 106 800 | Fax: 973 232 530 | lleida@nortempo.com

**Miguel Ángel Roldán**, director de la oficina de Lorca (de pie)

**Daniel González**, consultor de Administración

*Podrás encontrarnos en:*

c/ Carlos María Barberán, 9 - Edif. Rafael y Juana Lorca  
30800 Lorca | Murcia  
Telf.: 968 103 676 | Fax: 968 470 840  
murcia@nortempo.com



**MANEL LANA SESER** • Director de la División Agroalimentaria de Grupo Nortempo

## “La división agroalimentaria constituye para Grupo Nortempo una herramienta clave de crecimiento”



*El director de la recién creada división agroalimentaria de Grupo Nortempo, Manel Lana Seser, afronta esta nueva etapa con el reto principal de convertir a la compañía en referente nacional en la gestión de los recursos humanos dentro del sector de la agroindustria. Lo hace convencido de que el momento es favorable por dos razones de base: porque el tejido industrial agropecuario está ejerciendo de motor para superar la actual situación de crisis y propicio también porque Nortempo parte sin apenas competidores en esta carrera hacia la ocupación de un segmento de mercado todavía por explorar. La meta, liderar, a través de la especialización, la gestión del trabajo en el área agroalimentaria.*

**¿Qué supone para Grupo Nortempo la creación de esta división de negocio? ¿Cómo y con qué retos asume esta etapa?**

El crecimiento y expansión del Grupo Nortempo está siendo cada vez más notorio. Poner en marcha esta nueva división de negocio supone especializarse entrando en un nicho de mercado muy idiosincrásico. Y hacerlo con volumen y posibilidad de implantación nacional. Además, debemos considerar el hecho de que prácticamente arrancamos solos porque casi ninguna otra empresa de trabajo temporal posee experiencia en este campo, y si la tiene, nunca a escala nacional. Por eso asumo esta etapa con mucha ilusión y con la confianza que ha depositado en mí la compañía. Los retos que nos marcamos caminan por ello en dos líneas: desarrollar y asentar la división a nivel nacional y aportar volumen de negocio y peso específico en la cuenta de resultados. Por supuesto, contar con esta especialización constituye para Nortempo una herramienta clave de crecimiento.

**¿Qué ofrece a Grupo Nortempo esta zona geográfica, líder en la industria agroalimentaria con empresas en primera línea?, ¿el asentamiento en Lleida y Murcia obedece a una decisión estratégica?, ¿para cuándo la apertura de más oficinas?**

El arco mediterráneo pone a nuestra disposición firmas consolidadas como clientes reales y potenciales. Lleida y Murcia son puntos estratégicos dada la amplitud temporal de las cosechas en estas zonas (seis meses) y el importante volumen de negocio que existe. La red de oficinas de nuestra nueva división prevé dar cobertura a todo el territorio nacional, con localizaciones en puntos de especial relevancia por la significación de la actividad agraria con asiento de las economías locales (Castilla la Mancha, Castellón, Almería, Extremadura).

**¿Cuáles considera los puntos fuertes y débiles del sector agroalimentario en el panorama nacional? ¿Podría dibujar un pequeño DAFO?**

Como una de las debilidades más evidentes destacaría la fuerte dependencia de la climatología y el bajo precio del producto en los mercados. Como amenaza, la competencia desleal a nivel local y las empresas de servicios, así como los convenios restrictivos para la contratación por empresas de trabajo temporal. En el otro lado de la balanza, el grado de especialización y el fuerte conocimiento del sector por parte de Grupo Nortempo, junto con una amplia relación de contactos, conforman nuestra principal fortaleza. Por último, como oportunidad, señalaría la implantación a nivel nacional de este modelo (con tendencia a la internacionalización a medio plazo) y la escasa competencia de las grandes gestoras de trabajo temporal del país. Desembarcamos por ello en este segmento de mercado convencidos del potencial que encierra para nuestro grupo empresarial y las posibilidades de crecimiento que nos puede reportar, permitiéndonos escalar puestos y situarnos a medio plazo (dos-tres años) en el top-

five de las firmas que operan en España en la gestión de recursos humanos.

**¿Qué subsectores dentro de la industria agroalimentaria tienen mayor peso? ¿Cómo afecta a Grupo Nortempo esta distribución? ¿Dónde cree que debemos concentrar los recursos?**

Los subsectores predominantes hacia los que debemos mirar con especial atención, sobre todo teniendo en cuenta donde situaremos nuestra base de operaciones, son la fruta dulce, los cítricos, las hortalizas, el aceite y el sector vitivinícola y del cava que concentran la mayor parte de la ocupación y recursos en la zona del Levante. Sin olvidar el peso específico que ocupa la industria cárnica, uno de los subsectores de la industria alimentaria que más volumen de ventas mueve a escala global.

**¿Con qué clientes y/o colaboradores cuenta ya Grupo Nortempo en esta nueva etapa?**

Por mencionar algunas firmas de sólido arraigo y prestigio en el sector, la catalana Juvé y Camps dedicada a la elaboración y distribución de cavas y vinos; la tercera empresa productora

de cava en España y la primera en su segmento de productos de alta gama. Trabajamos también con Nadal, puntera en cava a nivel de PYMEC; la almeriense Agrupa-pulpi, dedicada al cultivo, venta al por mayor y exportación de frutas y hortalizas. Además de grandes grupos empresariales de la provincia de Lleida, algunos de base cooperativa, y otros de primer orden en Murcia y Almería. Empresas que cuentan todas ellas con una amplia dimensión y con capacidad para cubrir el mercado levantino español.

**¿Qué previsión de cifras de negocio manejan a medio plazo: volumen, plantilla, facturación?**

Confiamos alcanzar a finales del próximo año 2011 los seis u ocho millones de euros de facturación, llegando incluso al techo de los diez millones en 2012. En este sentido, la nueva división agroalimentaria supone para nuestro Grupo un puntal estratégico de expansión y desarrollo. Trabajamos sobre unas expectativas muy halagüeñas.

**¿Y alguna alianza con centros referencia en el sector como el Clúster Agroalimentario de Cataluña (uno de los primeros de toda**

**Europa) o el Instituto Murciano de Investigación y Desarrollo Agrario y Alimentario (IMIDA)?, ¿otros?**

El know-how que poseemos, junto con la experiencia acumulada de nuestros colaboradores, nos ofrece en esta primera fase de asentamiento aprovechar las sinergias de los diversos actores que operan en el sector, sobre todo empresas privadas, para entrar de lleno en la colaboración con otras entidades de capital privado, públicas, sindicatos, centros de investigación o institutos tecnológicos que nos permitan, en un futuro próximo, manejar un conocimiento útil del sector, exportarlo y añadir valor a nuestra cartera de clientes y servicios.





# grupo nortempo

**Dirección Postal:**

Rúa Restollal, 37  
15702 Santiago de Compostela  
A Coruña

**Teléfono:**

902 40 50 60

**Web:**

[www.gruponortempo.com](http://www.gruponortempo.com)

**Información:**

[marketing@nortempo.com](mailto:marketing@nortempo.com)

