

ENTREVISTA **DIEGO ORTÍN** DIRECTOR COMERCIAL DE CÁRNICAS ORTÍN

“El relevo generacional es clave para poder quedarse en el territorio y generar empleo”

La empresa de elaborados cárnicos de Ejulve celebra su 40 aniversario

Alicia Royo
Teruel

Cámara de Teruel ha realizado un estudio, financiado por la Diputación, que evidencia el riesgo de cierre por jubilación de una buena cantidad de empresas viables en los pueblos en los próximos años y, por ende, la necesidad de impulsar el relevo empresarial que mantenga la actividad y los servicios. Cárnica Ortín, una empresa familiar de Ejulve con instalaciones también en Andorra que este año conmemora su 40 aniversario, es un ejemplo de continuidad. El director comercial, Diego Ortín, explica cuál ha sido su trayectoria.

¿Por qué decidió continuar con el negocio familiar?

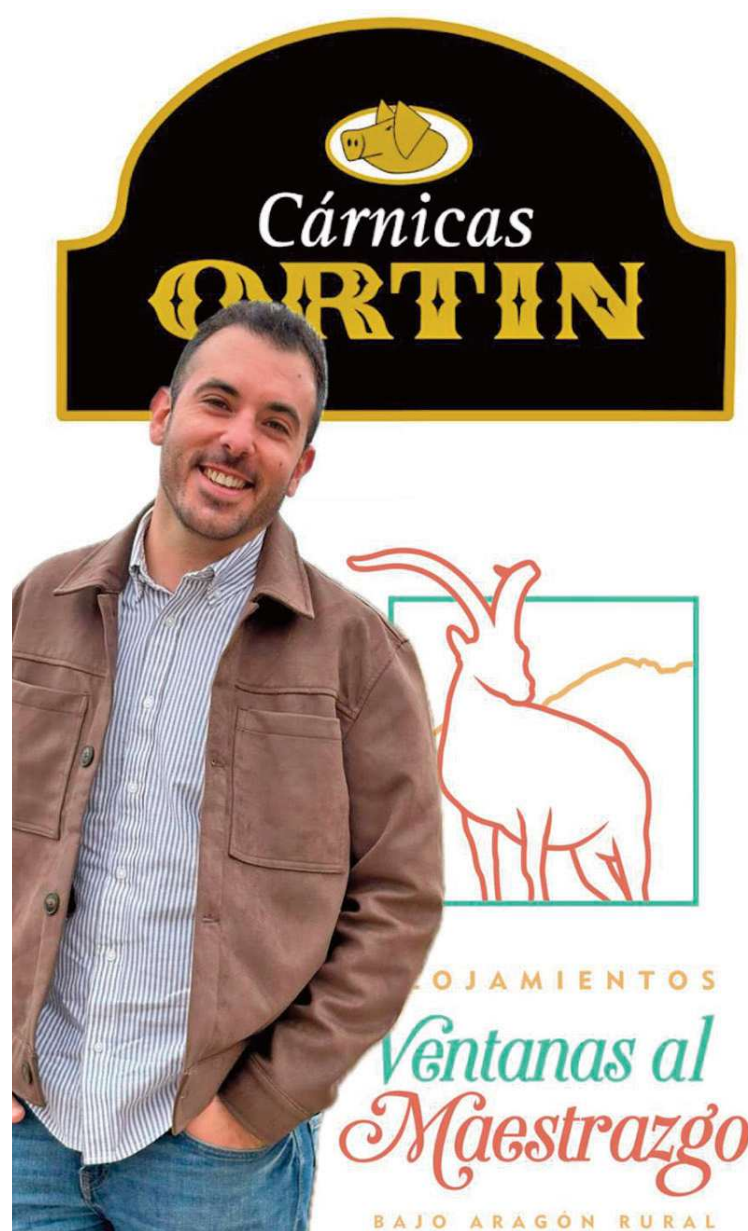
-Porque he crecido dentro del mismo y siempre he visto el esfuerzo y la dedicación de la familia. Es un negocio que empezaron mis abuelos y mis padres, al que poco a poco nos hemos ido sumando otros miembros. He estudiado fuera pero siempre lo he visto como una opción más a la hora de continuar mi carrera profesional, como una forma de vida y un compromiso con la zona y con todos nuestros clientes. Quería que todo lo que se había conseguido no fuera en vano. El lema de la empresa es *Calidad, sabor y tradición*, pero también innovación para adaptarnos a las nuevas formas de hacer y de trabajar. Aparte de esto, también tengo una empresa propia de gestión de alojamientos turísticos, Ventanas al Maestrazgo.

¿Hay más jóvenes de su entorno que están apostando por quedarse en el pueblo? ¿Percibe algún cambio?

-Por supuesto. De mi cuadrilla en Ejulve, ahora estamos una quincena de jóvenes en el pueblo. Esto tiene un efecto llamada y cada vez nos vamos quedando más en el medio rural. No todos regresan para emprender o continuar con negocios familiares porque queda mucho por hacer para que el emprendimiento y el relevo generacional sea una opción.

¿Qué ventajas tiene para usted vivir y trabajar en el medio rural?

-Muchísimas, pero principalmente la calidad de vida y el



El director comercial de Cárnica Ortín, Diego Ortín

tiempo que, bien repartido y gestionado, me permite combinar el trabajo con la vida personal y tener tiempo para ofrecer un trato más cercano, tanto profesional como personalmente. Como empresa, nos permite estar cerca de la materia prima y de los productores, y ofrecer la calidad y la identidad del territorio. Y eso es contribuir al desarrollo económico y social del pueblo, de la comarca y de la provincia en la que nos encontramos. El negocio poco a poco se ha ido ampliando, pero toda la inversión está hecha en la zona.

¿Es el emprendimiento una

de las formas de poder quedarse en el territorio?

-Sin duda. Crear y mantener negocios mediante el relevo generacional es una de las claves para que la gente pueda quedarse en el territorio y generar empleo. El medio rural tiene potencial pero hacen falta iniciativas de apoyo para que estas cosas se puedan hacer. Emprender no es fácil pero es una forma de contribuir al futuro de los pueblos. Es muy difícil empezar un negocio desde cero pero no tanto continuarlo porque tienes un punto de partida sobre el que ir creciendo. El relevo generacional es muy importante a la hora de coger ne-

gocios. Y para las personas inquietas a las que le guste emprender, es más fácil coger un negocio con una trayectoria y modificarla o actualizarla.

¿Ha tenido ayudas de la Cámara y de la Caja Rural de Teruel en su negocio?

-Hemos contado con el apoyo de las dos entidades y han sido muy importantes en diferentes momentos para poder invertir, modernizar las instalaciones y seguir creciendo. Pero aparte de las ayudas económicas, hemos tenido asesoramiento, que es fundamental para las empresas pequeñas y medianas del medio rural. Así, hemos podido afrontar nuevos proyectos con más seguridad. También es fundamental el tejido asociativo del territorio y la colaboración entre las empresas que lo conformamos.

¿Cómo ha evolucionado la empresa en estos 40 años y cuál es su propuesta de futuro?

-La empresa ha evolucionado mucho. Empezamos como un negocio pequeño ligado al ámbito local, con una carnicería y supermercado que ha ido creciendo en servicios y productos por la confianza de los clientes y la adaptación a las tendencias del mercado. En el futuro, nuestra propuesta es seguir innovando, mejorando procesos, apostando por la digitalización y abriendo nuevas líneas de negocio, pero siempre manteniendo la esencia de lo que somos: una empresa familiar ligada al territorio y a la calidad. Las redes sociales y la página web nos permiten mostrar que somos una empresa artesana, familiar, ligada al territorio y, sobre todo, nos pone cara. Nuestros productos tienen un valor añadido por toda la gente que hay detrás trabajando, que en su mayoría son mujeres. Y llevamos por bandera el territorio porque nuestro producto va ligado al mismo, además de ser un motor económico y social.

¿Cómo van a celebrar el 40 aniversario?

-Es un momento muy especial y muy emotivo para nosotros, para una empresa que ha crecido poco a poco pero con paso firme invirtiendo en el territorio, que queremos celebrar con nuestros clientes, proveedores, vecinos y

SERVICIO CAJA RURAL

Al lado del
comercio rural
y de quienes le
dan continuidad

El comercio de proximidad en el entorno rural es mucho más que un negocio: es un servicio esencial que mantiene viva la actividad de nuestros pueblos y contribuye a fijar población. En Caja Rural de Teruel somos plenamente conscientes de su importancia y por ello acompañamos a los comerciantes locales con soluciones financieras adaptadas, asesoramiento personalizado y herramientas que les permiten modernizar su actividad sin perder su identidad.

Nuestro compromiso va más allá del apoyo cotidiano. La entidad también trabaja para facilitar el relevo generacional, un momento clave para la continuidad de muchos pequeños comercios. Acompañamos tanto al autónomo que se aproxima al final de su trayectoria profesional como al emprendedor que está dispuesto a tomar el testigo y seguir prestando un servicio imprescindible. Financiación específica, orientación en los trámites, soporte en la digitalización o productos diseñados para las primeras etapas del negocio son algunas de las herramientas que ponemos a su disposición.

En Caja Rural de Teruel creemos firmemente que mantener vivo el comercio rural es apostar por el futuro de la provincia. Por eso seguimos cerca de quienes, con su trabajo diario, sostienen la vida económica y social de nuestros pueblos.

trabajadores. Hemos planteado 40 acciones conmemorativas diferentes, que incluyen promociones comerciales, actos y eventos para agradecer la confianza que hemos recibido de todos durante estos años. Es una oportunidad para reconocer el trabajo de toda una familia durante 40 años pero también para renovar su compromiso con el territorio.