

FRANCISCO PIÑERO LEMUS

GERENTE DE ELECTROCASH / EMPRESARIO DE BADAJOZ 2014

## “Somos un equipo que va a hacer frente a cualquier adversidad”

**—Cuando recibió el galardón a Empresario del Año de Badajoz facturaba 22 millones de euros y tenía 104 trabajadores. ¿Se mantienen esas cifras en la empresa?**

—Hemos crecido ligeramente en lo que a facturación se refiere, se han realizado dos aperturas más durante este año y además hemos reforzado nuestros departamentos de administración y control sumando así ocho nuevas incorporaciones en lo que va de año en nuestro equipo. La verdad, viendo lo mal que se encuentra el mercado laboral en la actualidad, esto es lo más gratificante sin lugar a dudas.

**—¿Cómo celebró con los trabajadores la concesión del galardón? ¿Lo tiene colocado en algún lugar especial?**

—Fue una grandísima sorpresa para mí escuchar mi nombre. Fue muy emotivo para mí aquel momento. Tuvimos muchas muestras de afecto por parte de proveedores, clientes, amigos y gente de mi equipo quienes, por supuesto, tienen mucho que ver en este galardón. Es ahora más que nunca cuando están demostrando que somos un equipo humano que va a hacer frente a cualquier adversidad por difícil que sea. El galardón lo tengo expuesto en mi despacho, creo que es el lugar ideal.

**—¿Cómo se han desarrollado las aperturas de Mérida, Trujillo y Badajoz? ¿Cuáles serán los siguientes?**

—En Mérida ya nos encontrábamos desde hace años, pero a principios de este año decidimos cambiar de ubicación y nos establecimos en el parque comercial La Heredad, junto a una multinacional de nuestro sector. Pensamos que la concentración de clientes sería mayor y eso nos ha hecho aumentar el número de ventas. La de Trujillo, por otro lado, es una franquicia que nos ha sorprendido a todos. Decidimos apostar por esta localidad pensando en cubrir la demanda que, a nuestro juicio, había en la zona y creo que no nos equivocamos. Nos sentimos muy agradecidos con la gran aceptación que esta población ha tenido con nuestro establecimiento desde el primer momento.

Y el año pasado, sin duda, fue el de Badajoz con la apertura de dos tiendas importantes —en carretera de Olivenza y San Roque— a las que se ha sumado este año el establecimiento situado en la barriada de San Fernando. Por otro lado, me gustaría anunciar que próximamente

inauguraremos nuestra segunda tienda en Plasencia, en la galería del Centro Comercial Carrefour, así como una nueva franquicia en Logroño, con lo que ya son seis los centros que se han adherido a esta nueva propuesta de negocio que hacemos desde Electrocash.

**—¿Cómo han recibido en Badajoz la apertura de Electrocash?**

—Pues, al igual que comentaba anteriormente con Trujillo, estamos muy contentos con la acogida que nos ha brindado esta ciudad y eso nos ha animado a abrir tres tiendas, más la de la vecina Olivenza, en poco más de dos años. Por otro lado, lo que sí venimos notando de un tiempo a esta parte es cierta suspicacia por parte de otras empresas de nuestro sector, especialmente multinacionales, sobre todo en Badajoz.

**—¿Cómo se consigue la expansión de una empresa tras una coyuntura de recesión económica?**

—Nuestra facturación nos da cierto poder de compra y eso hace que nuestros precios sean más competitivos. También quisiera destacar que parte de nuestro secreto ha sido apostar por Extremadura en todo momento. Nuestro capital humano y económico es íntegramente extremeño y yo creo que nuestros paisanos lo han sabido agradecer.

**—También desarrollan un labor de apoyo al deporte. ¿Por qué ese compromiso?**

—Fomentamos el apoyo al deporte y contribuimos de forma notable al patrocinio deportivo. Estamos convencidos de que el éxito se deriva del trabajo en equipo. Esa es nuestra filosofía y pensamos que el deporte es la actividad que mejor transmite esos valores. Hace dos años se nos presentó la ocasión de patrocinar al Electrocash Cáceres Voleibol, que se encuentra nada más y nada menos que en la élite del voleibol nacional, y no lo dudamos. Desde este año también damos nombre al Electrocash Balonmano Villafranca Extremadura y, a pesar del evidente mérito deportivo de esta entidad, en esta ocasión he de decir que ha primado el vínculo afectivo que tenemos con esta

## BIOGRAFÍA

Nacido en Villafranca de los Barros, Piñero Lemus es un empresario de éxito. Desde que en 1997 abriera un almacén de venta al por mayor de electrodomésticos el crecimiento de Electrocash ha sido exponencial con aperturas por toda la región. En Badajoz cuenta con tres tiendas.



C. CASARES

**“Si trabajamos juntos nos resultará más fácil superar las adversidades que se nos presentan en la actualidad como la falta de financiación”**

fútbol, etcétera. Todo esto permite que la marca cobre mucha relevancia y visibilidad. Además tenemos también un departamento jurídico gratuito a disposición del franquiciado en el caso de que pueda necesitar cualquier tipo de asesoramiento o servicio.

**—¿Qué próximos retos se marca como empresario?**

—Mi principal y única obsesión diaria es mantener los centros de trabajo que actualmente existen y sobre todo mantener el mayor número de puestos de trabajo. Para el próximo año nuestro principal objetivo es la consolidación y expansión de nuestras franquicias como modelo de negocio.

**—Defina Electrocash en tres palabras**

—Pues creo que como bien dice nuestro eslogan: ‘Pequeño... en precios’.

**—¿Cuál es a su juicio la más urgente necesidad del empresario extremeño?**

—Desde mi punto de vista, creo que la falta de cohesión nos perjudica a todos. Si trabajamos juntos nos resultará más fácil superar las adversidades que se nos presentan en la actualidad tales como la falta de financiación y ayudas —además de la consabida crisis— y, del mismo modo, conseguir que se escuchen las reivindicaciones que desde el tejido empresarial se vienen haciendo a las instituciones públicas desde antiguo, como por ejemplo, el exceso de trabas administrativas a la hora de abrir nuevos negocios, lo cual desanima a nuevos emprendedores.

población. Antes de ser extremeños somos de Villafranca, y es un orgullo dar el apellido al equipo de tu pueblo. En cualquier caso, es todo un privilegio para nosotros que dos equipos extremeños pasen por toda la geografía española nuestra marca.

**—Se han lanzado al mundo de la franquicia. ¿Qué condiciones son necesarias para abrir un Electrocash?**

—Creemos que el perfil ideal, sin descartar ninguno, se ajusta más al de emprendedor que al de inversor. Pensamos en este modelo de negocio como una buena oportunidad para una persona sin empleo, joven y con ganas de trabajar. En cualquier caso, existen muchos perfiles totalmente válidos para formar parte de nuestra red de establecimientos. En cuanto a la inversión por parte del franquiciado depende en gran medida de la superficie del establecimiento que disponga; cuanto mayor sea la superficie, mayor será la mercancía que deberá tener en depósito. No tenemos canon de entrada ya que trabajamos como una central de compra. Electrocash ofrece a sus franquiciados formación y soporte continuado en marketing y publicidad, patrocinamos conciertos, torneos de