



**CUATRO CLAVES**  
**JUAN CARLOS HERNÁNDEZ**

UNA OPORTUNIDAD  
 PARA LA MÁQUINA  
 HERRAMIENTA

**1 Chasco cítrico.** El campo murciano está lejos de la euforia vivida en la anterior campaña de cítricos. El limón se cotiza a una media de 26 céntimos/kilo en origen; la mandarina, entre 21 y 33 céntimos, y la naranja, entre 15 y 26. Eso sí, los intermediarios no renuncian a su tajada. Desde que el limón es vendido en finca hasta que llega al supermercado, su precio se multiplica 5,5 veces, según Coag. Con la mandarina, 8,8 veces, y con la naranja, 8 veces. La recolección se ha ralentizado a la espera de que se agoten los 'stocks' del sector comercial, se reanime el mercado exterior y la industria mejore sus ofertas de compra.

**2 Financiar el talento.** Aurorial, empresa dedicada a actividades financieras, ha anunciado que comenzará este año a invertir en 'startups' españolas. La firma, con sede en Alhama y perteneciente al grupo de PcComponentes, tiene previsto invertir en proyectos de base tecnológica con partidas de entre 50.000 y 100.000 euros. Aurorial participará en los principales foros de inversión de España y colaborará con las incubadoras de empresas tecnológicas de todo el territorio nacional. Alhama va a sonar mucho en el mundo digital.

**3 Deloitte se murcianiza.** Enrique Egea ha sido promocionado a socio de Deloitte para dirigir la sede murciana de dicha consultora neoyorquina, la mayor firma de servicios profesionales del mundo. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la UMU, Egea se incorporó a Deloitte en Madrid en 2001, en el área de auditoría. Fue en 2004 cuando empezó a trabajar en la sede de Murcia. Es miembro del Colegio de Economistas de la Región y de la agrupación murciana del Instituto de Censores Jurados de Cuentas.

**4 Maquinaria reactivada.** La exportación de máquinas-herramientas murcianas facturó entre enero y octubre del año pasado un total de 4.096.520 euros, según el Ices. Puede parecer una cifra irrisoria, pero es que en todo el ejercicio de 2015 apenas pasó de 3 millones de euros. Resultó un auténtico batacazo para este subsector, teniendo en cuenta que la media de la última década oscila entre 9 y 11 millones de euros anuales en ventas al exterior. Los mayores compradores actualmente son México, India y Marruecos. A ver si se consolidan tales mercados.