

INFORME

**FORO
EMPRESARIAL
CASTILLA Y LEÓN –
REGIÓN NORTE DE
PORTUGAL**

ÍNDICE

01

Introducción

02

Programa

03

Conclusiones Principales

04

**Oportunidades y Retos Identificados
(Visión Grupal e Individual)**

05

Conclusión Final

01

Introducción

El Foro Empresarial Castilla y León – Región Norte de Portugal, celebrado el 7 de mayo de 2025 en Zamora, reunió a representantes institucionales y empresariales de ambas regiones con el objetivo de fortalecer las relaciones comerciales y explorar nuevas oportunidades de colaboración transfronteriza.

Organizado por la CEOE Castilla y León, el evento ofreció un espacio de encuentro para debatir ideas, identificar sinergias y definir estrategias que impulsen el desarrollo económico compartido. A continuación, se presenta el programa desarrollado durante la jornada, seguido de las principales conclusiones extraídas de las actividades grupales e individuales.

Sede
Fundación Rei
Afonso Henriques



02

Programa

- **09:45-10:00** — Recepción y Bienvenida
- **10:00-10:30** — Café bienvenida
- **10:30-11:00** — Inauguración institucional
 - Luis Miguel González Gago, consejero de Presidencia de la Junta de Castilla y León.
 - Santiago Aparicio, presidente de CEOE Castilla y León.
 - Representante CEDR-NORTE, I.P.
 - Luis Miguel Ribeiro, presidente AEP.
- **11:00-11:45** — Mesa Redonda: "*Oportunidades estratégicas*"
- **11:45-12:00** — Break de Café / Networking
- **12:00-12:45** — Ponencia Disruptiva:
Carlos Rodríguez Braun
- **12:45-13:45** — Sesión de Creación Colectiva
- **13:45-15:30** — Comida Cóctel
- **15:15-15:30** — Clausura y Cierre



03

Conclusiones Principales

- **¿Qué puede hacer la empresa o empresarios?**
 - Recabar datos y exigir soluciones-acciones para facilitar la competitividad de la empresa.
 - Asociarse para defender intereses comunes.
 - Identificar las oportunidades, saber renunciar-retirarse.
 - Buscar colaboración, sinergias entre empresas y entidades empresariales de ambos lados.
 - Motivación y bienestar del trabajador
 - Dar a conocer sus productos y dignificar la labor del empresario, dignificando su profesión. Presumir de ser empresario.
 - Adaptarse a las tendencias actuales y que requiere el mercado en cada momento
 - Exigir menos trabas administrativas, y exigir escucha activa de las administraciones. Colaborar formación dual



- **¿Qué debe facilitar la administración para que los retos ocurran?**

- Comunicación efectiva y acceso directo a personas que tomen decisiones
- Ser juez del conflicto social y obligar al diálogo social
- Crear grupos o reuniones de trabajo entre administración y empresas privadas.
- Disminuir los gastos de contexto
- Evolución del funcionario y responsabilidad. Eficacia Política.
- Simplificación administrativa, unificación de criterios
- Racionalizar procesos y facilitar tramitaciones, disminuyendo trabas democráticas
- Poner en valor la importancia de los empresarios
- Escuchar a las empresas para conocer lo que necesitan y trabajar en desbloquear barreras

04 Oportunidades y Retos Identificados

Visión Grupal

Oportunidades

-Aumentar ventas y exportación

- Continuar proceso externalización
- Riesgo: la inestabilidad política (incertidumbre)
la desventaja competitiva y falta de trabajadores
aranceles EEUU
- Conocer mejor nuestro sector para ser mejores
- Dar a conocer nuestras propias empresas, comunicar lo que se está
haciendo
- Conocer el mercado portugués y sus oportunidades

-Agilizar tramitación expedientes administrativos

- Reclutar talento, torpeza administrativa
- Producir bienes de gran demanda
- Ciberseguridad del personal y de administraciones públicas
- Abrir más mercados

-Creación de medidas estandarizadas que simplifiquen y mejoren las actividades administrativas

- Conocer gente de otros mercados para facilitar el comercio
- Conocer los restos de introducirse en un mercado diferente

-Demanda de información y conocimiento de marketing

- Auge en el mercado sostenible y conjunto de responsables
- Aumento del turismo rural interior
- Ganaderías similares muy valoradas
- Relaciones fluidas España-Portugal con apoyo institucional

-Modificaciones legislativas laborales

- La ciberseguridad
- Aprovechar los recursos y servicios
- Transferir conocimientos para ser las competitivos
- Ser mas eficientes en las peticiones

-Explorar el Duero y las comunicaciones entre las dos regiones

- Mejorar relación con Región Norte
- Mejorar relación empresas Castilla y León/Región Norte
- Contar con organizaciones regionales para ayudas
- Crear una red formal/informal de colaboración transfronterizo

-Acercamiento a Instituciones y empresas portuguesas

- Acceso a contrataciones públicas ambos lados
- Dar a conocer la marca de nuestras empresas
- Reforzar el papel de las organizaciones empresariales como interlocutores de la administración

-Inversión en países fronterizos

- Ampliación del mercado con centro Europa
- Abrir nuevos mercados internacionales
- Conocimiento de colaboraciones actuales y oportunidades entre Castilla y León y Portugal
- Ampliación el mercado centroeuropeo

Visión Grupal

Retos

- Que el foro genere relaciones de valor y colaboraciones empresariales para un futuro estable**
 - Dar continuidad al foro
 - Cumplir expectativas
 - Crear infraestructuras de acercamiento de las dos regiones
- Que el corredor Atlántico funcione**
 - Descubrir oportunidades de colaboración
 - Establecer y consolidar el futuro
 - Repetir el encuentro en 2026 para exponer relaciones creadas
 - Conseguir apoyos (ingeniería e infraestructura)
- Desarrollar un equipo eficiente**
 - Buscar proveedores a medida para tu empresa
 - Consolidar relaciones comerciales sin desconfianza de competencia desleal
 - Bajar el absentismo para ser más competitivo
- Página web para mejorar marcas. Puente empresas y emprendedores**
 - Mayor cohesión empresarial entre sectores homologados
 - Mejorar ventas de productos regionales a turistas
 - Incrementar relaciones empresariales
- Encontrar mano de obra y gestión administrativa**
 - Encontrar socios empresarios
 - Cubrir directrices de la administración pública
 - Normas comunes y sinergias

-Que nuestras políticas nos escuchen y administraciones públicas

- Aumentar ventas y exportación
- Implantar red comercial nacional
- Sobrevivir
- Comunicar lo que somos
- Infraestructura

-Crecer

- Superar barreras y cortes legislativos
- Mejorar protección y seguridad
- Proyectos I+D para explotación

-Falta mano de obra

- Acertar con el canal adquirido
- Aprovechar el nuevo puente seco de Salamanca para interconectar Portugal-España-Resto de España
- Mejorar el conocimiento de mi entorno para ayudar a conseguir sus objetivos
- Conseguir ampliar el mercado

Visión Individual

Oportunidades

- Abrir más mercados
- Producir bienes de alta demanda
- Colaborar con agentes potenciadores en nuevas cadenas de valor
- Desarrollo nacional de la empresa
- Desarrollo internacional
- Ciberseguridad
- Facilitar tramitación de los expedientes de inversión ante la administración
- Conseguir acuerdos con el fin anterior
- Continuar con el proceso de internacionalización
- Riesgo: Contexto internacional global
- Comunicación en todos los sectores
- Riesgo: Situación económica inestable problemática del mercado laboral. Desventaja competitividad
- Aumentar la venta en exportación
- Conocer mejor mi sector empresarial
- La fuerza de los grandes grupos que se comen a los pequeños
- Captación de financiación para proyectos conjuntos entre España y Portugal
- Posibles contratos para reforzar el comercio fuera del ámbito español
- Conocer los retos de introducirse en otro mercado fuera del español
- Riesgo: Hacienda, Seguridad Social, impuestos
- Aprovechar la experiencia acumulada
- Encontrar mano de obra y personal
- Problema fiscal, como el país que tiene la presión fiscal de las más altas de Europa
- Distancia entre ambos países con una lengua muy similar que puede ayudar a desarrollar las cosas mucho más rápido

- Entablar acuerdos de distribución empresariales
- Visión conjunta de situación
- Sinergias
- Aprender, siempre se aprende
- Captación de financiación para proyectos conjuntos entre España y Portugal
- Aprovechar la ganadería de la Raya em ambos lados y favorecer industria de sacrificio y comercialización de productos alimenticios y distribución de los mismos
- Futuro turismo rural interior
- Hacer una mayor conexión empresarial con los sectores homólogos para no tener que depender siempre de las grandes potencias
- Ampliar mercado con Portugal
- Recursos y servicios / falta de profesionalismo
- Ser más eficientes con la gestión
- Riesgo de modificaciones legislativas que perjudican a la empresa
- Transferir conocimientos industriales
- Ciberseguridad
- Explotar el Duero y las comunicaciones que lleguen a las dos regiones
- Entrar en el mercado portugués
- Nuevos negocios y nuevas relaciones Portugal/Castilla y León
- Mejorar relación con orden ingenieros región norte Portugal
- Crear una red formal/informal de colaboración entre empresas ibéricas
- Colaborar con otras organizaciones empresariales para generar nuevas oportunidades, diálogos, sinergias, etc.
- Dar a conocer a CEOE como interlocutor con las administraciones
- Captura de nuevos clientes ante deseo de incremento y no nos conozcan
- La competencia también trabaja y hay que diferenciarse
- Las relaciones que puedo establecer en este foro con empresas e instituciones dentro de Castilla y León y Portugal

- Internacionalización de empresas
 - Acceso a oportunidades de carácter público
 - Nueva inversión en fábrica de transformación
 - Riesgo: tendencia hacia nuevo proteccionismo
 - Unión de fuerzas para abrir/descubrir/potenciar nuevos mercados
- Ampliación el mercado centroeuropeo

Visión Individual

Retos

- Superar barreras
 - Proyectos I+D
 - Modelo BP de explotación
 - Facturar 1 millón al mes
 - Incrementar protección
 - Implantar red comercial en el mercado nacional
 - Conseguir implantar el enoturismo
 - Demostrar la importancia del papel de la comunicación en el sector empresarial
 - Mejora de infraestructuras para facilitar la colaboración transfronteriza
 - Ayuda y complicidad con la administración pública para facilitar nuevos proyectos
 - Incrementar las ventas por exportación
 - Casi, casi sobrevivir
 - Encontrar los socios adecuados en Portugal y crear un convenio con ellos
- Potenciar la venta internacional
- Estabilidad económica y financiera en la empresa
 - Homologación de nuestro producto en Portugal

- Mayor colaboración para desarrollo de negocio entre las administraciones públicas de ambos países y las empresas privadas
- Llevarlo a la práctica
- Que se tomen medidas por la administración reales y concretas
- Encontrar los socios adecuados en Portugal y crear un consorcio con ellos
- Matadero internacional abastecido por productos de la Raya
- Mejorar ventas a turistas
- Potenciar el mercado sostenible y el consumo responsable
- Organizar red de ventas
- Buscar proveedores a mi medida
- Bajar el absentismo para ser más productivos
- Consolidar relaciones convencionales sin desconfianza
- Desarrollar equipo en ciberseguridad
- Que el corredor Atlántico se ponga al nivel que debe de estar
- Buscar apoyo
- Repetir el encuentro en 2026 mostrando resultados del encuentro
- Establecer y consolidar a futuro
- Concretizar esa colaboración y descubrir oportunidades
- Captar y fidelizar talento para nuestros socios, principalmente de oficio (electricistas, soldadores, mecánicos, etc)
- Dar continuidad al foro para próximos años
- Consolidar clientes y cumplir expectativas en nuevos clientes
- Afianzar relaciones y negocio con Portugal
- Aprovechar el nuevo puente de Salamanca para interconectar Portugal-España-Resto de España
- Mejorar el conocimiento de mi entorno para ayudar a conseguir sus objetivos
- Extensión y búsqueda de partners de nuestro servicio en Portugal
- Conseguir la ampliación del mercado centroeuropeo

05

Conclusiones Finales

El Foro Empresarial Castilla y León – Región Norte de Portugal permitió conocer de primera mano las inquietudes, expectativas y propuestas del tejido empresarial de ambas regiones. Las conclusiones recogidas reflejan una visión clara de los desafíos que enfrentan las empresas y las oportunidades que perciben, brindando una perspectiva directa sobre sus necesidades y prioridades.

