



NAVARRA ES
LA REGIÓN MÁS
BANQUERIZADA
DE ESPAÑA, LA
COMPETENCIA
ES FERROZ

Páginas 4-5

SONAGAR

Sonagar crece un 12% durante el primer trimestre del año 2007 respecto al mismo periodo del ejercicio precedente
Página 2

LA JOYOSA GUARDA

El casco medieval de Olite esconde una magnífica casa-palacio reconvertida en moderno y confortable hotel
Página 6

NAVARSOTILLO

Dos hermanos de Andosilla dirigen unas bodegas pioneras en Europa en la elaboración de vino ecológico
Página 8

Edita:

Sonagar SGR

SOCIEDAD NAVARRA DE GARANTÍA RECÍPROCA

Arrieta, 21 31002 Pamplona
T.: 948 228 513 · 948 229 668

Imprime: Spacegrafic
Depósito Legal: NA-2049/1998

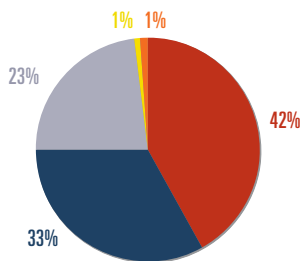


DATOS DE SONAGAR A 31 DE MARZO DE 07

En el primer trimestre del año 2007, Sonagar ha formalizado avales por un importe de 9.474.482 euros lo que supone un crecimiento del 12% respecto al importe formalizado en el mismo periodo del ejercicio anterior.

Por sectores, el 42% de los avales formalizados ha correspondido a servicios, el 33%, a construcción, el 23% a industria, el 1% a comercio y por último, el 1% al sector primario.

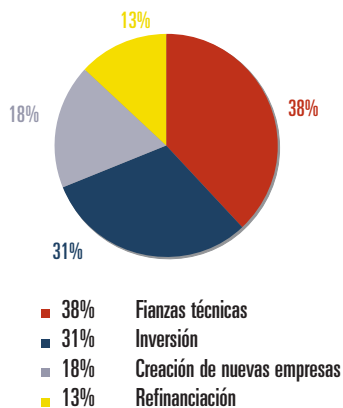
AVALES FINANCIEROS FORMALIZADOS POR SECTORES



- 42% Servicios
- 33% Construcción
- 23% Industria
- 1% Comercio
- 1% Sector primario

En cuanto a las operaciones formalizadas clasificadas por su destino podemos destacar que el 38% se han destinado a fianzas técnicas provisionales y definitivas, el 31% a inversión, el 18% a la creación de nuevas empresas y, por último, el 13% restante a refinanciación.

AVALES FINANCIEROS FORMALIZADOS POR DESTINO



Desde su constitución en 1980, hasta el 31 de marzo de 2007, el número de operaciones ascendió a 7.681 por un importe total de 453.104.993 €, de los cuales 321.452.888 € corresponden a avales financieros y 131.652.105 € a técnicos.

Junta General de accionistas de Sonagar

Sonagar celebró el miércoles 18 de abril la Junta General de la Sociedad en la que se aprobaron las cuentas anuales del ejercicio 2006.

La Sociedad Navarra de Garantía Recíproca, SONAGAR, generó durante el pasado ejercicio 2.516.416 euros, dotando a la amortización acumulada del inmovilizado 116.388 euros.

Con el fin de aprovechar la deducción en la base imponible del impuesto sobre sociedades que el Gobierno de Navarra tiene concedido a la sociedad por las dotaciones que realiza al Fondo de Provisiones Técnicas, se ha contabilizado una dotación, a este fondo de provisiones, por un importe que ascendió a 2.296.587 euros.

De esta manera el resultado del ejercicio ha alcanzado los 103.441 euros. En cuanto a su distribución, se han destinado 51.720,5 euros a reserva legal y el mismo importe a reserva voluntaria. Por otro lado, los Fondos Propios ascienden a 28.708.149 euros.

El riesgo vivo de la sociedad a 31 de diciembre de 2006 ha alcanzado los 152.333.986 euros con 1574 operaciones vigentes por un importe de 197.603.985 euros.

Sonagar AYUDA | GARANTIZA | APOYA

Sonagar lleva 25 años ayudando a las pequeñas y medianas empresas, garantizando el cumplimiento de sus obligaciones contractuales, apoyando el crecimiento de la economía navarra.

COMISIÓN DE AVAL
0,5 anual

TIPOS DE INTERÉS
Siempre preferenciales

PLAZOS DE AMORTIZACIÓN
10 - 15 - hasta 20 años

CUANTÍA MÁXIMA
840.000 euros

FIANZAS PROVISIONALES
Sin costo

LÍNEAS DE AVALES TÉCNICOS
Hasta 1.680.000 euros



SonagarSGR

Sociedad Navarra de
Garantía Recíproca

Arleta, 21
31003 Pamplona
Navarra

T 948 228513
F 948 229668

sonagar@sonagar.es
www.sonagar.es

INFORME DE LA CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA (CESGAR)

Según datos de CESGAR, a 31 de diciembre de 2006, el número de pymes asociadas a las SGR asciende a más de 85.740, contribuyendo a la creación de más de 508.200 puestos de trabajo. El riesgo vivo ha crecido un 22,5% situándose en los 4.826 millones de euros.

Por otro lado, durante el pasado ejercicio, el importe del total de avales formalizados por las 23 sociedades de garantía recíproca que operan en España alcanzó los 14.556.047 €, lo que supone un incremento del 25% con respecto a 2005.

SONAGAR FIRMA UN CONVENIO DE COLABORACIÓN CON CAJA LABORAL

El Director General de Sonagar, D. Santiago Cámara Cámara se reunió el jueves, 8 de marzo, con el Director de Inversiones en Navarra de Caja Laboral, D. Ladislao Pérez Hidalgo, acompañados por D. Daniel Aznar Muñoz Presidente de Sonagar y D. Alfonso García Liberal Director Regional de Caja Laboral, para la firma de un convenio de colaboración entre las dos entidades.

Este convenio se ha diseñado con el objetivo de fortalecer las Pymes Navarras por constituir parte del entramado básico de la economía y como importantes agentes creadores de riqueza y puestos de trabajo.

Con esta finalidad, Caja Laboral concede una línea de crédito a favor de los socios partícipes de Sonagar por una cuantía que alcanza los 100 millones de euros.

La cuantía será destinada a operaciones de préstamo o cuentas de crédito que cuenten con el aval de Sonagar, así como aquellas otras operaciones que contemplen cualquiera de las bonifica-



Santiago Cámara y Ladislao Pérez cierran el acuerdo entre Sonagar y Caja Laboral.

ciones que se pudieran obtener de la Comunidad Foral de Navarra y de los Organismos Públicos.

Las condiciones de las mencionadas operaciones serán preferenciales para las Pymes Navarras estableciéndose un tipo de interés referenciado al Euribor con un diferencial del 0,50%.

Igualmente se establece la no aplicación de cláusulas de penalización incluso las derivadas de la cancelación anticipada de los préstamos.

No obstante, el plazo establecido en cada una de las operaciones de crédito, mantendrán plenamente vigentes las condiciones y garantía pactadas en el mismo. El presente Convenio tendrá un año de duración desde la fecha de la firma. Este plazo se entenderá automáticamente prorrogado por periodos anuales.

PUBLICACIONES



El pasado mes de marzo se presentó el libro “Claves de éxito de las Sociedades de Garantía Recíproca en el período 1994-2005” cuya autora es Concepción de la Fuente Cabrero, Profesora Titular del Área de Finanzas del Departamento de Economía de la Empresa de la Universidad Rey Juan Carlos. También es doctora en Economía y Administración de Empresas y PDG por el IESE y ha formado parte de la Comisión Ejecutiva de la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR).

Para la autora, las pequeñas y medianas empresas que constituyen la base del tejido empresarial de la mayoría de los países del mundo tienen mayores dificultades de acceso a la financiación bancaria que las grandes empresas, principalmente, por la falta de garantías. Desde hace más de 25 años, el papel que desempeñan las sociedades de garantía recíproca no se limita sólo a posibilitar el acceso al crédito con la concesión de avales, mejorando el plazo y el tipo de interés, sino que también tienen una labor fundamental de asesoramiento, en cuanto que analizan, evalúan y aconsejan a la empresa.



Alfonso García Liberal, director territorial de Caja Laboral

Caja Laboral crece, da buenos resultados y cumple con el hecho fundacional de su corporación: la creación de puestos de trabajo

¿Qué valoración hace de la situación económica en Navarra?

Mejor que lo que está ahora no lo ha estado nunca. Los datos económicos de Navarra se superan, y este año no serán inferiores a 2006. Lo único que está bajando un poco es el mercado de la vivienda, sobre todo la de segunda transmisión, ya hay cierta dificultad para vender, no existe la alegría que había hace un año. Aunque hay que precisar que esto ocurre en el área de Pamplona, no en Navarra. Por lo demás, se crean nuevas empresas y hay una buena dinámica de mantenimiento.

¿Existe un buen espíritu emprendedor?

Nosotros al menos estamos haciendo más operaciones que nunca para favorecerlo, en especial a través del proyecto Gazte Empresa, mediante

el cual hicimos 57 operaciones en el año 2006 que supusieron 77 puestos de trabajo. Las perspectivas son buenas, de hecho, como grupo también hemos crecido en números de empleados. Al final, todas las entidades están en una dinámica de apoyo a proyectos de nuevas empresas. Y el Gobierno de Navarra los apoya también con algunos convenios.

Desde su experiencia, ¿cuál es el perfil del nuevo empresario en Navarra?

Por lo general pone en marcha una empresa muy pequeña, acogido siempre al proyecto de Gazte Empresa, casi de autoempleo, con dos o tres trabajadores a lo sumo. Aparte de esto, colaboramos con empresas de innovación en las que colaboramos junto al Gobierno de Navarra, y ahí sí que son mayores. Lo único que pedimos para apoyarlas es que sean

muy innovadoras... empresas de nuevas tecnologías, con un contenido y un capital más o menos fuerte. Se trata de escisiones de empresas más tradicionales, por lo que se salen del perfil anterior.

¿Y se fomenta ese espíritu emprendedor?

Yo creo que sí. De hecho, tenemos un acuerdo con el Gobierno por un valor de 6 millones de euros para crear nuevas empresas. De momento los hemos empleado en la ampliación de las que ya tenemos, pero ahí está el fondo.

En ese sentido, ¿cuál es su relación con Sonagar?

Tenemos dos vías. Por un lado, los clientes de Sonagar piden financiación, como cualquier empresario que nos habla directamente. O, por otro,

nosotros nos ponemos en contacto con Sonagar, ya que necesitamos alguna garantía adicional. Tengo que decir que existe una relación muy buena entre el cliente, Caja Laboral y Sonagar. Realizamos muchas operaciones juntos, y a veces incluso compartimos los riesgos con otras entidades. Es algo bastante frecuente.

"Existe una relación muy buena entre el cliente, Caja Laboral y Sonagar. Realizamos muchas operaciones juntos"



¿Qué destacaría de Sonagar?

Tiene un riesgo muy bueno y responde con bastante buena atención y bastante agilidad. Para la sociedad Navarra, es importante contar con empresas que puedan aportar esta garantía adicional.

¿Y qué le pediría?

Estamos más cómodos con los nuevos límites de riesgos, ya que en la actualidad son 840.000 euros y es una buena cantidad. De todas formas, si aumentan su límite de riesgo sería bueno, porque cada vez las operaciones son mayores.

¿Cuáles son los requisitos para apoyar un nuevo proyecto?

El estudio de viabilidad previo al negocio debe ser serio, estar muy bien trabajado. Eso es importante. Pero también nos fijamos mucho en la persona, las empresas las sacan las personas. Además, pedimos que si nosotros estamos dispuestos a arriesgar, que el promotor arriesgue también. Si tú presentas una empresa en la que no quieres avalar... lo más importante es que el promotor crea y ponga mucho de su parte. Hay que creer en el proyecto.

¿Cuál es la situación de Caja Laboral en Navarra?

Muy positiva, nuestro crecimiento está por encima del 25% en volumen de negocio de empresas. Estamos cogiendo cuota de mercado, contamos con 140.000 clientes, crecemos en rentabilidad 2 puntos más que la en-

tidades, el ratio de eficiencia de la entidad es muy bueno. Los datos de la entidad son buenos, y especialmente lo son en Navarra. También tenemos capacidad de arriesgar porque estamos con una morosidad muy baja, del 0,29. Lo importante es que estamos ganando cuota de mercado: crecemos más de lo que permite el mercado directamente y quitamos cuota a los principales competidores.

Todo un logro, porque la competencia será feroz.

Navarra es la región más banquerizada de España, y no sólo tienes que contar con la CAN; está la Rural, la Caixa, Caja Madrid, Vasconia... estamos muchas entidades. La realidad es que en operaciones grandes no es que pactemos, está prohibido por ley, sino que compartimos operaciones. Estamos acostumbrados a ello. Pero la competencia es feroz. Posiblemente sea la plaza donde los precios están más baratos de España. Tenemos espíritu de permanencia con nuestras empresas, de soportar crisis... ser banca a largo plazo.

¿Y cuál es su compromiso social?

El compromiso social lo tenemos por varios sitios. Tenemos un toque especial, tenemos muchas asociaciones y colaboramos con ellas. Aparte, lo basamos en la creación de puestos de trabajo. Está también Gazte Empresa... Y respecto a las garantías, no somos tan estrictos. En el hecho fundacional de la Caja Laboral está la creación, es un objetivo de la corpo-

ración, crecer en número de puestos de trabajos. Y bueno, también hay otras cuestiones, como el fondo de obra social de los beneficios. Pero destacaría que tenemos la obligación de dar unos buenos resultados, porque si no lo hacemos, la confianza de los clientes se resquebraja. Tenemos que darlos por fuerza.

¿Tienen sentimiento de grupo?

Cada cooperativa es un poco autónoma, pero quien agrupa esto es Caja Laboral. Es una cooperativa mixta, los socios son las cooperativas y los trabajadores, pero sí que existe este sentimiento de grupo. En 50 años de existencia no hemos tenido ninguna regulación de empleo. Hemos pasado crisis fuerte, en los 70 y en los 90, y estamos preparados para afrontar malas crisis.

Se trata de una entidad muy arraigada en Navarra...

Sí, por número de empleados, probablemente seremos el primer grupo empresarial de Navarra, con 4.140 personas trabajando. Vamos a ir a más, todo ello muy diversificado entre un grupo industrial, Fagor, una distribución, Eroski, y el financiero liderado por Caja Laboral, además de Seguros Lagun Aro. Somos 4.140 personas en el grupo, 103 puestos nuevos en 2006. Apostamos por un crecimiento importante para este año y por crecimientos sucesivos.

La Joyosa Guarda

Un oasis de cuatro estrellas en el casco medieval de Olite

En la Rúa de Medios 23, arteria del casco medieval de Olite, se esconde una magnífica casa-palacio del s. XVIII rehabilitada y transformada desde 2004 en un hotel de grandes prestaciones y nombre con lustre: la Joyosa Guarda.



Desayuno en la Joyosa Guarda

La Olite del siglo XV dejó para la historia muchos testimonios, como la historia que rodea a la Joyosa Guarda, la torre del Castillo en la que, según narran los libros, estuvo confinada Blanca de Navarra, reina insigne del viejo reino. Seis siglos después, ése es el nombre que ha adoptado otro destacado edificio de esta localidad navarra, una casa-palacio ubicada en la Rúa de Medios 23, rehabilitada de arriba a abajo y que acoge en su interior un sorprendente hotel.

El interior del edificio no deja indiferente a ningún visitante, ya que combina muebles, objetos y decoración de diversas épocas, pero en una extraña y singular perfecta armonía. Sin ir más lejos, en las cercanías del hall se encuentra un viejo clavicordio, varios objetos de principios del siglo XX, cuadros de arte reciente (algunos de ellos, en exposición y a la venta) y una confortable salita con una televisión extra plana. Pasado y presente se dan la mano. Y el encanto de las dependencias se multiplica con la llegada de la noche, ya que el hotel se ilumina con decenas de velas que crean una atmósfera especial.

El hotel cuenta con tres alturas (una de ellas abuhardillada) y 24 habitaciones entre las que suman un total de 47 plazas (tres suites, 9 junior suites y 12 habitaciones estándar), todas ellas provistas de servicios de primer orden. Estas habitaciones tienen temáticas propias que les dan su personalidad, pero guardan por lo gene-

ral una estética medieval en algún aspecto, en especial las camas, muchas de ellas con sus cortinitas y cojines, todo ello unido a servicios propios de un moderno hotel de cuatro estrellas (recientemente subió una estrella en su catalogación), como la conexión a Internet de banda ancha.

La Joyosa Guarda, que abrió sus puertas en 2004, cuenta con una buena afluencia de clientes, según afirma Jesús Beroiz, que trabaja mano a mano con su mujer en la gerencia del hotel. “En invierno tenemos una buena afluencia de gente del mundo de empresa, y en verano y vacaciones en general vienen como es lógico más turistas, fundamentalmente catalanes, madrileños y de la zona levantina”, apunta Beroiz, que explica cómo surgió el proyecto. “Mi mujer y yo provenimos de este mundillo, y crear un hotel así era un viejo sueño que teníamos. Le dimos muchas vueltas, estudiamos varias posibilidades y al final nos decidimos a sacarlo adelante”, señala.



Una de las 24 habitaciones del establecimiento

El rendimiento en estos dos primeros años de vida ha sido bueno. “La verdad es que estamos muy contentos con la respuesta que está teniendo, sobre todo porque vemos que la gente se va satisfecha por el trato y los servicios que encuentran en el hotel. Eso es muy gratificante para nosotros, aunque siempre siendo conscientes de la dureza de este tipo de negocio, ya que requiere mucho trabajo”, destaca.



La casa-palacio cuenta con amplias estancias

Radiografía de la Joyosa Guarda

Habitaciones: 24, todas con calefacción, aire acondicionado, acceso a Internet con línea ADSL, TV por satélite, radio, mesa de trabajo, plancha, habitaciones no fumadores, albornoz, secador.

Instalaciones: servicio de 24 horas, jardín, salas de convenciones para 12 personas, salón de estar, transporte al aeropuerto.

Comidas: bar cafetería, restaurante al aire libre.

Niños: servicio de canguro.

Discapacitados: algunas habitaciones, adaptadas.

Gerentes: Pilar Sánchez y Jesús Beroiz.

Precios orientativos: habitación doble, 121 euros; individual, 97 euros; junior suite doble, 140 euros; suite, 165 euros. Desayuno-buffet, 12 euros (IVA no incluido).



Vista del salón-comedor del hotel

CLUB DE MARKETING [Mutilva Alta] Tel. 948 290 155 www.cmn.navarra.net

Programas Máster, Cursos y Seminarios



DIRECCIÓN, RECURSOS HUMANOS, HABILIDADES DIRECTIVAS

- CADE Curso de Alta Dirección Empresarial. En colaboración con la ESTE – Univ. Deusto.
- Curso Superior de Urbanismo y gestión de empresas promotoras y constructoras.
- Capacitación profesional de transporte.
- Implantación del Balanced Scorecard (Cuadro de mando integral).
- Comunicación oral y relaciones humanas (técnicas para hablar en público y habilidades sociales).
- La dinámica de la mejora del rendimiento y organización personal.
- Mejora de los procesos: Incremento del valor añadido.
- Calidad medioambiental (gestión medioambiental).
- Desarrollo de habilidades directivas.
- Herramientas para la gestión de la calidad.
- Resolución de conflictos.
- El método de las "5S".
- Coaching (Una forma de asesoramiento y apoyo a directivos).
- Coaching empresarial (Los seis pasos para obtener resultados masivos).
- Hábitos poco productivos en nuestra gestión y cómo modificarlos.
- La agenda: herramienta básica para la planificación futura y gestión del éxito.
- La dinámica de la fijación y orientación por metas.
- Liderazgo sostenible: Cómo entusiasmar a un equipo de personas.
- Mejora del rendimiento profesional para directivos de PYMES (Técnicas de organización personal).
- Crear y configurar un equipo de trabajo.
- Cómo motivar a los colaboradores y auto-motivarse a sí mismo

- Cómo negociar con éxito.
- La franquicia: innovando en el crecimiento de la empresa.

GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING

- Dirección comercial
- Técnicas de Atención al cliente
- Técnicas de venta
- Comercio internacional
- International negotiation: techniques, language and concepts for successful negotiations in international markets
- Practical aspects of international trade: Sales, documents, negotiating, telephone and correspondence
- Cómo fomentar en las empresas el espíritu comercial
- Cómo promocionar su empresa y su producto a través de Internet
- Marketing online con recursos reducidos
- Auditoría de la organización comercial de la empresa
- Merchandising: hacer vendedor al punto de venta
- La medición de la satisfacción del cliente

ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

- Aplicaciones financieras de hojas de cálculo
- Consolidación contable y fiscal de los estados financieros
- Contabilidad general
- Control de gestión
- Dirección financiera: Fundamentos de finanzas para directivos
- Plan de gestión anual y su control
- Análisis de balances
- Control de costes
- Fusiones, escisiones y otras operaciones de reestructuración empresarial
- Fiscalidad de la vivienda habitual

- Inversión del sujeto pasivo en el IVA
- Guía práctica de protección de datos para pymes
- Comunicación y presentación de documentos de forma electrónica al Registro Mercantil
- Análisis de inversiones
- Nuevo Plan General de Contabilidad
- Cash management de los flujos operativos
- Instrumentos innovadores de gestión y financiación: Factoring, Forfaiting, Confirming, Renting y Leasing.
- Los riesgos financieros de la empresa y su control
- La presentación on-line de declaraciones y comunicaciones a la Hacienda Tributaria
- Valoración de empresas
- Ayudas y recursos para internacionalización

DERECHO DE EMPRESA

- Derecho Laboral y Seguridad Social
- Derecho Mercantil
- Derecho Tributario
- Derecho Concursal
- Actualización laboral
- Cierre del ejercicio fiscal y novedades tributarias
- Declaración IRPF y Patrimonio05: Novedades fiscales
- Programa superior de actualización fiscal

INFORMÁTICA

- Formación oficial Microsoft. En colaboración con Professional Training:
- MOC-2146 Administración de Windows 2003 y Microsoft Cluster Server
 - MOC-2184 Servicios de red en Windows 2003 y Directorio Activo
 - MOC-2824 ISA Server 2004 y ataques a redes Windows
 - MOC-2733 SQL Server 2005, Administración e Implementación de bases de datos
 - MOC-2404 Implementación y Administración de Microsoft Exchange Server 2003

Informática para usuarios

- Access
- Excel iniciación y avanzado
- Microsoft Project
- Power Point 2003
- Solución de problemas que un ordenador da a un usuario inexperto
- Visual Basic para Excel



Andrés Serrano, junto a algunas barricas de su bodega

EL VINO ECOLÓGICO

El vino de Andosilla, una de las siete localidades de la margen izquierda del río Ebro que goza de la Denominación de Origen Rioja, se bebe en los puntos más variados de Europa, en Estados Unidos, en Brasil, en Colombia... y así, hasta 20 países diferentes. Esos han sido durante temporadas los principales clientes de la bodega Navarsotillo, propiedad de los hermanos Andrés y Ramón Serrano y que se diferencia por el especial esmero en todas las fases de producción hasta conseguir unos caldos únicos y, cada vez, más valorados: el vino ecológico.

“Arrancamos ya hace bastantes años, en 1993. Yo era agricultor en Andosilla y no me convenía el viejo sistema de producir y vender, sino que me llamaba poderosamente la atención conseguir controlar todo el ciclo de ventas. Hice varios cursos, estudiamos a fondo la posibilidad... y nos lanzamos con el proyecto del vino y los productos ecológicos”, explica Andrés Serrano, en la actualidad, responsable de gerencia y ventas de este negocio familiar que también incluye una empresa de fruta, verdura y hortalizas ecológicas, Biomendi (más de 6.000 metros de invernaderos).

Resulta más o menos habitual hablar hoy en día del concepto de trazabilidad del producto, como control exhaustivo de todas las fases de producción, pero hace 20 años no lo era tanto. Ésa fue la apuesta de

esta empresa. “El cultivo ecológico cuesta más trabajo, de eso no hay ninguna duda, pero nos ha ayudado a salir adelante y a distinguirnos. Nuestro vino no reporta un valor añadido en dinero, pero sí el producto, es una apuesta decidida por la calidad que muchos clientes aprecian y valoran. Antes lo hacían sobre todo en el extranjero, pero cada vez tenemos más reconocimiento de puertas hacia adentro. Éste es nuestro valor, lo que nos ha dado un posicionamiento en el mercado. Si no consigues algo así, es difícil que te escuchan”, explica Andrés Serrano.

Tras estos años de apuesta, Navarsotillo es en la actualidad una referencia de cultivo ecológico, “en Navarra, en España y en Europa”, algo que se ha conseguido “después de muchísimo trabajo” y gracias a un factor determinante, “el equipo”. Ése es el quid de la cuestión, el equipo que formamos tanto los dos hermanos, porque Ramón hace una tarea importantísima en la bodega, como la gente que trabaja en la empresa. Hemos aguantado momentos complicados, y a veces hay que tomar decisiones difíciles... pero hemos salido adelante en nuestro pueblo y nuestra tierra, cosa que para nosotros es fundamental”.

El futuro de la empresa pasa ahora, sencillamente, por seguir en la brecha: “Tenemos que asentarnos en el mercado y estar al día con las nuevas tendencias tecnoló-

Un paso más en las bodegas navarras: Navarsotillo

Los hermanos Andrés y Ramón Serrano, dos empresarios de Andosilla, comercializan caldos con Denominación de Origen Rioja que poseen un plus de calidad: se trata de vino ecológico, que guarda las máximas garantías de cuidados en todas sus fases de producción.

gicas, y también es importante el aspecto de la formación en el tema de ventas”, resume Andrés Serrano.



Presentación de los productos de Navarsotillo

Radiografía de Navarsotillo

Año de creación: 1993

Actividad: cultivo ecológico

Mercado: Internacional

Facturación: Biomundi, 700.000 euros; y Navarsotillo, 1 millón de euros.

Instalaciones: la familia posee 60 hectáreas de de viña ecológica, repartidas así: 70 % tempranillo, 10% garnacha, 10% mazuelo, 5% graciano y 5% viura. La bodega, ubicada en Calahorra y de reciente construcción (1998), está dotada con la más moderna tecnología para la elaboración de vinos de calidad (depósitos de acero inoxidable, salas refrigeradas, laboratorio, bodega de envejecimiento, etc.)