



**Laura Fuentes:**  
"Estamos avanzando como sociedad orgullosa, diversa e igualitaria" P4



**Miguel Ángel Gutiérrez:**  
"La única solución viable para abaratar el precio de la vivienda es que los Ayuntamientos se pongan las pilas en sus PGOU y se abran nuevos suelos urbanos para generar más oferta" P32



**Carmen Hernández:**  
"Necesitamos al sector empresarial fuerte y a una Administración fuerte y eficaz que responda en plazos razonables" P39



**Ana Pérez:**  
"La Fundación Puertos de Las Palmas es una fundación pequeña que lleva a cabo grandes proyectos" P42

# Tribuna de Canarias

Periódico regional líder de información Económica y Política en las Islas Canarias

SEPTIEMBRE MMXXII | 1,20€ | Islas Canarias

TRIBUNADECANARIAS.ES

## Agoney Melián: "El futuro de la economía de las islas pasa por AJE Canarias" P2

**ENTREVISTA.**  
PRESIDENTE DE AJE CANARIAS Y MIEMBRO DEL COMITÉ EJECUTIVO DE CEOE



## Óscar Izquierdo: "La economía canaria está viva gracias al sector de la construcción" P20

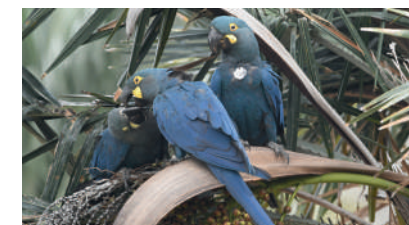
**ENTREVISTA.**  
PRESIDENTE DE FEPECO



**Ferran Adrià formará a hosteleros en Gran Canaria de la mano de CaixaBank P9**



**Loro Parque Fundación sella un nuevo hito en la reintroducción del guacamayo de Lear en Brasil P46**



**Fundación Cepsa y CEAR en Canarias colaboran para favorecer la integración social y la autonomía de personas migrantes P47**

### NUEVA ECONOMÍA

**Jorge Alonso. CIO de Velorcios Group**  
Se busca talento digital P11



**Miguel Borges. Tourism Sales Manager**  
La culpa no es del turismo P12



**Presen Simón. Directora de Transversalia Consulting**  
No eres tú, soy yo P13



**Luis Abeledo. Abogado**  
Los okupas y el sí es sí P16



**Alberto Bernabé. Asesor Turístico y Senior Advisor en PwC España**  
El turismo: ¿el bueno, el feo o el malo? P17



ESPECIAL VIVIENDA Y CONSTRUCCIÓN



# Agoney Melián: “El futuro de la economía de las islas pasa por AJE Canarias”

## ENTREVISTA

**AGONEY MELIÁN**  
PRESIDENTE DE AJE CANARIAS  
Y MIEMBRO DEL COMITÉ  
EJECUTIVO DE CEOE

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Las crisis, como siempre, son sufridas en su mayoría por los sectores más delicados y en el empleo y la economía son los jóvenes los sufridores de cuantas crisis o vicisitudes nos pasan por delante, ¿cuál es la situación, bajo su perspectiva de Presidente, de la juventud de Canarias?**

Desde mi punto de vista, lo primero que tenemos que entender es que la juventud está siendo víctima de una serie de circunstancias que, como consecuencia, aportarán un empeoramiento de la calidad de vida.

El fracaso del sistema educativo que, por supuesto, no está formando a la gente para enfrentarse a la vida, hace que tener una formación en la actualidad, ya sea una carrera universitaria o una FP, no sea una garantía de tener un proyecto de vida.

Asimismo, que las empresas canarias sean de personas que llevan muchos años o de la juventud empresaria, están pasando una crisis sin precedentes es una realidad. Todo esto nos lleva a reflexionar que la juventud está siendo víctima de un sistema que tenemos que repensar, la juventud de Canarias no va a salir sola y la política por sí sola no va a dar una respuesta a este gran drama que está por llegar.

Por lo tanto, creo que la sociedad en general tiene que hacer una reflexión enorme, debemos devolverle la esperanza a la juventud, sino la generación del futuro no va a saber cuál es el proyecto de Canarias que debe defender.

**Centrándonos un poco en la juventud empresaria, ¿cuáles son las principales vicisitudes a las que se están enfrentando los jóvenes que tienen responsabilidades de empleados, nóminas y un sinfín de cosas que acarrea el ser empresario o empresaria?**

Aquí hay varios factores que tenemos que destacar. En primer lugar, hay que diferenciar entre tipos de empresarios y empresarias jóvenes, hay mucha gente joven que se ha dado de alta como autónomo y que está siendo empresario o empresaria porque necesita ganarse la vida, porque las empresas están pasando por un momento complicado que les está imposibilitando generar más empleo. Hay mucha gente joven que se está lanzando a la piscina sin ni siquiera tener esa idea o esa voluntad, con lo cual esto es una catástrofe, porque los datos en Canarias dicen que el 53% de aquellas personas que se dan de alta como autónomo, en los primeros 5 años cierran, estamos hablando de un montón de personas, de un montón de familias que se ven con una deuda de inversión inicial que no pueden afrontar.

Y luego está esa juventud empresaria que tiene una idea, que está luchando por ella y que lo que se está encontrando es un escenario de incertidumbre, una subida de los precios de manera generalizada y muchísimos modelos de negocio que a priori eran negocios rentables se están viendo, por el contexto mundial que estamos viviendo, afectados.

Por ello, en la actualidad ser empresario

es un deporte de riesgo. Nosotros entendemos que ahora, más que nunca, es importante tener organizaciones como AJE Canarias que de alguna manera defiendan las realidades del tejido empresarial. Tenemos que empezar a mirar más el sentido común y menos el titular para devolver la esperanza a la juventud, y que todas estas personas que han sido valientes y que han decidido generar riqueza y empleo lo tengan más fácil y puedan contratar a esa gente joven, que ya estamos diciendo que está viviendo un momento dramático.

**No cabe duda de los momentos dramáticos a los que se está enfrentando el sector empresarial, ¿cree usted que están haciendo lo suficiente las Administraciones, de cualquier orden, por ayudar a los jóvenes empresarios?**

Sin hacer un juicio de valor del motivo por el que no lo están haciendo, desde AJE Canarias y en este caso, en mi responsabilidad como secretario de comunicación nacional, digo que el primer problema con el que nos encontramos es que somos inexistentes, no existimos porque se hace un plan nacional de juventud en el que no hay ni una sola página en la que se hable de la juventud empresaria. Sí se habla de emprendedores, pero como decimos, la juventud empresaria, que son todas aquellas personas menores de 41 años que tienen una empresa grande, pequeña o mediana, tiene una casuística que es que necesita tener más credibilidad por la edad, tener más acceso a la financiación y necesita estar mejor representada.

Hemos pedido que se cree una norma, una ley, porque si no se conoce la realidad de la juventud empresaria no se le puede ayudar. El mayor problema es el desconocimiento que hay sobre nuestro colectivo, no saben qué nos preocupa, qué nos hace falta, cuando desde las Administraciones no saben qué se necesita es muy difícil poner en marcha cualquier tipo de iniciativa. Con lo cual, creo que no se nos está ayudando, pero me aventuro a decir que no se nos está ayudando, porque desconocen la realidad de esta comunidad, porque hasta ahora quizá nosotros tampoco lo hemos sabido expresar, pero desde AJE Canarias lo tenemos claro: hace falta una ley, hace falta que existamos, hace falta que se nos reconozca, hace falta que se nos haga participar de aquellos espacios donde se decide para que se puedan adoptar medidas que sean reales y eficientes, porque el dinero está, lo que pasa es que no se está invirtiendo de la manera más eficiente desde nuestro punto de vista.

**Está claro que, incluso en Canarias, hay una parte a la que las distintas Administraciones no llegan. Desde AJE se han tenido que crear iniciativas como puede ser el “Punto Amigo” para acompañar a esos jóvenes empresarios. ¿Qué balance hacen y qué aporta este proyecto desarrollado por AJE Canarias?**

El éxito del “Punto Amigo” nace de que nosotros, como organización, sabemos las necesidades que tenemos.

Obviamente es un proyecto mejorable, porque si quisiésemos hacer un Punto Amigo



que cumpliera con todas las expectativas necesitaríamos muchísima más financiación y no la podemos conseguir. Esta es una organización sin ánimo de lucro, ni yo como presidente, ni ninguna persona que forma parte de la Junta cobra por estar y hacemos lo que podemos.

Queremos que el “Punto Amigo” sea nuestro proyecto estrella en el futuro, creemos que la juventud de Canarias merece un “Punto Amigo” mucho más potente y para eso las Administraciones tienen que hacer una apuesta mucho más fuerte por dotar a AJE Canarias de financiación para que este proyecto crezca.

**La sostenibilidad y el medio ambiente ya formaban parte de nuestra vida desde hace años, pero es verdad que con la crisis del COVID hemos tomado un poco más de conciencia, ¿son los jóvenes empresarios canarios también más sostenibles?**

Sin ningún tipo de duda, y por eso como nosotros siempre decimos que somos una organización que cumple con sus valores, hemos puesto en marcha en AJE el proyecto “AJE Verde”, un plan integral para definir cuáles son, en primer lugar, aquellas medidas que puedan ayudar a toda la juventud empresaria y a todas aquellas empresas que quieran convertirse en más sostenibles, en empresas que cuiden del entorno, potenciando la economía circular y ayudando a detectar oportunidades de negocio que puedan estar relacionadas con este ámbito.

Es un plan muy ambicioso que ha puesto en marcha AJE Canarias y que desde mi punto de vista es el fiel reflejo de lo que es la juventud de Canarias, una juventud que está más preocupada por su entorno, por su tierra, porque el futuro de Canarias siga siendo sostenible y para eso nosotros, como organización, hemos entendido el sentir de la juventud y hemos puesto en marcha este plan integral que consideramos una idea revolucionaria e innovadora que atiende a cuáles son los valores de AJE Canarias.



*El objetivo principal que me marco de aquí a final de año es desarrollar un gran plan estratégico para la organización de aquí a 10 años, un plan vivo, pero que tenga unos objetivos claros, que seamos una organización sostenible*

**En Canarias se ha hablado mucho de la diversificación de la economía. Después de la pandemia hay muchas voces hablando de la absoluta necesidad de la diversificación, sin demonizar a ese motor que es el turismo para nosotros, ¿qué opina usted? ¿Se están haciendo esfuerzos por diversificar la economía? ¿Qué sectores bajo su punto de vista sería interesante impulsar?**

Yo estoy a favor del turismo, siempre y cuando sea de calidad y sostenible. Creo que hay muchos empresarios y empresarias que han entendido que el turismo tiene que ser sostenible y de calidad y en eso seguramente están trabajando, pero el problema que tenemos en Canarias para diversificar la economía es la falta de formación de nuestra juventud. Tenemos una juventud que no habla inglés, que se sigue formando en los sectores tradicionales y, bajo mi punto de vista, creo que apostar por la diversificación de la economía consta de dos puntos muy importantes.

El primero, tenemos que repensar nuestra formación, trabajar en la formación dual, dejar de perdonarles la vida a nuestra juventud y responsabilizarles de su futuro, porque lo que le estamos haciendo a la juventud es un flaco favor, decirles que son unos pobrecitos es arruinarles la vida, porque cuando se tengan que enfrentar al mundo no van a poder hacerlo de una manera eficiente.

Y, en segundo lugar, ¿cómo vamos a diversificar la economía si estamos castigando a nuestras empresas? Si no apoyamos las iniciativas de la juventud empresaria, si no potenciamos organizaciones como AJE Canarias. La juventud está destinada a diversificar la economía y apenas llega a fin de mes en muchos casos. La diversificación de la economía y el futuro de la economía de Canarias pasa por AJE Canarias. Si no creamos nuevos modelos de negocio, si no potenciamos juventud empresaria que asuma retos, como ya los asumieron anteriormente los grandes empresarios en los que nos vemos reflejados en la actualidad en el momento en el que les tocó, Canarias no tiene nada que hacer.

Si quieren diversificar la economía de verdad, tendrán que cuidar más a la juventud empresaria de Canarias.

**Cada año AJE Canarias premia a la juventud empresaria, a proyectos interesantes y de calidad liderados por jóvenes. Este año tenemos la cita en Gáldar el próximo 16 de septiembre, ¿qué esperamos de este evento que se prepara con tanta ilusión después de un parón de más de dos años?**

Los premios AJE Canarias en esta nueva etapa donde decimos que AJE Canarias tiene alma, va más allá de los premios en sí, lo vamos a celebrar en un municipio donde habitualmente no se haría un evento de estas características al aire libre. Es verdad que no nos han llamado, hemos ido porque hemos querido y eso es lo que tiene que hacer AJE Canarias, a nosotros no nos tienen que llamar, nosotros tenemos que ir a conquistar, en el mejor sentido de la palabra, todos los municipios de Canarias para que toda la juventud empresaria del archipiélago sienta que estamos con ellos.

Y en este caso, elegimos Gáldar porque tuvimos allí un evento que hablaba de sostenibilidad y hemos decidido cumplir con que los premios tengan un significado que va más allá, que sea un encuentro donde miramos a los ojos y decir: “oye, a pesar de todo lo malo



que está pasando también hay que felicitarlos por aquello que es bueno”.

Para mí, los premios de AJE Canarias son la celebración de que hay gente luchando y el reconocimiento a esas personas. Son un punto de encuentro donde damos un abrazo, ahora que podemos, donde mirarnos a los ojos y donde decimos que tenemos que ser valientes y asumir la responsabilidad que nos ha tocado ahora vivir, que es transformar Canarias, luchar por la tierra que tanto nos ha dado y, sin ningún tipo de dudas, lo vamos a hacer en todos aquellos sitios donde, nos llamen o no, haya algún empresario que pueda verse reflejado en nuestra organización.

**Tendremos personas relevantes que vienen incluso desde la península para acompañarles en este día tan importante...**

Yo estoy verdaderamente contento, porque contamos con la presencia del Presidente de los Jóvenes Empresarios de España, contamos con un amplio panel internacional donde está Lois Babarro, vicepresidente de la Asociación Yes for Europe, la organización europea de jóvenes empresarios; contamos con Antonio Magraner, secretario general de FIJE, la organización de Jóvenes Empresarios de Latino América; contamos con el vicepresidente de la CEOE y presidente de los autónomos de España que es Lorenzo Amor; contamos con la presencia de los rectores de las universidades, con la consejera de economía...

Esto quiere decir que, independientemente de haber asumido el reto de irnos al aire libre y de hacerlo en un sitio en el que quizá

no tenemos las comodidades que podríamos tener en un gran auditorio, seguimos siendo ese hilo conductor para que en este día -16 de septiembre- nos podamos mirar a los ojos administraciones y representantes de la juventud de todas las partes del mundo para demostrar que estamos aquí, que somos fuertes y que queremos cambiar las cosas de verdad.

**¿Qué objetivos se marca el Presidente de los Jóvenes Empresarios de Canarias de aquí a final de año?**

Yo llevo unos años ya en esto y siento que no soy tan joven, a pesar de que obviamente soy joven en relación a la edad que tengo, pero sí que es verdad que el objetivo principal que me marco de aquí a final de año es desarrollar un gran plan estratégico para la organización de aquí a 10 años, un plan vivo, pero que tenga unos objetivos claros, que seamos una organización sostenible. En ese plan estratégico estoy preparando mi sucesión, que creo que es muy importante y aunque a pesar de que me queda un tiempo, el tiempo pasa volando, nos lo demostró el COVID, quiero como presidente y como joven empresario que ha formado parte de la transformación de esta organización que las personas que viniesen se lo encontrarán más fácil de lo que nos lo hemos encontrado nosotros, dejando en ese plan estratégico la sucesión bien marcada, no en el sentido de quién, sino de que sea cómoda y democrática, que la ley esté encaminada para que, si es posible, verla antes de irme. Que cuando yo me vaya AJE Canarias siga siendo una organización que de verdad sea útil a la sociedad canaria.





# Laura Fuentes: “Estamos avanzando como sociedad orgullosa, diversa e igualitaria”

## ENTREVISTA

**LAURA FUENTES VEGA**  
DIRECTORA GENERAL DE  
JUVENTUD DEL GOBIERNO DE  
CANARIAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

**Usted, como Directora General de Juventud del Gobierno de Canarias, ¿qué balance hace de este año que está aconteciendo? ¿Está siendo un año próspero?**

Este año ha sido la culminación de una legislatura bastante atípica, centrada en las enormes adversidades con las que nos hemos encontrado.

Yo, como Directora General de Juventud, he tenido la suerte de experimentar con jóvenes que han centrado sus esfuerzos en proyectos que avanzan, que mejoran su entorno y sociedad, que mejoran la vida de otros jóvenes, que impulsan sus proyectos de vida, sus carreras, empiezan a tener experiencia laboral, lo cual compensa cuando piensas en el resto del contexto que nos engloba.

Es el año con mayor inversión presupuestaria en la Dirección General de Juventud, con más proyectos con perspectiva de género y previniendo la violencia machista, es el año en el que más jóvenes hemos contratado en la historia de la Dirección General y, en ese sentido, cuando piensas en lo concreto, yo sí que creo que es un año positivo.

En perspectiva, podríamos entender un año próspero, con dificultades, con retos, pero también con oportunidades.

**Bajo su perspectiva, ¿cuáles son los principales problemas a los que se está enfrentando la juventud canaria?**

Uno de los grandes problemas que existe en Canarias es el paro juvenil, incluso la sobre cualificación de muchas personas que acaban trabajando en sectores para los que no tienen formación o que no eran su objetivo. Seguimos incidiendo en un modelo productivo centrado en el turismo y los servicios, lo que hace que tengamos una profesionalización inmejorable, pero que el colectivo juvenil esté de alguna manera desplazado.

Cuando hablamos del paro lo hacemos incidiendo en el mero hecho de no tener trabajo y, al final, tener un trabajo temporal o muy precario genera también problemas en nuestra vivencia como pueden ser las relaciones humanas, la vivienda o la salud mental.

Desde Juventud, nos estamos centrando en crear trabajo y oportunidades para las jóvenes a partir de proyectos para que puedan abrirse puertas en otros espacios, sobre todo en el sector público, alejándonos de ese sector servicios y trabajando más la diversificación económica.

**¿Qué proyectos se están llevando a cabo para la juventud canaria desde la Dirección General de Juventud?**

Tenemos una variedad de proyectos bastante amplia, hemos intentado llegar a todos los ámbitos, a todas las edades y a todas las islas como creo que no se había hecho antes. Hacemos muchos proyectos participativos, en colaboración con las universidades y muchos proyectos de formación.

El año pasado iniciamos un huerto ecológico en nuestro Centro Atlántico de la Juventud dirigido a jóvenes con discapacidad y



llevamos ya dos años dando clases de español a jóvenes migrantes que han llegado en patera. A su vez, hemos tenido proyectos en diferentes islas dentro del ámbito cultural, como la Metamorfosis en La Palma donde mezclamos danza y escritura; un festival llamado Fleje donde consolidamos un espacio de encuentro para jóvenes escritoras de Canarias en La Palma; en Fuerteventura tenemos un proyecto de jóvenes investigadoras observadoras de cetáceos que llevan a otras jóvenes a contemplar el mar y a respetarlo.

Intentamos que los Objetivos de Desarrollo Sostenible guíen nuestros proyectos, también el hecho de llegar a las zonas más descentralizadas y rurales de Canarias, colaborando con muchísimos ayuntamientos que no tienen financiación suficiente para poder poner en marcha políticas de juventud y, por último, estando pendientes para poner en valor y dejar que la juventud protagonice, de alguna forma, las políticas, decidiendo qué se hace y cómo.

**La nueva Ley Canaria de Juventud es uno de los principales hitos de su departamento en esta Legislatura. ¿Por qué es tan importante?**

Para nosotras es importante porque asegura ciertos derechos y oportunidades, es decir, la anterior ley no era una ley mala, pero era una ley ambigua, una ley que no se desarrolló profundamente y que no se iba cambiando con el contexto que tanto ha cambiado en los últimos 15 años.

Esta ley cambia la edad, se es joven a partir de los 12 años, entre otras cosas, porque a los 12 ya entramos en el instituto y porque a los 17-18 las personas de las islas no capitalinas suelen marcharse para poder seguir





sus estudios y fue una petición de estas islas el bajar la edad.

Para mí, como Directora, la parte más importante de la ley, a parte de todos los valores y la forma transversal en la que hablamos por fin de las políticas de juventud como políticas centrales de la Administración pública y del Estado del Bienestar, tiene que ser la corresponsabilidad de estas políticas para que hayan recursos económicos y humanos para llevarlas acabo en todas las administraciones, es decir, a nivel municipal, insular y a nivel

regional. Además, por primera vez se habla del Plan Integral de Políticas de Juventud de Canarias que es un plan donde se tratan derechos humanos, objetivos de desarrollo sostenible y donde se previene la violencia machista en jóvenes. Consideramos que va a ser un plan que genere, no solo partidas presupuestarias suficientes para las políticas de juventud, sino que trabaje por fin estas políticas de manera transversal.

**La actualización del Observatorio Canario de la Juventud y el Consejo**

mía para que trabajen con la Administración sin ser dependientes de ella.

**El pasado viernes 22 de julio tuvo lugar un acto en el que participó la ministra de Igualdad, Irene Montero, y en el que se dejó constancia de los hitos históricos obtenidos en lo que a los derechos de las mujeres se refiere. Háblenos de lo que estos hitos suponen para la sociedad y de cómo ha contribuido Podemos Canarias a que sean una realidad.**

El mes pasado nos vimos en el acto “Mujer tenías que ser”, un espacio en el que hablar de los hitos de esta legislatura y los avances en igualdad, por ejemplo, la Ley Solo Sí es Sí, que nos convierte en un país pionero en la garantía de libertades sexuales, que convierte el consentimiento en el eje fundamental de las relaciones sexuales y que previene, de alguna forma, hechos como lo que ocurrió con La Manada hace unos años. Asimismo, la Ley Trans es otro hito pues reconoce por primera vez a personas que hasta ahora tenían que vivir su identidad sexual de una forma diferente, no reglamentada por la ley, y que implica que son sujetos con pleno derecho como el resto de la sociedad. Leyes que generan vidas más felices y libres para todas, que no le quitan derechos a nadie.

**de Política de Juventud también han supuesto un antes y un después en la acción política del Ejecutivo en esta área, ¿a qué se debe?**

El Observatorio Canario de la Juventud es algo que tenemos que seguir desarrollando, el año pasado lo actualizamos porque tenía datos previos a esta legislatura y a la pandemia y vamos a seguir teniendo que generar datos porque, obviamente, sin datos no se pueden hacer políticas. Necesitamos índices e indicadores para hacer políticas más cercanas a la realidad posible, por eso el Observatorio es tan importante.

Y, además, el Consejo de Política de Juventud hemos intentado que tenga mucha mayor autonomía para decidir, para formar, para hablar de política y para su constitución. Sí que creemos que al Consejo le queda muchísimo camino para seguir desarrollándose, pero hemos estado ahí para colaborar con la juventud asociada, aunque en la nueva ley ya indicamos que los Consejos Insulares y Municipales pueden tener a jóvenes no asociados, con ello lo que queremos es fomentar la participación, pero también aportarles autonomía para que trabajen con la Administración sin ser dependientes de ella.

Estamos en una lucha continua contra las violencias que sufrimos las mujeres por el mero hecho de ser mujeres. En este sentido, la ley de interrupción voluntaria del embarazo es otro de los hitos importantes, así como la que reconoce la baja médica por menstruaciones dolorosas.

Desde la Viceconsejería de Igualdad y Diversidad y desde el Instituto Canario de Igualdad, estamos avanzando en la lucha contra las violencias, en hacernos caminar como sociedad orgullosa, diversa e igualitaria hacia unas Canarias mejores.



*Estamos en una lucha continua contra las violencias que sufrimos las mujeres por el mero hecho de ser mujeres*

**En definitiva, y a modo de conclusión, ¿cuál es su proyecto para Canarias?**

Desde Podemos Canarias aunamos esfuerzos para contribuir a unas islas en las que se viva bien frente a esas islas que llevamos mucho tiempo arrastrando, que son islas de destroz, de maltrato al territorio, de depredación del medio ambiente, de precariedad, de basarnos en el sector servicios y en el turismo, siendo servidores de otros que vienen a disfrutar de nuestro paraíso.

Nosotras queremos que todas estas políticas de igualdad, de diversidad, de derechos sociales y de cuidado al territorio sean el centro de la política. Ese es nuestro modelo para Canarias. Generar un horizonte de cuidados y respeto a nuestro entorno y a nuestra gente, sacando de las islas todo ese drama que ha sido la corrupción hasta ahora.

Aspiramos a que 2023 sea un año de mayor transformación para Canarias, una vez superada la pandemia y el volcán, que el horizonte de Canarias sea de futuro y de avance, no solo de quedarnos hablando de diversificación económica y de energías renovables, tenemos que dar un paso más adelante para ser realmente coherentes, intentar luchar contra el cambio climático que puede truncar la vida de tantas personas y seguir poniendo al territorio en el centro, que en esta legislatura hemos puesto a la persona en el centro por el contexto, pero los cuidados de la gente deben ir de la mano del cuidado del territorio y ese es nuestro horizonte desde Podemos Canarias.





## Red Tenerife Mentoring 2022



Empresario/a te ayudamos a definir estrategias y objetivos para incrementar tu competitividad en el tejido empresarial

Consulta las bases



Inscripción



# CEOE Tenerife y el Cabildo abren una nueva convocatoria de la Red Tenerife Mentoring

Con el apoyo del Cabildo Insular de Tenerife, CEOE Tenerife vuelve a poner en marcha la Red Tenerife Mentoring para el año 2022, planteando una reconfiguración del proyecto de manera que, a través de él, puedan apoyarse todos los sectores/colectivos prioritarios, in-

cluyendo a las empresas que pertenecen al sector de la moda, el cual lleva varios años experimentando un proceso de transformación que le afecta en su totalidad.

Con el fin de incrementar la actividad económica, mejorar la productividad y la competitividad del tejido empresarial insular, la red Tenerife Mentoring tiene como objetivo

general asistir a las empresas con una mentorización para reforzarlas y poder poner en marcha actuaciones que permitan, en la medida de lo posible, garantizar su exitosa supervivencia.

El Mentoring actualmente es considerado como una de las herramientas más eficaces de motivación y aprendizaje que

contribuye a potenciar el desarrollo de sus iniciativas, a retener talento y mejorar resultados. Por esta razón ambas entidades reconocen la importancia de promover políticas de consolidación empresarial, apoyando la generación de ideas, el fomento de iniciativas y emprendimiento.

Bajo el paraguas de la Red Mentoring Spain, llevaremos a cabo objetivos tales como; la mejora de la competitividad del tejido empresarial de Tenerife, el fortalecimiento, consolidación y mantenimiento de las iniciativas empresariales y el impulso del Mentoring como metodología idónea para favorecer la consolidación cooperación y colaboración empresarial.

Para asesoramiento o acompañamiento en la transformación del modelo de negocio, las preinscripciones estarán abiertas hasta el 10 de septiembre de 2022.

Más información: 922285958.



Estudio **FUNCIONALL**

info@funcionall.es

922 500 843

Avenida Marítima Nº29, Bloque C. Local C3-C4

Candelaria, Canarias

www.funcionall.es



Es una realidad que la crisis sanitaria ha acelerado el desarrollo de las nuevas tecnologías y, los cambios que estaban previstos para dentro de unos años, se han dado de un día para otro. Las competencias digitales se han convertido en una competencia transversal, imprescindibles tanto para la búsqueda como para el mantenimiento del puesto de trabajo.

La búsqueda de empleo ya no se entiende sin manejar herramientas digitales: el envío de currículums se hace vía correo electrónico, se accede a las ofertas de empleo por internet mediante portales de empleo y webs corporativas, las entrevistas de selección se realizan a través de videollamada y prácticamente es una exigencia estar presente en redes sociales de uso profesional para que nuestro currículum esté al alcance de cazatalentos, así como para establecer *networking*. Sobre esto, no debemos contentarnos únicamente con saber utilizar este tipo de herramientas, sino que debemos, además, aprovechar las oportunidades que nos ofrecen y para ello debemos saber cómo funcionan.

Esto, por ejemplo, lo vemos en las empresas que se sirven de la *inteligencia artificial* para buscar e incorporar talento a sus equipos de trabajo, ya que les supone un ahorro de tiempo y dinero el realizar una criba automática de candidaturas.

Si bien es cierto que el primer recurso de las empresas a la hora de buscar estas candidaturas sigue siendo el currículum recibido a través de la web corporativa o el correo electrónico, la segunda opción más utilizada es la publicación de ofertas de empleo de forma externa, ya sea en portales públicos, privados o ambos. Para poder publicar simultáneamente una misma oferta en distintos portales web, las empresas hacen uso del llamado *multiposting*. De esta manera, la recepción de currículums se centraliza, pero el talento llega de diferentes fuentes.

El volumen de candidaturas recibidas puede ser muy extenso y difícil de gestionar, por lo que existen herramientas que facilitan la criba curricular como algunos softwares que permiten aplicar filtros y acotar la búsqueda.

Las *killer questions* son un ejemplo de ello. Estas preguntas tan sencillas, pero a la vez tan difíciles de responder, se encuentran en la mayoría de las ofertas publicadas en InfoJobs. Con ellas se pretende realizar un primer filtro en la selección, asignando una puntuación determinada a cada respuesta sin que la persona que se inscribe en la oferta lo sepa, de manera que las puntuaciones más bajas quedan descartadas y las más altas pasan a la siguiente fase.

Otra herramienta similar es aquella que calcula la compatibilidad entre el perfil profesional y la oferta. Concretamente, el portal de empleo InfoJobs, realiza este cálculo de compatibilidad mostrándolo tanto al candidato o la candidata, como a la empresa que ha publicado la oferta. Lo que hace el portal es analizar los requisitos solicitados para el puesto identificando entre ellos *keywords* y buscando coincidencias de estas palabras

# Nuevas formas de búsqueda de empleo en la era digital



clave en los datos que se aportan en el currículum. Cualquier persona puede ver su compatibilidad con la oferta. Sabiendo esto, se pueden ver los criterios de filtrado utilizados y trabajar sobre las etiquetas para aumentar el posicionamiento sobre el resto de las candidaturas. La compatibilidad será más precisa cuanto más completo sea nuestro CV y mejor detallada se encuentre la información de la oferta. De ahí la importancia de introducir nuestros datos de forma correcta en los diferentes campos de un portal de empleo, no se trata únicamente de inscribirnos y subir el currículum en un formato de documento portátil (PDF). Si queremos ser citados para una entrevista de trabajo, debemos tener el perfil lo más completo y detallado posible. Así, una estrategia que podemos utilizar es, antes de postularnos para una oferta, identificar las *keywords* en los requisitos para el puesto de trabajo. Una vez identificados, revisaremos que nuestro currículum contiene alguna o algunas de esas palabras. Aunque esto puede ser tedioso no debemos olvidar que, maximizar las posibilidades de compatibilidad entre la oferta y el CV aumentando el número de palabras coincidentes, también maximiza la posibilidad de ser valorados en un proceso de selección.

Esta modernización de la búsqueda de empleo afecta también a herramientas tradicionales como el currículum vitae. Conseguir destacar, reflejando creatividad y originalidad, supone dedicar más esfuerzos y recursos en este instrumento. Al igual que sucede con nuestro perfil en los portales de empleo,

nuestro currículum debe responder a los requerimientos de la oferta o el puesto al que optamos para que sea eficaz. Se hace cada vez más necesario personalizar esta herramienta y conseguir un mejor ajuste persona-puesto. Lo mismo con otros formatos como el videocurrículum, el *speech elevator* o el vídeo de presentación para compartir en las redes sociales profesionales. Utilizar estos formatos puede marcar la diferencia, pero hay que tener cuidado si no se cuenta con los recursos y las herramientas adecuadas con las que obtener un resultado de calidad.

Una vez que se ha llegado a la siguiente fase, la entrevista de selección, no debemos bajar la guardia. También aquí se están consolidando otros formatos novedosos como las *video entrevistas*, que se realizan de forma remota, así como en directo, a través de aplicaciones como Zoom, Teams, Skype o Google Meet. *La entrevista en diferido* también se está convirtiendo en una práctica habitual. En este tipo de entrevistas la persona candidata responde delante de una cámara en modo grabación a preguntas enviadas por los responsables de la selección. Este método supone un ahorro de gastos y acelera el proceso de selección. Por tanto, conocer y manejar estas aplicaciones ya no es una opción, es un elemento indispensable para llevar a cabo con éxito la búsqueda de empleo.

Esta transformación digital llega también a los Servicios Públicos de Empleo. Y es que recientemente, el Gobierno ha aprobado el Proyecto de Ley de Empleo, que apuesta por la transformación digital y la moderni-

zación de los Servicios Públicos de Empleo. El Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) se transformará en la nueva Agencia Estatal de Empleo, quien modernizará su estructura y digitalizará todos sus sistemas operativos para ganar rapidez, agilidad y flexibilidad.

La nueva Ley apunta al uso de la Inteligencia Artificial para realizar la tutorización individualizada de cada demandante. Cada persona tendrá un perfil digital individualizado, un itinerario personalizado y recibirá tutorización a lo largo de su vida laboral. Asimismo, se establece un catálogo de servicios garantizado para demandantes de empleo, que serán objeto de seguimiento continuo en una plataforma digital a nivel estatal.

Pero no todo son ventajas, debemos tener en cuenta que la transformación digital también está generando una brecha digital, entre aquellas personas que tienen acceso a un dispositivo con acceso a internet y conocimientos básicos para enfrentarse a la era digital, y aquellas que poseen una o ninguna de esas características. Según datos del SEPE, se prevé que antes del 2030 hayan surgido 3,2 millones de empleos ligados a la digitalización. Por estos motivos, desde los servicios públicos de empleo se está haciendo un esfuerzo para dar respuesta a las nuevas necesidades derivadas del proceso de cambio tecnológico, digital y productivo. Desde la CCE colaboramos con CEPYME y el Ministerio de Educación y Formación Profesional en la impartición de un curso, totalmente gratuito, que pretende mejorar las competencias digitales de los trabajadores, al que pueden inscribirse cualquier trabajador en activo, sea del ámbito privado o del sector público, a través del enlace: <https://www.trabajamosendigitalcepyme.es/cce>

Con todo esto, ya no hay excusa para no enfrentarse a la informática y aprender a desarrollar competencias digitales. Teniendo recursos formativos gratuitos de calidad con disponibilidad prácticamente inmediata y considerando todos los aspectos que se han comentado, subimos al tren de la era digital ya no es una opción, puesto que es una competencia necesaria para la vida diaria, que nos permitirá estar conectados y mejor preparados para adentrarnos en los procesos de selección, alcanzando el éxito en nuestro proceso de búsqueda de empleo.





## Cámara y Cabildo asesoran a 10 pymes para vender en el mercado internacional

► Un total de 10 pymes de Tenerife podrán solicitar consultoría y acompañamiento personalizado para posicionar sus ventas tanto en península como en otros países

Tras la primera edición celebrada el pasado mes de junio de este año, la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife lanza la segunda convocatoria de Tenerife+Global, el programa de iniciación a la venta internacional para empresas tinerfeñas impulsado de forma conjunta por el área delegada de Acción Exterior del Cabildo de Tenerife y la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife, que tiene por objetivo apoyar a las pymes de la isla con vocación internacional a definir una estrategia inicial de ventas en mercados fuera de Canarias. En esta nueva convocatoria podrán presentar su candidatura para comenzar a vender en el exterior hasta 10 empresas, que se suman a las otras 10 que ya iniciaron su asesoramiento en el mes de junio.

Para la consejera delegada de Acción Exterior del Cabildo de Tenerife, Liskel Álvarez, “elegir el mercado adecuado y definir la estrategia de entrada son las primeras decisiones que una pyme debe enfrentar en su proyecto internacional, y que resultan las más complicadas, ya sea por falta de conocimiento o experiencia previa. Con este programa buscamos ser un punto de partida para las pymes, acompañándolas en los primeros pasos de este proceso, a través de un asesoramiento por parte de técnicos especializados en internacionalización”.

Por su parte, el presidente de la Comisión de Comercio Exterior, Arturo Escuder, señala que “el éxito en la venta internacional para cualquier pyme depende de muchos factores, si bien contar con un plan de acción previo como el que se ofrece a través de este

programa resulta imprescindible si se desea reducir riesgos y por ende alcanzar resultados óptimos, algo para lo que podrán contar con todo el respaldo del Cabildo de Tenerife y la Cámara de Comercio”.

Los participantes podrán beneficiarse, en primer lugar, de una valoración de la viabilidad de su proyecto internacional, desde un análisis interno de la empresa, evaluando su situación de partida, recursos y producto o servicio que desean internacionalizar, así como un análisis de las oportunidades de negocio existentes. Tras este primer estudio, los proyectos que presenten un mayor potencial para la internacionalización serán seleccionados para la consultoría personalizada del programa, donde recibirán un acompañamiento tanto del técnico de la Cámara como de expertos en materia de internacionalización.

Las empresas seleccionadas accederán a una consultoría personalizada con una duración de 10 horas, donde se prestará apoyo en la definición de sus primeros pasos en los mercados internacionales, identificando los mercados con mayor potencial para sus ventas, atendiendo a variables como demanda, competencia en destino, barreras, así como el potencial del producto español. Una vez identificados estos mercados de oportunidad, la empresa recibirá una hoja de ruta sobre cómo posicionar sus ventas en dichos países y los canales de acceso más adecuados para ello, haciendo énfasis en aspectos como la logística, fiscalidad y gestión aduanera.

Finalizado esta consultoría, se entregará a la empresa un informe final con las conclusiones alcanzadas durante la consultoría, así como los pasos que la empresa debe seguir en su estrategia en internacionalización a futuro. Este informe incluye, además, una hoja de ruta para el acceso a ayudas y subvenciones para la internacionalización en Canarias, donde la empresa podrá beneficiarse de hasta 400.000 euros en un periodo de 6 años. El programa ofrece asesoramiento en el acceso a este circuito de subvenciones y en la presentación de las correspondientes solicitudes.

Desde el 12 al 30 de septiembre, las empresas interesadas en este asesoramiento podrán inscribirse a través de la página web de la institución cameral. Si desea ampliar información sobre el programa o de los requisitos para enviar solicitud, puede ponerse en contacto con el departamento de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio al 922 100 400 o al correo internacional@camaratenerife.es.





CaixaBank organiza los días 13, 14 y 15 de septiembre el 'Curso Intensivo en Gestión en Restauración' que impartirá el equipo de elBullifoundation en el Palacio de Congresos de Canarias-Auditorio Alfredo Kraus de Las Palmas de Gran Canaria. El programa de este curso, que busca profundizar en una gestión eficiente y sostenible de los negocios de restauración, contará con la presencia de Ferran Adrià, así como de otros colaboradores de elBullifoundation como Ferran Centelles, Silvia Timón, Silvia Sánchez o Ernest Laporte.

Durante estas jornadas de formación, cuya inscripción se encuentra ya abierta, se tratarán temas como la gestión de los restaurantes como pyme, la innovación, el control presupuestario, la relación con los clientes y una sesión dedicada a la gestión eficiente del vino. Toda la información se podrá consultar a través de la red de oficinas, gestores de negocios y centros de empresas de CaixaBank en las Islas.

Juan Ramón Fuertes, director territorial de CaixaBank en Canarias, destaca la importancia de una gestión eficiente como clave de éxito para toda empresa: "Con iniciativas como esta, apoyamos al sector de la restauración más allá del ámbito financiero, ofreciendo un asesoramiento y un acompañamiento a nuestros hosteleros, que deben ver en la gestión un pilar fundamental para construir el futuro de sus negocios".

Este curso se enmarca en el acuerdo de colaboración entre CaixaBank y elBullifoundation, que desde 2015 trabajan conjunta-

## Ferran Adrià formará a hosteleros en Gran Canaria de la mano de CaixaBank

► El Palacio de Congresos de Canarias-Auditorio Alfredo Kraus acogerá del 13 al 15 de septiembre el 'Curso Intensivo de Gestión en Restauración', impartido por el propio Adrià y su equipo de elBullifoundation



mente para desarrollar proyectos conjuntos con un eje principal: la innovación. El acuerdo, que tiene como objetivo aplicar la creatividad a proyectos concretos que tengan como resultado la innovación, está orientado a prestar ayuda a iniciativas profesionales, especialmente

del sector de la gastronomía y sus industrias relacionadas.

Además, en el marco de esta colaboración, CaixaBank y elBullifoundation ofrecen formación continua especializada en restauración a través del portal CaixaBankLAB Campus. El portal

cuenta con un programa formativo online gratuito dirigido a todos los clientes de CaixaBank del sector y a aquellos interesados en abrir un negocio de restauración. CaixaBankLAB Campus ofrece seminarios de Ferran Adrià y su equipo, testimonios de restauradores, opiniones de expertos del sector e incluso asesoramiento directo del equipo de elBullifoundation, entre otros muchos contenidos formativos.

### Apoyo al sector de la restauración

CaixaBank materializa su apoyo al sector de la restauración con Food&Drinks, la división de negocio creada para impulsar el mercado hostelero a través de un modelo de especialización y proximidad con bares, restaurantes y

cafeterías. El objetivo de CaixaBank Food&Drinks es apoyar al mercado hostelero y ofrecer a los negocios de este sector la atención personalizada que requieren con productos y servicios que se adapten a sus necesidades específicas, tanto financieras, como de gestión, e incluso con servicios no financieros que aporten valor añadido a sus negocios en ámbitos como la formación y el asesoramiento.

A través de Food&Drinks, CaixaBank pone a disposición de bares, restaurantes y cafeterías una oferta de productos y servicios diferenciales, así como una red de profesionales expertos en el sector en todas las oficinas de la entidad, que les ayudarán a optimizar la rentabilidad de su negocio y a simplificar su actividad diaria. El catálogo de productos y servicios incluye desde soluciones tecnológicas de cobro para ventas tanto físicas como online, hasta financiación adaptada a los proyectos y necesidades de este tipo de negocios. La entidad ofrece también a los clientes herramientas específicas de gestión enfocadas a la digitalización, que les permiten simplificar su día a día en cuestiones como la gestión de reservas, los pedidos online y el análisis de ventas.

Además, la comunidad Food&Drinks tiene a su disposición, a través de un entorno digital creado exclusivamente para los clientes del sector en CaixaBankNow, contenidos y servicios exclusivos no financieros específicos para el sector, como formaciones, charlas, asesoramiento empresarial, así como acceso a productos de partners estratégicos.

### CaixaBank, el valor de la especialización

Gracias a su modelo de especialización, con una propuesta de valor de productos y servicios adaptada para cada segmento, CaixaBank es una referencia para el tejido empresarial, así como para comercios, negocios, autónomos y emprendedores. Para dar servicio a microempresas, así como a comercios, negocios y autónomos, la entidad cuenta con CaixaBank Negocios, la división que desarrolla productos y servicios adaptados a las peculiaridades de este segmento de clientes con un asesoramiento cercano e integral, no sólo a través del apoyo financiero, sino también desde el acompañamiento en la gestión de su día a día.

Actualmente, se ofrece este servicio personalizado desde las más de 80 oficinas Store Negocios ubicadas por todo el país y a través de los más de 3.000 gestores especializados de este segmento que trabajan en la red de oficinas de la entidad.





# Curso intensivo sobre Canarias

Con la boca bien grande habla España sobre Canarias. Las islas que flotan en medio del Atlántico son uno de los tesoros del país, aun teniendo en cuenta la situación geográfica, a muchos kilómetros de territorio continental, razón por la cual es considerada región ultraperiférica por Europa y dispone de distintas singularidades a nivel fiscal y económico; especificidades absolutamente necesarias.

Para sorpresa de los canarios, plenos sufridores también del incremento de precios y las vicisitudes energéticas que estamos padeciendo a nivel nacional e internacional, parece ser que el Estado Central no es conocedor de las singularidades que antes mencionamos. Por ejemplo, que en Canarias no existe el IVA sino el IGIC, por eso, cuando se aplica en determinados decretos una rebaja del IVA, Canarias, se ve fuera de esta ventaja fiscal, como ha sucedido últimamente. Tal vez convendría que los cargos públicos revisaran la realidad fiscal, económica y social de las islas, y de otras

regiones, sobre todo para que no hubiera ciudadanos de primera y de segunda y pudieran aplicar medidas que sirvan para todos.

Asimismo, parece ser que el clima del archipiélago solo lo conocen cuando se debe mencionar en anuncios publicitarios que atraigan turistas porque, de no ser así, sabrían que el aire acondicionado y la calefacción solo son usados en determinados puntos de las islas y un número ridículo de días al año, por ello, obligar a realizar ciertas adaptaciones a los comercios resulta del todo abusivo y desconcertante. No podemos olvidar, tristemente, que el transporte público en el archipiélago será subvencionado (en esta crisis) al 50% mientras que la mayoría del territorio peninsular de un 100% de descuento. Serán otras administraciones, como los cabildos, los que deban colaborar con esos descuentos para hacerlos más amplios, como lo ha hecho el cabildo palmero.

Esta triste realidad de desconocimiento del contexto socioeconómico de Canarias no hace más que poner de manifiesto que las islas no son tratadas con la misma sen-

sibilidad que otras regiones españolas, está claro que algo hacemos mal. Tal vez conviene realizar un curso intensivo de Canarias, especialmente para que aquellos gobernantes que toman decisiones sobre nosotros lo hagan con el pleno conocimiento de nuestra realidad. Por cierto, no solo el gobierno actual adolece de desconocimiento canario, también el Presidente del Partido Popular, Alberto Núñez Feijóo, osó recriminar a Sánchez el uso del Falcón invitándolo a utilizar el jet-foil, embarcación en desuso hace más de 17 años.

No, señoras y señores políticos, no van a ganarse el favor de los canarios sin siquiera conocer qué es Canarias, qué la hace diferente y qué necesita. Las islas no solo son 8 paraísos a los que mandar turistas y de los que presumir y recaudar. Y los canarios tienen los mismos derechos que madrileños, andaluces o catalanes, porque también tienen las mismas obligaciones.

**Montserrat Hernández**  
Directora de Tribuna de Canarias

## La importancia de aprender de las situaciones críticas

### OPINIÓN

ANA VEGA

Estamos viviendo una etapa que desde el 2020 con la llegada de la COVID 19 nos ha tocado a nivel mundial, bailar con la más fea.

Dentro del drama, seres humanos fallecidos a consecuencia de la pandemia o con secuelas desencadenadas por ella, por no hablar del confinamiento y las malas consecuencias económicas que se produjeron sin olvidarnos de los ERTES que hoy en día sigue causando estragos en la sociedad.

Supuestamente eso debería habernos echo reflexionar. Pero no, nos definimos como humanos que no tropiezan dos veces en la misma piedra, sino todo lo contrario: dos, tres, cuatro...

Ya en el 2008 sufrimos una crisis a consecuencia de la burbuja inmobiliaria, en donde bancos y empresarios se dedicaron a levantar a diestro y siniestro, llevando a muchas familias a la ruina.

Estas etapas no han sido suficientes para despertar o bajar de las nubes.

Aparece una nueva clase social: Trabaja-

dores que estando activos y activas, están en la pobreza. Quien nos lo iba a decir, pero así ha sido y es, porque si tu salario es inferior a los gastos de la cesta de la compra, gastos de hipotecas o alquileres, gasolina, o incluso gastos del transporte público es imposible salir del agujero.

Nos dicen que nos apretemos el cinturón, cosa que no hace falta que nos digan, porque nosotros mismos lo estamos viviendo y no queda otra.

Ahora en el 2022 con países en guerra como es Rusia contra Ucrania nos pone un nuevo escenario que si antes el que había ya era duro, este remata la situación, porque la guerra sigue ahí, sin entender el por qué no se ha puesto fin, y donde te preguntas para que sirven los diferentes organismos europeos, así como a nivel mundial.

Lo que está claro es que aquí solo vale poner el objetivo en países con diferentes riquezas que han estado exportando y que ahora a consecuencia de la guerra, nos van cerrando el cerco.

¿Y quiénes son los responsables de poner fin a una guerra sin sentido?

¿Qué hay detrás de estas guerras, porque no nos olvidemos que hay países que llevan décadas sufriendo bombardeos un día sí y otro también?

Ya nos alertaron desde a Unión Europea como el Gobierno de España, que después del verano volveríamos a sufrir una crisis



económica muy dura. Sobra decir que ya llevamos sufriendo desde hace tiempo.

Las vacaciones veraniegas han sido disfrutadas por quienes se lo han podido permitir teniendo en cuenta que ya tenemos a la vuelta de la esquina el regreso a colegios, Jardines de Infancia, Institutos y Universidades. Y aquí si hago una nueva pregunta: ¿Cómo pretenden que ahorremos si es algo surrealista en estos tiempos?

¿Cómo se va a hacer para que todos los críos, adolescentes, adultos puedan estudiar siendo testigos de la burrada de precios?

¿Quiénes siendo hijos de padres trabajadores deben dejar a sus hijos en los comedores escolares, teniendo en cuenta los precios disparatados de los alimentos?

Son demasiadas preguntas que ni siquiera sé si tienen respuestas.

¿Si quiero dejar algo claro y es que, si este es el triste escenario, en qué punto les va a afectar a quienes están en el Congreso, el Senado, ayuntamientos, cabildos, gobiernos autonómicos...? Porque doy por hecho que este peso recae sobre todos.

Como tampoco pienso culpar a un gobierno de esta situación, porque si el que estuviera gobernando la derecha, perdonen que les diga, prefiero no pensar los índices de pobreza que estaríamos presenciando. Sólo hay que escuchar cuando se menciona a los más ricos y tener que escuchar que han ganado menos que en otros años, al igual que la Banca.

Son demasiados factores para tener en cuenta. Pero, sobre todo, tengamos claro que hace años estando Zapatero de presidente del Gobierno, quien no dejó clara la situación que vivimos en su momento y se le acusó de la falta de transparencia, y que hoy en día Pedro Sánchez el actual presidente dice las situaciones que estamos viviendo y que en este caso sí ha dicho lo que muchos no quieren escuchar.

Matizo lo anteriormente mencionado, porque vivimos en un país, que no será el único, donde las personas prefieren escuchar aquello que no les causa temor, a que se hable claro. Y ese problema es nuestro, no de quienes gobiernan.

Para finalizar, insisto, bajen los sueldos de los cargos públicos, y busquen medidas para quienes su situación es límite.

Y si alguien se pregunta porque no menciono a otros partidos, yo me adelanto: Porque unos prefieren remar en el mismo sentido sin que nadie se baje del barco, y otros prefieren dejar "cadáveres" por el camino para evitar que los grandes caigan en picado.

## Tribuna de Canarias

Periódico regional líder de información Económica y Política en las Islas Canarias

Edición: Grupo de Comunicación TDC S.L.

Directora: Montserrat Hernández

Secretaria de gerencias: Loly Hernández

Marketing y Tecnología: Sociment Agencia

Maquetación: Amidi Agencia

Contacto: [publicidad@tribunadecanarias.es](mailto:publicidad@tribunadecanarias.es)

[redaccion@tribunadecanarias.es](mailto:redaccion@tribunadecanarias.es)

nº 28 | Depósito Legal TF 231-2020

Imprime: TFPRINT, S. L.





# Se busca talento digital

**U**n informe reciente de DigitalES, la Asociación Española para la Digitalización, ha puesto en cifras una realidad que empieza a ser cada vez más preocupante: faltan profesionales de la tecnología.

Esta "Radiografía de las vacantes en el sector tecnológico. 2022" que desde hace unas semanas lleva circulando por las redes, aporta unos datos muy interesantes que conviene analizar con cierto detenimiento. La conclusión del informe no puede ser más contundente: se buscan 120.400 tecnólogos en España, de los cuales 7.200 se localizan en Canarias.

Números muy llamativos si tenemos en cuenta que vamos hacia una economía cada vez más digitalizada que precisa de conocimiento para poder seguir manteniendo el ritmo de crecimiento que estamos experimentando en los últimos años.

La lista de vacantes del sector la encabezan los desarrolladores de software, con una cifra que ronda las 40.000, casi un tercio del total; seguidos por los técnicos de sistemas y, como no, por los especialistas en ciberseguridad. Estos tres perfiles suman casi 90.000 vacantes en España.



## OPINIÓN

**JORGE ALONSO**  
CIO DE VELORCIOS GROUP

 Jorge Alonso

 @jalonso\_VG

Pero la digitalización también ha creado nuevos perfiles que, en la misma línea que los ya mencionados, están sufriendo una fuerte demanda. Entre otros los relacionados con: Realidad Virtual (VR) y Realidad Aumentada (AR), Inteligencia Artificial (IA) y Robótica, Cloud, Gestión de Proyectos, Big Data, ERP, CRM y BI, Helpdesk y Telecomunicaciones.

Desde hace ya un tiempo estamos empezando a ver las primeras consecuencias de este déficit de profesionales del sector tecnológico. Las empresas van a la caza de estos perfiles y el mercado laboral comienza a moverse, peligrosamente, por precio, con todo lo que ello implica, porque al final estas subidas de la masa salarial por escasez de talento acaba repercutiendo, ineludiblemente, en la factura que le llega al cliente.

Por otro lado, la falta de personal cualificado hace que los proyectos se alarguen en el tiempo mucho más de lo habitual y las tareas comienzan a acumularse en el backlog de los departamentos de IT.

Esto suele derivar en una disminución de la calidad de los servicios entregados al cliente y/o en un estrés añadido para los equipos que ven que las horas del día no dan para tanto.

Y en medio de este enorme déficit de talento nos encontramos con un mundo que consume cada vez más y más tecnología sin importarle la escasez de materia prima para fabricar dispositivos y, mucho menos, que no existan profesionales con el conocimiento necesario para poder desplegar los proyectos técnicos que, además, son cada vez más complejos.

La situación comienza a ser crítica y promete complicarse aún más conforme vaya pasando el tiempo porque la solución no es fácil y, además, es probable que el problema termine por convertirse en algo estructural.

Tardaremos años en formar a las nuevas generaciones que hoy están en los institutos y en las universidades para recuperar una curva razonable que compense oferta y demanda, todo esto dando por hecho, que también habrá que reciclar algunos perfiles profesionales del mercado laboral que han sido víctimas de la obsolescencia sobrevenida propia del progreso.

Esto que estamos padeciendo no es nuevo en la historia de la humanidad y se parece mucho al fenómeno que se vivió, por ejemplo, con la revolución industrial de principios del siglo XIX cuando hubo que hacer lo imposible para cubrir los nuevos perfiles que demandaban las fábricas.

También en nuestra realidad más cercana, la de Canarias, se vivió algo similar con el boom del turismo de los años setenta. Muchas personas que se dedicaban al sector primario cambiaron el *zacho* por la *bandeja* en busca de un futuro mejor y en muchos casos este cambio vino acompañado por un éxodo masivo de la población desde las zonas rurales hacia los nuevos centros turísticos localizados en el sur de las Islas.

Pero ahora el salto es mucho mayor porque los "1" y "0" hacen que todo vaya más rápido al tiempo que cobre más intensidad, corriendo el riesgo de crear una brecha en la sociedad y lo que es aún peor, que perdamos el ritmo del crecimiento que viene de la mano de la economía digital. Y todo esto bajo la sombra de una recesión que amenaza con bloquear la economía mundial.

Sin embargo este mismo problema derivado de la incapacidad del sistema para cubrir las vacantes tech, se convierte en una enorme oportunidad para las nuevas generaciones que buscan incorporarse al mercado laboral en un sector en expansión que les ofrece una infinidad de oportunidades para desarrollar su talento.

Y existen muchas más oportunidades, especialmente para Canarias, porque la deslocalización de los centros de trabajo abre un abanico de posibilidades profesionales que van mucho más allá de nuestras Islas, tanto para captar talento como para colocarlo.

Nos esperan tiempos complicados e inciertos y, ahora más que nunca, se hace necesaria una colaboración público-privada sólida y comprometida que nos permita cubrir, en el menor tiempo posible, estas 120.000 vacantes que necesitamos para responder a la demanda que está generando la transformación digital de la sociedad.

Todavía estamos a tiempo de coger las riendas y tomar las medidas necesarias para, como mínimo, evitar que el diferencial siga creciendo y así salvar el, más que probable, colapso de un sector que se ha convertido en una pieza fundamental para nuestra economía.



# La culpa no es del turismo

OPINIÓN  
**MIGUEL BORGES PAREJO**  
 TOURISM SALES MANAGER



**C**reo que debemos haber perdido la cuenta de las veces que este verano algún tertuliano o columnista en prensa escrita se ha quejado directa o indirectamente, y a mi entender en muchos casos de forma desmesurada, del alza de los precios de los alojamientos y de los servicios turísticos en general, daba la impresión al escucharlos o leerlos de que apelando al volumen e importancia del sector en nuestro PIB, mucha culpa de la elevadísima inflación que padecemos actualmente estuviera creada por el alza de los precios aplicado por nuestras empresas, en concreto por las hoteleras, y como pienso que estas críticas no son justas me veo en la obligación de al menos el argumentar porque no somos culpables si no al revés, víctimas.

En primer lugar nos hemos encontrado de manera sobrevenida con unos precios desbordados de todos los consumibles que necesitamos para desarrollar nuestra actividad, y un botón de muestra sería el elevadísimo coste de la energía que casi ha triplicado su precio medio si comparamos con el verano de 2021. Pensemos en los procesos en los que la operativa del hotel necesita de algún suministro energético y ya sólo con esto quedaríamos sin facturar beneficio alguno si no hubiéramos incrementado las tarifas de la oferta hotelera, ya que la maquinaria industrial que necesitamos para funcionar (maquinaria de cocina, bombas de calor, ascensores, baja tensión...etc) no se alimentan del aire si no más bien necesitan de altos niveles de combustibles como el gas para operar.

Al margen de los costes energéticos estaría también el de todo lo necesario para que el área de alimentos y bebidas satisfaga las necesidades de nuestros clientes, y es que el alza de precios de comida y bebida ha lastrado de manera sustancial la cuenta de resultados de los alojamientos turísticos este verano en

Canarias, con una subida media de entre un 9% y un 10% de todo lo relacionado con esta importante faceta de nuestro sector. Con estos dos puntos iniciales ya tendríamos aparentemente gran parte de la subida de precios justificada, pero no, hay más y los que nos dedicamos a esto lo sabemos muy bien ya que al ser Canarias un territorio insular, no queda otra que depender de forma intensiva del transporte aéreo y su alza de tarifas este verano ha superado el 15% versus el verano anterior, y aunque superficialmente muchos pensarán que al hotel no le afecta directamente al ser dos servicios separados esto no es así, y la respuesta está en el paquete turístico del touroperador ya que la subida que le ha aplicado la compañía aérea a este con un "o lo tomas o lo dejas" porque si no el avión no se levanta del suelo, se intenta repercutir ese coste superior de la compañía aérea al touroperador vía aumentar su margen de ganancia con el precio neto que el hotelero acaba dando al intermediario a cambio de traer clientes a su establecimiento alojativo y por ahí el hotel también pierde.

Costes operativos añadidos serían también los derivados de la ruptura en las cadenas de suministros a nivel global, y que ha afectado a semiconductores o a los chips que se integran en las llaves de apertura de puertas de los hoteles, y que ha hecho que la unidad suba hasta casi el doble de lo que costaba hace poco ya que aunque parezca algo menor es sólo una muestra más de que todo lo que se ha podido confabular para que la rentabilidad del sector disminuya lo ha hecho en forma de inflación, sumándose a dos años de pandemia y parón turístico que provocó que los precios rozaran un suelo que no ha quedado más remedio que abandonar para intentar que la quiebra y cierre generalizado de empresas no se convierta en la nota predominante.

Todo esto lleva de nuevo y una vez más a pedir rigor, datos y petición de opinión experta antes de emitir juicios sin analizar causas y efectos sobre lo que se está opinando, la economía en general es fácil de entender cuando se habla de dos variables o se explica la ley de la oferta y la demanda, pero se complica un poco cuando ya el entorno es de incertidumbre y muchos factores le afectan de manera negativa, por lo que no añadamos más malestar al que ya hay emitiendo juicios sin sustentarse estos en números ni conocimiento.

Seguro que no somos en nuestro sector un todo homogéneo de honradez y buena voluntad, pero si lo es la mayoría, y estoy seguro por ello de que no, la culpa no es del turismo.

**cerámicas tacoronte**

922 571 800

[www.ceramicastacoronte.es](http://www.ceramicastacoronte.es) | [ventas@ceramicastacoronte.com](mailto:ventas@ceramicastacoronte.com)

Carretera general del norte, 102B | TACORONTE (Santa Cruz de Tenerife)



## OPINIÓN

**PRESEN SIMÓN**  
DIRECTORA DE  
TRANSVERSALIA CONSULTING

# No eres tú, soy yo

 Presen Simón Rael

Qué mal me siento! Nada de lo que he hecho hasta ahora ha estado bien. ¡Cuánto trabajo tengo por delante! Necesito darle un giro de 180° a mis acciones...

No son pocas las ocasiones en las que, después de llevar a cabo un proceso formativo, nos encontramos con personas que pronuncian estas palabras, en un proceso cuasi automático de desvalorización de su experiencia y conocimientos previos. Y nuestra respuesta es automática... ¿y qué es, si no, tu background lo que te ha traído hasta el punto personal y profesional en el que te encuentras hoy?

Lo cierto es que el revoloteo del síndrome del impostor, no facilita que las personas aterricen en la visión tan meridianamente clara que nosotros tenemos sobre ellas desde nuestra perspectiva objetiva. Y es que, cuando nadas en un mar de subjetividad, es imposible “verte” y “reconocerte”, porque en toda valoración existe un sesgo cognitivo y emocional, es decir, un prisma a través del cuál evaluamos lo que conseguimos. Esto significa que unas personas se valoran por encima y otras por debajo de los datos objetivos, de los datos reales. Por ejemplo, las personas que infravaloran sus logros académicos, tienden a valorar por encima de ella los logros obtenidos por su pareja o amigos, aunque éstos estén realmente por debajo.

¿De qué es importante darnos cuenta? Pues de que nuestros logros, aquellos que solemos desvalorizar con facilidad, son siempre fruto del trabajo duro realizado con anterioridad. A veces, los resultados llegan mucho más tarde, cuando ya no nos cuesta realizar esa tarea. Y, a veces, en el camino, nos percatamos, solos o con ayuda de alguien, de que podríamos hacer algo mejor. Lo que no sería correcto, es que, dándonos cuenta de ello, no hiciésemos nada por mejorar. Pero, si cuando nos damos cuenta de que podemos implementar mejoras, en lugar de felicitarnos por ello, haciendo valer nuestra trayectoria, nos dedicamos a fustigarlos como si no hubiese un mañana, puede entonces, que no estemos preparados para tal revelación.

¿Por qué no damos valor a lo que logramos cuando cuesta tan poco hacerlo? Para contestar a esta pregunta voy a referir un experimento que realizó un profesor de la Universidad de UCLA, allá por 2014. Consistió en realizar a 1000 personas la siguiente pregunta: “¿Quién es tu peor enemigo?”. La respuesta mayoritaria fue “Yo mismo”.



Al hilo de lo anterior otra anécdota. Se cuenta que un juez llegó a comentar una vez que, si los pensamientos que tenemos sobre nosotros mismos de manera habitual saliesen a la luz, mereceríamos el castigo de prisión por el delito de maltrato. Es algo que siempre tengo muy presente, para desconectar mi piloto automático cuando estoy en modo “autofustigamiento”.

Y resulta que no importa que tengas una carrera profesional exitosa, que seas un *crack* en los estudios o en tu entorno se te alabe continuamente. Hasta un 70% de personas ha sentido en algún momento que no merece la posición que ocupa. Al contrario de lo que pueda parecer, el síndrome del impostor es más habitual entre personas profesionales de renombre y en entornos exitosos. Curioso, ¿no?

Un hábito sano entre las personas capaces de entender la vida como un reto, o como una aventura, es valorar y premiar sus propios logros. Celebrarlos por nimios que nos puedan parecer... ¿por qué no?. En el otro lado, las personas que no tienen este hábito, suelen, generalmente, entender la vida como algo estanco, monótono o abu-

rrido.

Dicho lo anterior, ¿por qué deberíamos valorar y celebrar nuestros logros? Pues porque, entre otras cuestiones, nos permite lograr las metas que nos hemos planteado, relacionarnos de manera más óptima y, por último, nos permite entrenar la capacidad de generar nuevos hábitos beneficiosos para nosotros.

Si ahondamos un poco más en esta cuestión e introducimos en la ecuación nuestra vida “en la red”, todo se complica un poco. Porque, lo anterior, puede convertirse en un trastorno grave si dejamos que la vida online nos martirice.

La aparición arrolladora de internet en nuestras vidas ha acentuado el síndrome del impostor, y las redes sociales, han desempeñado un papel importante en este incremento, ya que nos fuerzan a compararnos constantemente. Los datos demuestran que un ideal distorsionado de las vidas online es nocivo.

La mayoría de las personas usuarias de las plataformas, asocia la autoestima al tráfico social, al número de seguidores, de fans, de amigos... les preocupa saber quié-

nes son y qué pensarán de ellos. Todos pagamos un peaje, un coste emocional por mantener una identidad online, porque, las redes sociales, ese espacio en el que creamos un mosaico de éxitos para que los demás los vean, profundiza, no sólo en otros, sino en nosotros mismos, la sensación de ser un fraude.

Para los otros, la sensación de que nunca serán capaces de lograr lo que los demás sí, y para nosotros, el confrontar en el espejo nuestros éxitos publicitados con la vida real, en la que siguen siendo éxitos, pero los solemos mirar desde una óptica que los empequeñece. El uso de las redes sociales y la tarea de autopromoción que conllevan, están encasillando nuestras vidas en una narrativa única e idealizada.

Parece irónico que hacer una marca de uno mismo, se asocie hoy en día con la autenticidad cuando, en realidad, para ser auténticos, debemos ser lo suficientemente libres como para dejar salir los diversos yoés que todos llevamos dentro. Es decir, para ser auténticos, debemos salirnos del molde, de la marca.

¿No sería interesante mostrar nuestro lado más imperfecto, inconsistente, travieso, tonto o incluso poco brillante? La respuesta, a tenor del mundo en el que vivimos, es que, como poco, podría ser contraproducente, ya que esto podría dañar nuestra imagen pública inmaculada.

Sea en la vida real o virtual, es importante darnos cuenta que, por encima de lo que puedan pensar o valorar los demás, solo cada uno de nosotros es capaz de saber realmente las batallas que hemos tenido que librar, los tropiezos que hemos sufrido, las veces que nos hemos levantado, los aprendizajes obtenidos y el esfuerzo realizado. Cada uno vive su experiencia y por esto es importante celebrar cada uno de nuestros logros, pues solo nosotros podemos alcanzar a entender con rotundidad lo que necesitamos para lograrlo.

Y no esperes a que lo hagan los demás, valora tu logro por pequeño que sea, ya que cada paso, nos acerca más al aprendizaje y al crecimiento. Merecemos cada muestra de valor, premio y celebración de la manera que más nos llene, con o sin promoción, pero sabiendo que es real, que es nuestro, que lo hemos logrado nosotros. Y no puede haber mayor muestra de autoestima sana y de amor hacia uno mismo, aceptándonos y respetándonos. Como pronunció Mark Twain “*La soledad es no sentirse cómodo contigo mismo*”.



## OPINIÓN

**ÓSCAR DÍAZ  
MÉNDEZ**

DIRECTOR DE AGENCIA  
PARA OVB ALLFINANZ

 Óscar Díaz Méndez

 oscar.diaz@ovb.es



## ¿Son suficientes los próximos cambios en el sistema de Pensiones?

**L**a Seguridad Social y sus pensionistas se enfrentan a varios cambios de cara al próximo 2023. En los últimos años el sistema de pensiones ha sufrido varias modificaciones que han podido comprobar muy de cerca sus pensionistas.

Por ello, todos nos preguntábamos cuales serían los próximos cambios en las pensiones y, sobretodo, si son suficientes los mismos para garantizar la sostenibilidad un sistema que, cada día que pasa, muestra aún más su fragilidad debido al envejecimiento de la población española, la incorporación tardía al mercado laboral, excesiva temporalidad en los contratos...

A todos estos factores mencionados, que eran ya viejos conocidos, se suma una inflación galopante, que pone en jaque las cuentas de la seguridad social.

Aún así, el ministro de la Seguridad Social sigue afirmando que las pensiones deberán revalorizarse en el próximo año debido a la inflación. Una inflación que se sitúa por encima del 10%, una cifra que es clave para poder ajustar la revalorización de las pensiones para el 2023 y una cifra que supondrá un aumento considerable en el gasto en pensiones para el estado Español, llegando a un 14% del PIB, alcanzando los 188.500 millones de euros.

Los cambios en el sistema para el próximo año:

**Modificación edad de jubilación.**

La edad de jubilación se retrasa. A partir del 1 de enero, la edad de jubilación legal será de 66 años y cuatro meses para las personas que no lleguen a cumplir con un periodo de cotización de 37 años y nueve meses. Esto supone un aumento de dos meses de la edad de jubilación y una subida de tres meses en la cotización de referencia. Los trabajadores que cumplan esa cotización mantendrán una

edad de jubilación de 65 años.

Modificación en el método de cálculo de las pensiones.

El siguiente cambio para 2023 tiene que ver con el método del cálculo de las pensiones.

Este método obliga al trabajador a cotizar un número concreto de años para tener derecho a cobrar el 100% de su base reguladora.

Desde el 1 de enero, un trabajador necesitará haber cotizado al menos 36 años y medio para llegar al 100% de la base reguladora, medio año más que en el periodo 2020-2022, que exige 36 años. Esto se consigue reduciendo la velocidad con la que el trabajador consigue los porcentajes extra de base reguladora en cada mes adicional de cotización a partir de los 15 años:

Otros posibles cambios en 2023 son;

Destope de las cotizaciones e incremento de la cuantía máxima de la pensión, que son dos medidas que van de la mano.

La cuantía máxima para cobrar por cualquier beneficiario de una pensión contributiva de la Seguridad Social es de 2.819,19 euros mensuales. Este destope de las coti-

zaciones, y el aumento de la cuantía, tienen como finalidad incrementar la contribución de las rentas más altas para hacer más "sostenible" el sistema de las pensiones.

Ampliación del número de años que se tienen en cuenta para el cómputo de las pensiones.

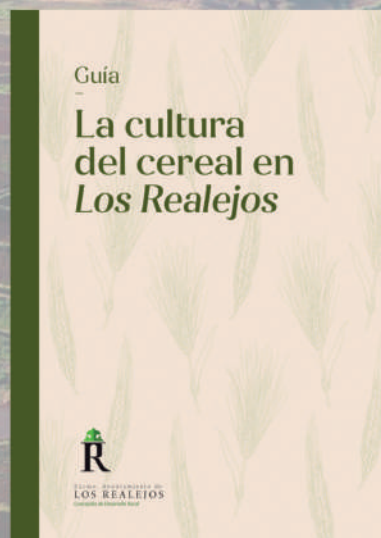
Por regla general, para calcular la cuantía de la pensión, se cogen los últimos 25 años, es decir, las bases de cotización de los últimos 300 meses. Tras el acuerdo entre el Gobierno de España con la Comisión Europea, se ha llegado a un compromiso donde se pretende "ajustar a la realidad actual de las carreras profesionales el periodo de cómputo para el cálculo de la base reguladora de la pensión de jubilación."

La conclusión es clara. Las nuevas medidas supondrán un parche más a un sistema que, tal cual lo conocemos, no se sostiene a largo plazo, debido a la problemática mencionada anteriormente. Es por ello que cada vez cobra más importancia planificar nuestra jubilación, dada la incertidumbre que supone depender únicamente de un sistema público.

### NUEVAS PUBLICACIONES

# LOS REALEJOS

con el sector primario



Pide ya tu ejemplar gratuito en el Ayuntamiento de Los Realejos




También disponibles en la red municipal de bibliotecas y centros educativos y en formato digital en la web [www.losrealejos.es](http://www.losrealejos.es)



# Networking y la Marca Personal: Dos amigos inseparables



**OPINIÓN**  
**JORGE NAVARRETE PRADO**  
 HACEMOS MARKETING

 Hacemos Marketing

**S**in Networking no existe Marca Personal. Así abro este artículo. Directo y sin anestesia. ¿Por qué hago esta afirmación? Muy simple: la marca personal no se construye publicando todos los días en las redes sociales, ni sentado frente al ordenador publicando en un blog. La marca personal se construye, entre otras cosas; creando una red de contactos, tanto en el mundo online como en el mundo offline.

Asistir a eventos relacionados directamente con tu sector, eventos dónde se encuentran clientes potenciales o personas relevantes, es vital para construir una marca personal. Personalmente, el networking ha sido una de las herramientas fundamentales a la hora de crear mi marca personal.

**¿De verdad es necesario el Networking para la Marca Personal?**

Indudablemente. El networking va de establecer relaciones. Y dichas relaciones deben estar basadas en el win to win. Si buscas algún beneficio en establecer una relación con una persona, esa persona también buscará lo mismo. Tienes que evaluarte y pensar cuales son los beneficios que puedas aportar a esa persona.

Si tienes un perfil bien desarrollado en redes sociales, una buena estrategia de comunicación y un blog que soporte tus conocimientos y habilidades, es muy probable que las personas que te interesan empiecen a seguirte y establezcan relaciones contigo, porque les estás aportando valor.

En palabras de mi gran amigo Cipri Quintas, uno de los mayores referentes del Networking en España: “Si aplicamos el networking con corazón como un estilo de

vida, enseguida veremos que los cambios son rápidos y totalmente eficaces. Un buen networker es aquel que está más pendiente de dar que de recibir, porque le gusta invertir en las personas”.

**El Networking es una estrategia**

Si, es una estrategia. El networking no es ir a eventos y hablar con gente extraña. Es una estrategia que si la realizamos bien, nos permitirá establecer una red de contactos, darnos a conocer en nuestro sector y encontrar socios, colaboradores o inversores.

Según la teoría de los “seis grados de separación”, es posible acceder a cualquier persona del planeta en tan sólo seis saltos en una red de contactos. Cuando intentas conectar con el amigo del amigo de tu amigo y así sucesivamente. Hasta hace unos años era una teoría prácticamente aceptada hasta que llegaron las redes sociales. Ahora se habla que son apenas tres grados de separación.

Imaginemos que empezamos a contactar con aquellas amistades que tenemos tiempo sin hablar con ellas, no porque ya no se dirijan la palabra, sino porque están en círculos distintos, se han mudado, tienen familia y tú no, etc. No creen que sería la manera más sencilla de empezar a generar nuevos contactos, sin tener que ir a eventos y hablar con extraños (para las personas introvertidas, esto les viene perfecto).

Hay una frase que se usa mucho en USA, no la he escuchado en España, que dice: “Muéstrame tus amigos y te mostraré tu futuro” Para los que tengan hijos en edad adolescente, esta frase les viene como

anillo al dedo, jejeje. La idea de tener una red de contactos, con personas que a su vez tengan una buena red de contactos, para que las posibilidades de tener resultados favorables sea más alta.

**Claves para un buen networking**

Aunque hay muchas maneras de establecer una estrategia de networking, podemos afirmar que lo desarrollamos de dos formas: presencial y virtual. Y aunque ya nos comunicamos con mucha gente a través del mundo online, todavía hay sectores donde el contacto cara a cara es fundamental. En todo caso, hacer networking ha evolucionado con las herramientas, pero las formas siguen más o menos igual.

Para trabajar bien en ambos entornos, voy a darles algunas sugerencias:

- Asistir a eventos relacionados directa e indirectamente con tu sector. Tienes que estar donde estén tus potenciales clientes. Si necesitas un socio en el sector tecnológico, pues debes ir a ese tipo de eventos y si buscas un inversor, los eventos para emprendedores son una alternativa. Si es posible, intento llegar unos minutos antes. Muy probablemente podrás encontrar y saludar al ponente. Les aseguro que una sonrisa y una buena

actitud abren muchas puertas.

- Investigar y contactar previamente a los ponentes y organizadores (Twitter, LinkedIn, Web). Por ejemplo, una semana antes de celebrarse el evento, busca los perfiles en redes sociales del ponente. Síguelo y déjale un comentario, notificándole que vas a asistir y que estás muy interesado en la temática de la ponencia y que ojalá tengas la oportunidad de conversar unos minutos con él o ella. Te aseguro que tendrás una respuesta positiva y una oportunidad para crear un contacto de calidad.

- Tener preparadas tus tarjetas de visita y tus perfiles de redes sociales actualizados. No tiene sentido tener cuentas o perfiles en redes sociales si no los atendemos. Cuando ese nuevo contacto te visite y vea que casi nunca interactúas con la comunidad, pues no le estás dando motivos para que te agregue o te siga. Generalmente a los expertos no les gusta “coleccionar” seguidores si no hay posibilidad de interacción.

- Intentar participar en la ronda de preguntas, bien sea con una pregunta en sí o con algún comentario, dirigido al ponente que quisieras contactar posteriormente o con la idea que la audiencia sepa que eres un conocedor del tema. Cuando lo haces en varios eventos, generalmente al igual que tú, muchos profesionales también hacen networking y probablemente se acerquen a ti para conocerte.

- Después del evento debes contactar con las personas con quienes has intercambiado tarjetas o has agregado en redes sociales. No dejes “enfriar” la relación.

**Ventajas del Networking online frente al offline**

El networking online me ha permitido establecer contacto con colegas de profesión de otros países. En mi caso, que resido en Canarias, pues he establecido lazos con grandes profesionales de España y Latinoamérica, algo que con networking offline hubiese sido muy difícil o casi imposible.

Gracias a ello, he sido invitado a colaborar en diversas plataformas de contenidos y blogs de referentes en el tema de marketing y el emprendimiento. Y por supuesto, muchos de mis seguidores provienen de países latinoamericanos, con quienes tengo una relación muy cordial.

**Ventajas del networking offline frente al online**

Definitivamente el contacto cara a cara es insustituible. Conocer a aquellas personas (desvirtualizar) que solo has conocido por redes sociales es maravilloso. Puedo asegurarles que es la mejor parte de asistir a eventos. De hecho, los lazos que hayas logrado a través del mundo online, se estrechan aún más en el mundo offline, ese «engagement» es incomparable...

**Conclusiones**

Esta es mi visión particular del networking, basada en mi experiencia, con mis errores y aciertos. Posiblemente puedas encontrar muchas publicaciones sobre esta temática. De hecho, te recomiendo que las leas porque me ayudaron a construir mis estrategias, pero sin dudas aplicar esos conocimientos y aprender de la experiencia propia es fundamental.

El networking va atado intrínsecamente a la personalidad de cada persona. Yo encontré la manera que más se adapta a mi personalidad y a mis pocas o muchas habilidades comunicacionales. Espero que mi experiencia te ayude a encontrar tu manera personal.





# Los okupas y el sí es sí

**H**istóricamente, agosto es un mes aburrido para hacer una columna jurídica. No suele haber novedades ni polémicas, más allá del posado del verano de algún magistrado relevante. Este año, el juez Pedraz se casa con una señora habitual del Hola. No va por ahí esta columna.

La columna de este mes aborda la polémica de los okupas y la ley del sí es sí en su elemento más conflictivo: el consentimiento de la víctima. Esta ley del sí es sí viene precedida de una serie de noticias sobre pinchazos en discotecas a mujeres de las que, por lo que he seguido la noticia, han resultado todas falsas. Todas. La última, una niña de trece años de Valladolid que se lo inventó porque llegaba tarde a casa y el denunciado pasó la noche en el calabozo.

En este contexto, pasa al senado para su aprobación y devolución al Parlamento, un borrador de una norma bautizada popularmente como “ley del sí es sí” ya que pivota sobre la necesidad de un consentimiento expreso para mantener relaciones sexuales y denominar un hecho tipificado como violación. Esta situación es algo que ya existe tipificado como agresión sexual. No está de más recordar que en el Código Penal anterior a 1995, modificado por el PSOE como partido del gobierno, existía

## OPINIÓN

**LUIS ABELEDO**  
ABOGADO

 Luis Abeledo Iglesias

 @luisabeledo

el término violación. El PP del momento se oponía. ¡Hay que ver cómo cambian las cosas!

La actual regulación tanto de abuso sexual como de agresión sexual pivota en el concepto de consentimiento. En la agresión, se atenta utilizando violencia o intimidación por lo que es evidente que no hay consentimiento. En los abusos sexuales el art 181 del Código Penal dice expresamente: el que, sin violencia o intimidación y sin que medie consentimiento, realizare actos que atenten contra la libertad o indemnidad sexual de otra persona serán castigados como responsable de abuso sexual.

o ventanas para acceder) o intimidación en las personas usurpe un derecho real inmobiliario (ya no es una morada es un derecho, aquí una gran diferencia; 3) la usurpación en otro tipo que consiste en la ocupación o mantenerse en contra de la voluntad del titular en un inmueble, vivienda o edificio (no un derecho real como en el supuesto anterior) que no constituyan morada.

Para estos supuestos, procede una denuncia o querrela contra los okupas para poder ejercitar el derecho y solicitar que el Estado castigue a quien comete el delito.

En segundo lugar tenemos la vía civil que delimitamos en dos figuras: el precario y el arrendatario que no paga.

El precario es aquella persona que está usando una vivienda con consentimiento del propietario pero sin título (ej: arrendamiento, usufructo). Le dejas a tus cuñados la casa de verano y no se quieren ir cuando se lo pides. Para poder echar a este okupa, entró con un título verbal, autorización, pero cuando le

pides que se vaya, no lo hace.

El arrendatario que no paga es aquél quien teniendo un contrato de arrendamiento decide no pagar la renta.

Cuando el propietario quiere recuperar el uso del inmueble tiene una acción diferente para ejercitar su derecho. En el caso del precarista, a través de la demanda de desahucio por precario a través de varios posibles formatos que, por aburridos no es el lugar para explicar. En el caso del arrendatario que no paga hay que ejercitar una demanda de resolución de contrato de arrendamiento y desahucio con lanzamiento. Resolvemos el contrato porque el arrendatario incumple su obligación esencial que consiste en el pago de la renta y pedimos que lo echen de la vivienda, de modo forzoso, si no la entregase voluntariamente.

Para ir finalizando, señalar que hay una zona gris entre el precario que no quiere salir de la vivienda con el delito de usurpación de mantenerse en contra de la voluntad del propietario que los profesionales preferimos orientar por la vía civil porque sabemos que tarde o temprano (suele ser tarde) conducirá al lanzamiento mientras que la vía penal tiene más riesgos por la especial protección de dicha jurisdicción y la dificultad de enervar el derecho a la presunción de inocencia.

Como nota final, señalar que a la vía civil se le añade, en determinados casos, el problema de la reciente legislación protectora de las personas vulnerables que consiste en impedir o retrasar los lanzamientos de aquellas personas que teniendo un título acreditar una situación de vulnerabilidad y que la práctica nos viene a enseñar que el propietario es quien sufre no tener ni el inmueble ni los ingresos.

A partir de aquí y según lo que leí, nos vamos a abrir la mano por otro lado en esta ley, impulsada por el Ministerio de Igualdad, que consiste en la posibilidad de acceso a ayudas a las personas que presenten denuncias (sí, solo denuncias) por violencia de género.

Pues salvo alguna cuestión técnica de tipos penales, engorrosa de explicar, nada cambia en la práctica de la comisión del delito. No valoro, explico. Ustedes decidan.

Por otro lado, tenemos una nueva alarma con el tema de los okupas y mucho tertuliano que debería estudiar más el tema porque desinforman más que informar.


Voy a intentar explicar la forma de abordar este problema. Espero que sea sencilla y para todos los públicos.

En primer lugar, tenemos la vía penal. El ocupa comete un delito y debe ser castigado por ello. Para ello tenemos los siguientes: 1) allanamiento de morada que es la entrada o permanencia en contra de la voluntad de morador en la morada, cuestión larga de explicar, o domicilio de tercero. Pueden ser moradas: segundas viviendas, residencias vacacionales, chabolas ilegales, casas okupadas o hasta tiendas de campaña; 2) la usurpación en un tipo que consiste en que una persona con violencia en las cosas (romper puertas



## OPINIÓN

**ALBERTO BERNABÉ**  
ASESOR TURÍSTICO Y SENIOR  
ADVISOR EN PWC ESPAÑA

 Alberto Bernabé Teja

# El turismo: ¿el bueno, el feo o el malo?



Canarias parece vivir en un intenso debate permanente sobre el papel del turismo en nuestra economía, en el que las opiniones al respecto se confrontan como hacen los pistoleros, mirándose nerviosamente de reojo, con la banda sonora de Morricone de fondo, en un páramo del sur de cualquier isla, bajo un sol abrasador y con una ligera brisa silbando entra las tabiabas; mientras cada cual roza su revolver con las yemas de los dedos esperando cualquier pequeño movimiento del otro para disparar.

Permítanme esta comparación con la clásica imagen del mejor western, para ejemplificar como creo que estamos viviendo, en directo, nuestro propio desarrollo (o desarrollo para algunos).

Siempre he dicho que Canarias no se podría entender hoy en día sin rememorar las mejores páginas de nuestra evolución, que han sido escritas, sin ningún género de dudas, por el turismo. En los años 50 aquí emigraba todo aquel que podía, mientras que ahora, uno de nuestros necesarios debates es justamente, el poblacional, en gran medida por la gran atracción que provoca Canarias entre personas de medio mundo que vienen y querrán seguir viniendo, por nuestra calidad de vida y por las oportunidades de empleo que aquí se generan.

Canarias se ha dado la vuelta como un calcetín y claro... esto no ha sido ni es gratis.

Es evidente que el turismo no es la solución a todo, es rotundamente cierto que podríamos haber hecho muchas cosas mejor.

Hemos evolucionado una barbaridad durante estas décadas de desarrollo turístico, con empresarios hechos a sí mismos, que provenían de la construcción o de la agricultura, y que de la noche a la mañana se convirtieron en hoteleros, haciendo y deshaciendo de la mejor manera que su escasa formación, en muchos casos, les dio a entender. Décadas transcurridas en las que, como no, muchas cadenas nacionales o internacionales vieron la oportunidad e invirtieron en desarrollos turísticos hasta un presente, en el que, sorprendentemente, seguimos siendo atractivos.

Este progreso ha dejado huellas, aunque también se les podría llamar heridas, en nuestro territorio (actualmente nos resultaría incomprensible aceptar proyectos que en su día se consideraban estupendos), en nuestra

estructura social, empresarial, en el empleo... no sólo no podemos negarlo sino que además, debemos aprender y mucho de nuestros errores (sin caer en el no a todo).

Si tuviéramos un lienzo en blanco (conviene recordar que es sólo una quimera), claro que muchos dibujaríamos un modelo turístico con menos hoteles, con menos camas, pero todas ocupadas por ricos que, con un mínimo impacto en el territorio, visitando espacios naturales o el litoral por cupos, con un enorme gasto en destino, felices con nuestras costumbres y consumiendo únicamente productos locales, sostuvieran con salarios espléndidos a un número acordado de empleados canarios (of course). El capital de la mayor parte de los empresarios no habría de ser ni siquiera español, sino obligatoriamente canario y preferiblemente isleño, de manera que cualquier beneficio que se generase, se reinvertiría en otros sectores, en los que deberíamos ser líderes mundiales, intensivos en puestos de trabajo especializados que serían ocupados también por canarios.

Todo este sarcasmo pretende llamar a los lectores a una reflexión necesaria porque, en mi opinión, son muchísimas más las ventajas, bondades y bienestar que el turismo ha traído y seguirá trayendo a nuestras vidas, que los inconvenientes que ha generado y los que pueda generar.

Creo que la clave es entender nuestro futuro no a pesar del turismo, sino gracias a él, a través de él, incluso, apostando por diversificar nuestra economía apoyándonos en nuestro éxito acumulado.

Cuando gira el turismo, nuestro mundo, Canarias, gira con él. Pero no nos equivoquemos, el turismo no es capaz por sí mismo de resolver todos los problemas de nuestro archipiélago, pero sí es el que más y más rápido es capaz de transmitir a la economía su buena o mala salud.

El turismo no es el maná, pero desde luego, si está en algún sitio es del lado de las soluciones y las oportunidades para Canarias.

Creo que lo inteligente es apostar de forma decidida por el sector, avanzando hacia un modelo más comprometido con nuestra sociedad y con la fragilidad del territorio, pero no encuentro mejor manera de que nuestras islas tengan un buen futuro, si no es acariciando la bendita industria que nos ha traído hasta aquí.

El turismo tiene cosas feas y malas, que debemos y podemos limitar y erradicar, pero, sin duda, el turismo es el bueno de la película.




# Transparencia, pasión y generosidad



## OPINIÓN

**AGONEY MELIÁN**  
PRESIDENTE DE AJE  
CANARIAS

 Agoney Melián Sosa

 @agoney\_melian

**H**ace unos días me tomaba un café con uno de los asociados de AJE Canarias donde, cómo no puede ser de otra manera, filosofábamos sobre el futuro de nuestras islas y donde debatíamos sobre el papel y relevancia de las organizaciones empresariales en el momento que estamos viviendo.

No llevo demasiado en ellas, pero sin duda el recorrido ha sido intenso y aleccionador en muchos casos. Las organizaciones, de cualquier tipo, son la suma de ideas y pensamientos distintos que tienen un mismo propósito, y en este caso, nos olvidamos de la parte uno de la ecuación. Digo nos olvidamos, porque a mí también me pasa, que me subo en el tiovivo de las empresas y creemos que todo el mundo está siempre en nuestra misma frecuencia. Qué equivocados estamos.

No son tiempos halagüeños para ser empresario o empresaria en nuestro país. Percibimos un dedo acusador constante y una falta generalizada de conocimiento popular sobre el funcionamiento de las empresas. Estos factores, llevan a la sociedad en general a sumarse al mantra de las acusaciones infundadas de quienes, en ocasiones, no tienen criterio ni ideas originales que mejoren la vida de la gente y, por lo tanto, necesitan un culpable que les evite asumir su propia responsabilidad sobre el fracaso.

Podría parecer una queja, pero es tan solo una apreciación objetiva de lo que estamos viviendo y nos contamos entre cafés, risas y algún llanto privado, la comunidad que tengo el honor de presidir. Y es aquí donde empieza el debate, ¿somos las organizaciones empresariales necesarias? ¿Estamos trabajando en

la dirección adecuada? ¿Por qué no estamos ilusionando a la mayor parte del colectivo para atraerles? Son preguntas que lanzo al aire para su reflexión, aunque yo les daré mi modesta opinión.

### Organizaciones empresariales eficientes y transparentes

No cabe duda de que, si ya nos está suponiendo un grave problema que nos entiendan, sin organizaciones empresariales, la catástrofe llegaría en masa a toda la sociedad. Sin ese conocimiento de cómo funcionan las compañías, en poco tiempo acabaríamos con el estado del bienestar y con el modelo de vida que conocemos hoy en día. Por lo tanto, que existan organizaciones empresariales que representen y visibilicen las distintas realidades, no es una buena idea, es una imperiosa necesidad.

La cuestión que tenemos que preguntarnos sin prejuicios es si estamos siendo eficientes. Si estamos aportando el valor que la sociedad necesita y si nuestro compromiso es tan alto como requiere las circunstancias tan adversas que está viviendo el planeta y en especial Europa.

Yo no soy una muestra fiable porque AJE es tan sólo una parte pequeña de todo el movimiento. Pero si el patrón se repite en otras patronales, ¿Cuántas de las personas que componen las asociaciones participan de manera activa en las mismas? Ya no les hablo en cargos de responsabilidad, proponiendo iniciativas o colaborando en proyectos. Hablo de cosas tan sencillas como responder a una simple encuesta o conectarse a

una videollamada... tenemos que hacer una reflexión profunda de "para qué" existimos, y por qué debemos de participar de manera activa.

Participar nos permite ser eficientes a la hora de defender nuestras necesidades, nuestros problemas reales. Sin la participación transparente y masiva los empresarios y empresarias en general, el impacto de nuestras organizaciones queda, en muchos casos, mermado.

### Hacerlo con pasión

Si aprecio una similitud entre las personas que más admiro dentro de las asociaciones empresariales, es la pasión por mejorar las cosas.

Con diferentes estilos e ideas, pues no olvidemos la ecuación que les he presentado al principio, ser apasionado es algo que sin duda convierte a los representantes empresariales en verdaderos referentes sociales.

Esto tiene sentido ya que ser empresario es defender una idea que mejore algo con pasión, a veces incluso en contra de la opinión de los gestores que le rodean. Recuerdo cuando abrí mi empresa de formación, alejada de lo tradicional, lo mucho que me dijeron que no tendría futuro y aquí sigo, visualizando como me gustaría cambiar la formación tradicional que, como siempre digo, está hecha para un mundo que ya no existe.

Veo fatiga generalizada y no hablo de la juventud empresaria, hablo de la comunidad empresarial a la que tengo acceso. Un cansancio que nos está distanciando de los objetivos marcados, que nos llevan en ocasiones a movernos por impulsos y que nos tiene desmotivados, y esta puede ser la respuesta a por qué no estamos siendo tractores de las voluntades en las organizaciones.

La fatiga propia y la de nuestro colectivo nos están haciendo mella, pero estoy convencido de que le podemos dar la vuelta a esto, solo tenemos que encontrar el interruptor emocional que active la pasión y volveremos a construir juntos el camino.

Para mí, ser empresario significa tener una responsabilidad muy grande, superior

a cualquiera que haya tenido en mi vida. Esto no son palabras vacuas, familias que dependen de tus decisiones, proyectos que necesitan de tu creatividad, proveedores que les va mejor si te va mejor y todo ello sin la posibilidad de preguntarle a un jefe si lo estás haciendo bien. Menuda presión.

Cuando las decisiones que tomas dan sus frutos, te sientes el ser más feliz del mundo. Pero cuando por el contrario las cosas no van como esperas, la frustración es enorme porque las consecuencias pueden ser catastróficas. Lo digo porque lo sé, lo he vivido.

Todo esto vale la pena porque, cuando crees en algo de verdad, la dopamina que recorre tu cuerpo es impresionante. Ser empresario no es un juego, aunque nos divierta. Es una contribución a la vida de otros y a la nuestra propia y no seríamos capaces de serlo si no lo hacemos con pasión.

### La generosidad como guinda de los valores

Son muchas en las organizaciones en las que estoy colaborando. Además de la presidencia de AJE, estoy participando como miembro del Comité Ejecutivo de CEOE Tenerife, una decisión que he madurado mucho debido a los últimos acontecimientos vividos en nuestra provincia. La decisión vino dada tras una reflexión que ha marcado mi trayectoria, si queremos mejorar las cosas, tendremos que trabajar participando con mucha generosidad.

Quiero contribuir, pensando en el bien común, meditando como mejorar el tejido empresarial con el acento de la juventud empresaria impregnado. Es así como quiero recordar mi etapa, y digo bien, recordar porque no espero que nadie me recuerde. Sin embargo, si me gustaría ver a las siguientes generaciones dentro de los espacios de representación. Es pronto para decirlo, pero esta generosidad y cariño con la que estamos trabajando, espero que también la perciba la Confederación Canaria de Empresarios y nos dejen ayudar, desde nuestra humilde posición, a construir un proyecto de Canarias común.

No puedo acabar este artículo sin hablarles de la increíble organización nacional que representa a la juventud empresaria, CEAJE. En el tiempo que llevo desempeñando mis responsabilidades como Secretario de Comunicación, he aprendido el valor de lo humano, de las personas, de lo sencillo. Sin duda, la posición de nuestra organización es compleja debido a las diferentes realidades y sentimientos, pero eso nos hace mejores, mejores líderes y, sobre todo, mejores personas.

Confieso que hace muy poco que aprobamos en Comité Ejecutivo Nacional nuestro Plan Estratégico. Un plan que me inspira y esperanza a pensar que vamos por el buen camino.

Una radiografía detallada con un buen plan de acción y sobre todo un documento consistente que nos permitirá tener una organización robusta a futuro, que más se puede pedir.

Hoy les voy a destacar las tres palabras que más me han gustado de nuestro plan. La elección de los valores que representan a la juventud empresaria de España. Seguro que te haces una idea, nuestros valores son Transparencia, pasión y generosidad.



# Raúl García: “Se tiene que valorar en mayor medida la contribución que hace la industria canaria a nuestra comunidad”

## ENTREVISTA

**RAÚL GARCÍA PASCUAL**  
PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN  
INDUSTRIAL DE CANARIAS  
(ASINCA)

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

**¿Cuáles están siendo las principales preocupaciones de los empresarios de la industria canaria? ¿Cómo están afrontando los asociados de ASINCA la tediosa situación actual?**

En estos momentos tenemos unas circunstancias muy desfavorables y más teniendo en cuenta que venimos de 2 años atravesando un calvario en una comunidad como la canaria, donde en 2020 el PIB cayó algo por encima del 20%, frente al 10% nacional.

En el 2021 vimos aún la actividad muy mermada, nuestras industrias estuvieron en niveles similares a los de 2020 de manera general.

Este 2022 estábamos afrontándolo con expectativas positivas, porque se vislumbraba una recuperación de la afluencia turística que lógicamente acompaña a todo el movimiento económico del archipiélago. No obstante, esas condiciones favorables de recuperación económica se han visto muy afectadas por la inflación. Luego, el incremento de los costes, tanto de la energía, como de las materias primas, está llevando a que necesariamente tengamos que repercutir esos elevados costos en nuestros productos, algo que no todas las empresas están pudiendo hacer, porque los mercados no son capaces de absorber todos estos incrementos.

**En este sentido, ¿qué cree usted que ocurrirá si esta situación se prolonga en el tiempo? ¿Podrá la industria canaria soportarla?**

Hay que aclarar que estas cuestiones afectan de manera global a todas las industrias y, por tanto, lo que nos ocurre a nosotros, ocurrirá en otros territorios. Si bien es cierto que la industria canaria, dada la dimensión que tiene por sus circunstancias de insularidad, de población y de mercado, soporta peor cualquier desventaja.

Como llevamos haciendo toda la vida, tenemos que seguir siendo empresas competitivas que producen productos competitivos y esto pasa por recibir el apoyo a las industrias canarias para que puedan seguir en este mercado tan complicado y, eso se llama incrementar el consumo de los productos Elaborados en Canarias

**¿Está la Administración volcada en ayudarles a paliar esta situación de alguna manera?**

Tenemos que decir que el Gobierno de Canarias nos atiende desde las distintas áreas que nos competen, sobre todo desde el área industrial.

De manera excepcional teniendo en cuenta las circunstancias, todavía no se ha hecho nada, lógicamente en los presupuestos de la Comunidad Autónoma se cuentan con dotaciones para el sector industrial, pero ya estaban, no son de nueva creación.

Desde ASINCA estamos pidiendo al Gobierno de Canarias que se establezca alguna línea de ayudas directas. Tengo que aclarar que debido a estos dos años de situación afectada por la pandemia, desde las administraciones se han articulado ayudas al funcionamiento de las empresas. Sin embargo, dejamos constancia que, de manera general, las empresas industriales no han podido ser beneficiarias de las ayudas directas, porque había un requisito principal que era que la bajada de ventas fuera de un 30% respecto al año 2019 y la industria canaria en este tiempo se ha mantenido en funcionamiento y, en general, no se ha producido esa disminución de la cifra de negocio. Por este motivo es por el que ahora pedimos que sí se pueda articular una línea de ayudas específicas para las empresas industriales.

**Se ha visto que tras la pandemia se ha puesto en valor el producto de cercanía, el denominado km 0, ¿perciben que está la sociedad canaria implicada en apoyar al producto elaborado en Canarias?**

Tenemos que decir que sí, pero consideramos que insuficientemente. Yo diría que se apoyó al producto de proximidad y que fue una necesidad. Hay que tener en cuenta que en aquel momento el suministro de productos fue complicado en todo el mundo y según qué productos, sobre todo aquellos de protección sanitaria, fue una necesidad que se tuviera que contar con el producto local. De hecho, en Canarias se adecuaron líneas de producción para la fabricación de mascarillas, mamparas de protección, geles, entre otros productos. La industria canaria reaccionó rápidamente y fue capaz de abastecer a la población canaria de estos productos necesarios.

¿Esto se ha mantenido? Yo creo que no, sí queda en el recuerdo que la industria canaria contribuyó al abastecimiento de todos estos productos, pero pasa el tiempo y al igual que nos vamos olvidando de todas aquellas medidas de protección que teníamos que emplear, también se va olvidando que la industria canaria debe, no solo consolidarse, sino incrementar para poder reaccionar en caso de que se diera otra circunstancia que complicara



el suministro de productos a nuestros archipiélago.

**Lo que percibo es que no valoramos lo suficiente la industria con la que contamos, ponemos muy en valor el turismo que por supuesto es el motor económico del archipiélago, pero nos olvidamos de que hay otros sectores que también aportan y ayudan a sostener nuestra economía...**

Estoy totalmente de acuerdo con esa opinión. Evidentemente, hay que contar con el sector turístico, es la locomotora de Canarias, pero esa locomotora tiene que arrastrar a otros vagones y el segundo vagón es la industria. Y, en efecto, estoy de acuerdo con la opinión de que se tiene que valorar en mayor medida la contribución que hace la industria canaria a nuestra comunidad.

Una contribución que hace desde distintos aspectos. En primer lugar, el sector industrial cuenta con 40.000 empleos directos, 40.000 familias que viven de la industria. Además, un empleo que por las características de nuestra actividad es más estable, más cualificado y de mayor remuneración. Lo que es un valor añadido para nuestra sociedad.

Al igual que el turismo, tiene un efecto arrastre. Arrastra a otros sectores en los que se ven implicados fabricantes y servicios.

Estamos convencidos de que el crecimiento de la actividad industrial en Canarias va a favorecer muchísimo el conjunto de la Comunidad Autónoma.

En aras de poner en valor la industria de Canarias, debo decir que contando con la colaboración del Gobierno de Canarias ASINCA tiene una marca colectiva que es *Elaborado en Canarias*, desde la que hacemos diversas acciones para promocionar a la industria canaria. Aparte de promoción en medios de comunicación y redes sociales, tenemos otras acciones como por ejemplo el Aula Elaborado en Canarias, una acción formativa en centros educativos de enseñanza

primaria en la que, contando con la colaboración de profesores y alumnos en edad infantil, les ilustramos los beneficios de tener industria en Canarias. Es una acción que nos ilusiona muchísimo, estamos en nuestro tercer año y los resultados están siendo fantásticos. Luego, el reconocimiento de marca según las actividades de promoción que realizamos es cada vez mayor. Por tanto, sí que se pone en valor a la industria en Canarias y se demuestra con ese reconocimiento de la marca, pero tiene que ser aún mayor.

**¿La marca Elaborado en Canarias tiene prevista alguna iniciativa para fomentar el consumo?**

Sí. Estamos continuamente promoviendo acciones y a la vuelta del verano, en el mes de septiembre, iniciaremos la elaboración de una campaña de publicidad. En este tiempo atrás, hemos tenido nuestra campaña de Canariedad y nuestra campaña de El Futuro es Ahora, con la que hemos querido implicar a la juventud en concienciar de que el futuro pasa por apoyar todos en las actividades que hay en Canarias y la industria es un pilar fundamental en ese desarrollo económico y social de Canarias. En la misma línea, a principios de verano hemos lanzado La Casa Elaborado en Canarias, porque no hay que relacionar únicamente la marca Elaborado en Canarias con productos de alimentación, sino también con fabricación de muebles, ventanas, puertas, cementos, entre otros. Y en ese sentido, hemos hecho una casa con productos procedentes de la industria canaria.

Asimismo, con el nuevo curso académico comenzamos una nueva edición de Aula Elaborado en Canarias.

**¿Apuesta la actividad industrial por la sostenibilidad medioambiental?**

Dentro de las inquietudes que tenemos en el sector industrial está la de la sostenibilidad de nuestras industrias. En ASINCA estamos alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU y hacemos promoción entre nuestros asociados. Somos ejemplares en materia de economía circular.

**Siempre pasa que asociamos la industria a emisiones y a contaminación. Es hora de cambiar esta percepción, ¿no cree?**

Por supuesto que sí. Es una de nuestras preocupaciones, el hablar de que nuestras industrias son sostenibles. Hoy en día la industria canaria se preocupa por invertir en tecnología y en medio ambiente. Cada una de las industrias asociadas a ASINCA está en esta línea e, incluso, hay proyectos de nuevos establecimientos industriales destinados a economía circular.

Tenemos que olvidarnos de esa imagen de las chimeneas echando humo, hoy las chimeneas de nuestras industrias no echan humo porque esas emisiones son recuperadas para la obtención de otras energías o productos.

**A modo de conclusión, ¿cómo se enfrenta el sector industrial a lo que queda de año?**

Con incertidumbre, debido a que teníamos unas expectativas positivas y no se han cumplido. Sí que seguimos notando una recuperación de la actividad y lo que está previsto es que tengamos una campaña turística de otoño/invierno buena, lo que contribuirá a que la industria tenga un funcionamiento adecuado. Sin embargo, y debido a la inflación de la que estamos hablando, posiblemente haya contención en el consumo y habrá que ver si el turismo mantiene ese interés en desplazarse a Canarias.





# Óscar Izquierdo: “La economía canaria está viva gracias al sector de la construcción”

## ENTREVISTA

ÓSCAR IZQUIERDO  
PRESIDENTE DE FEPECO

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Durante todo este tiempo, desde que comenzó la pandemia hasta la fecha, nos ha ido transmitiendo la situación del sector, el cual ha pasado por momentos muy delicados en la isla. Ahora, en septiembre de 2022, ¿en qué estado se encuentra el sector de la construcción en Tenerife y, por supuesto, en Canarias?**

En estos momentos, la industria de la construcción está siendo la locomotora de la economía canaria, gracias al sector de la construcción el resto de sectores tienen mayor actividad. La fortaleza y la potencialidad del sector de la construcción es la que está manteniendo viva la economía canaria, es decir, la economía canaria en estos momentos está viva gracias al sector de la construcción.

En estos momentos, tenemos los mejores datos de empleo dentro del sector de los últimos seis años, lo que quiere decir que hemos recuperado incluso más empleo que antes de la COVID. Pasamos la pandemia y la vencimos, fuimos el único sector que durante los dos años estuvo trabajando a pleno rendimiento, al principio con muchas dificultades, pero luego con una actividad importante.

Gracias a la responsabilidad de los empresarios y de los trabajadores, así como de los acuerdos que tomaron los sindicatos y FEPECO, como a nivel nacional la Confederación Nacional de la Construcción, estableciendo los protocolos pertinentes, fue un sector que trabajó desde el primer momento del confinamiento y donde menos incidencia ha tenido la COVID, lo que demuestra nuestra responsabilidad tanto empresarial como social.

**Pero ahí no acabaron todas las dificultades...**

Luego, nos enfrentamos a otro problema gravísimo como consecuencia de una situación internacional por el problema en el tráfico marítimo internacional, por la crisis económica en China, por la guerra en Ucrania, por el aumento desmesurado de las materias primas y porque nosotros, como sector, nos hace mucho daño el aumento de los combustibles,

puesto que hay subsectores dentro de la construcción como pueden ser las empresas de demolición o de excavaciones que consumen incluso más combustible que las propias empresas de transporte.

Hemos vencido estas batallas y en estos momentos el sector de la construcción está en pleno auge de trabajo, tenemos tanto trabajo que no tenemos el personal suficiente.

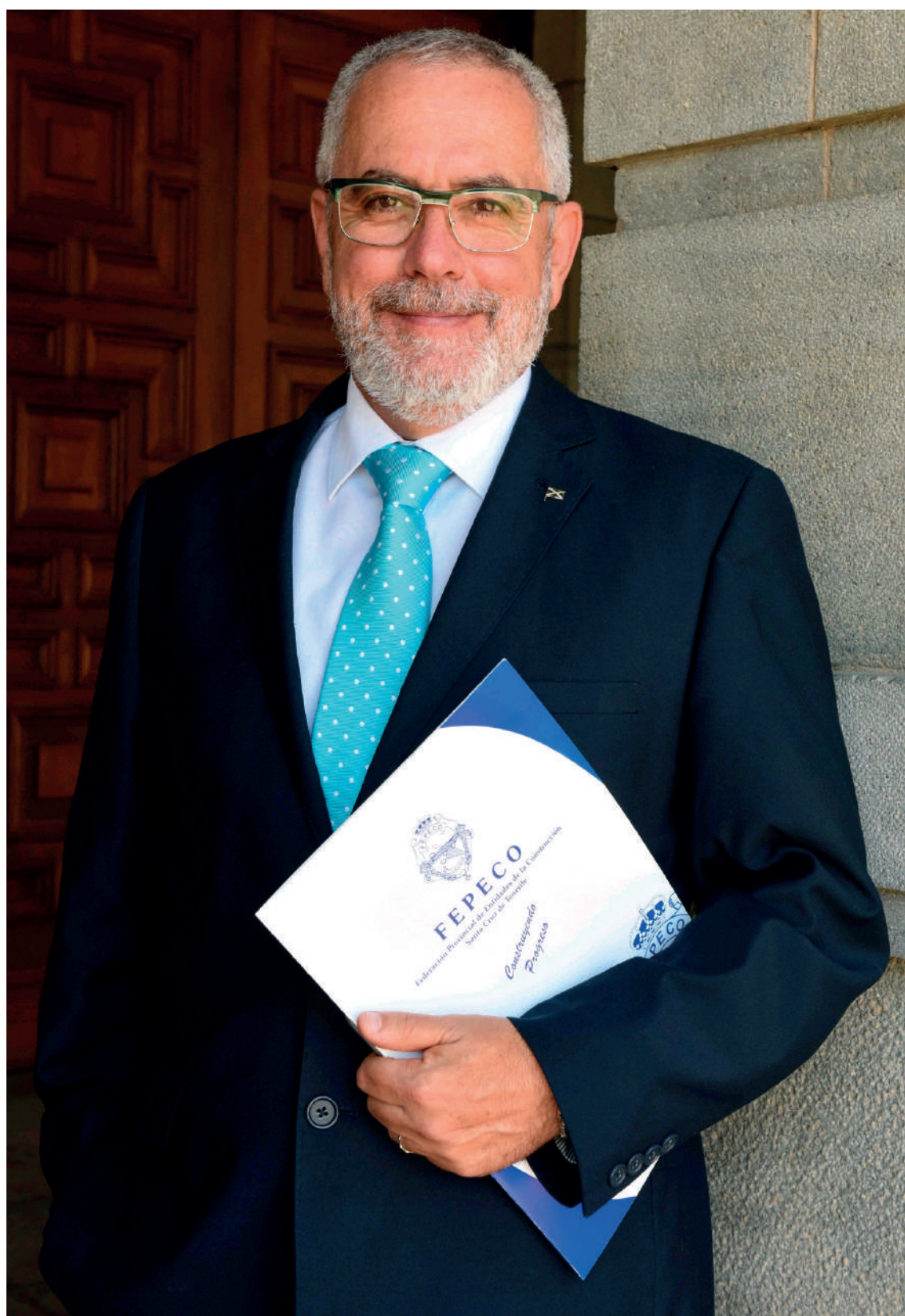
**Este es uno de los problemas principales a los que se está enfrentando ahora mismo el sector de la construcción, a la falta de personal. No hay gente para trabajar, ¿verdad?**

Exactamente, aunque cabe decir que estamos haciendo un trabajo digno a través de la Fundación Laboral de la Construcción en toda España y sobre todo aquí en Canarias. Por poner un ejemplo, el año pasado la Fundación Laboral de la Construcción formó a 3.600 personas, eso significa que casi un 90% de esas personas están trabajando a día de hoy en las obras, pero tenemos falta de personal especializado.

No tenemos en estos momentos oficiales de primera ni oficiales de segunda, entre otros.

**¿Cuál es el motivo?**

Hay dos motivos principales, uno es que en los últimos años los jóvenes no quieren incorporarse al sector de la construcción, no es un







problema de Canarias, es un problema que está en todo el territorio occidental y se está trabajando a nivel nacional y de la Unión Europea sobre esta problemática.

Mi postura, que la he defendido en Madrid dentro de la Confederación Nacional de la Construcción, es que se trata más de un tema sociológico que económico. El sector de la construcción tiene el mejor convenio desde un punto de vista económico, esta problemática deriva de un problema social, porque vivimos en la sociedad del mínimo esfuerzo, de la comodidad, y trabajar en el sector de la construcción, aunque se ha modernizado mucho, exige esfuerzo y responsabilidad. En este sentido, los jóvenes en estos momentos, aunque no todos, huyen de donde hay esfuerzo, de donde hay que ser responsable, lo que nos está impidiendo cubrir la tasa de reposición generacional. Todos los especialistas que tenemos en estos momentos están a punto de jubilarse y nos enfrentamos a un problema que se va a agravar dentro de unos años si no conseguimos que se incorporen los jóvenes.

El segundo problema es que, desde FEPECO, estamos haciendo un llamamiento urgente a las mujeres para que se incorporen al sector de la construcción. A nivel

directivo, a nivel de gerencia y a nivel técnico la mayoría de las personas en el sector de la construcción son mujeres, pero necesitamos a mujeres a pie de obras y ahí estamos trabajando a través de la Fundación de la Construcción donde se están incorporando muchas mujeres para hacer los cursos correspondientes e incorporarse a las obras. Nosotros, desde FEPECO, así se lo hemos trasladado al Gobierno de Canarias y al Cabildo insular de Tenerife, de La Palma, La Gomera y El Hierro, de la necesidad de impulsar la incorporación de la mujer en el sector de la construcción, como un sector más donde tienen una capacidad tremenda para tener una vida profesional muy fructífera, tanto desde el punto personal como de progreso profesional.

**Otro de los problemas que arrastra la construcción en Canarias, especialmente en Tenerife, es la Administración. Son reiterados sus llamamientos a una Administración más ágil y que entienda que de esta manera poco se puede hacer, ¿no?**

Sí, evidentemente. Tenemos una Administración pública que no sirve y esto no es una frase mía, es una frase dicha por el Consejero de Presidencia en el Parlamento de Canarias, él reconocía que se debe

modernizar la Administración que tenemos.

**“Desde FEPECO estamos haciendo un llamamiento urgente a las mujeres para que se incorporen al sector de la construcción”**

La Administración pública canaria en estos momentos no está adaptada a los momentos que vivimos y a las necesidades que demanda, no solo el sector de la construcción, sino cualquier sector económico e, incluso, los ciudadanos. Tenemos una Administración obsoleta, con procedimientos de resolución del siglo XIX, en un mundo informatizado tenemos que esperar hasta 3 y 4 años para la obtención de una licencia y los informes sectoriales entre las

distintas Administraciones tardan más de un año. La Administración es un verdadero reino de taifas, donde cada jefe de servicio hace y deshace a su gusto sin la colaboración y coordinación, no solo de la propia Consejería o Departamento, sino de otras administraciones.

Todo eso ocasiona que, en estos momentos, y nosotros como sector de la construcción lo podemos confirmar, se encuentren millones de euros parados encima de la mesa de los funcionarios para que las inversiones salgan adelante. ¿Eso qué significa? La Ley del Suelo señala que una licencia de obra mayor debe obtenerse en tres meses, el promedio que estamos teniendo en Tenerife y en Canarias es de como mínimo 18-20 meses e, incluso, se han ido inversiones de Canarias a Marruecos o al sur peninsular después de estar esperando 4 años en Tenerife por estas licencias. Si salieran todas esas licencias el sector de la construcción estaría en posición para crear 15.000 puestos de trabajo en el conjunto de Canarias.

**Ha habido mucha controversia, se ha presentado el Circuito del Motor, están previstas algunas obras como el cierre del anillo insular o el tren, ¿está FEPECO a favor de estas incitativas?**

Sí. Tenerife es la única isla en la que no se han completado las infraestructuras básicas que requiere cualquier territorio para tener asegurado un desarrollo económico y un crecimiento social importante. En las demás islas del archipiélago, durante las últimas décadas se han ejecutado todas las obras públicas que estaban previstas y planificadas, tanto los planes insulares como los acuerdos con el Gobierno central.

Tenerife, debido a que la Administración no sirve y a la existencia de esos activistas que intentan paralizar todo por las buenas o por las malas a través de acampadas y denuncias, es en estos momentos la octava isla del archipiélago en dotación de infraestructuras.

Por ejemplo, el Circuito del Motor es una infraestructura importantísima para la isla de Tenerife, porque le daría un valor añadido como destino y entraría dentro del Circuito internacional de la vida del motor. Sería la mejor imagen que podríamos dar, significaría la llegada de muchísimas inversiones atraídas por el propio circuito. El circuito no es un capricho, es una necesidad para la gran afición que hay en toda Canarias al motor. El Circuito del Motor es sinónimo de valor añadido, un valor que va a atraer mucho dinero y financiación, y va a hacer que Tenerife se ponga en el mapa mundial del automovilismo. Por lo tanto, rechazar este proyecto es una torpeza y un localismo que está fuera de lugar.

**¿Y en cuanto al tren?**

En cuanto al tren, hay que recordar que la idea de los trenes en Canarias salió del Cabildo Insular de Tenerife hace muchos años y en estos momentos el Cabildo de Gran Canaria y todos los partidos que lo conforman, incluido Podemos, lo apoyan e incluso están pidiendo al Gobierno central que cuanto antes financie el tren para comenzar las obras lo antes posible.

**“El Circuito del Motor es sinónimo de valor añadido, un valor que va a atraer mucho dinero y financiación, y va a hacer que Tenerife se ponga en el mapa mundial del automovilismo”**

Los mismos que en Las Palmas dicen que sí al tren, en Tenerife dicen que no, todavía no han dado una explicación, lo único que han dicho es que en Las Palmas el tren se incluyó en el pacto de gobierno del Cabildo de Gran Canaria y que en Tenerife en el pacto de gobernabilidad que firmó el Partido Socialista con Podemos no entraba, eso demuestra que el rechazo al tren en Tenerife no es por temas medioambientales, sino por temas políticos, personalistas y de protagonismo. Por lo tanto, rechazar el tren en Tenerife, que es el transporte más sostenible que hay en estos momentos y el transporte por el que apuesta Europa, hace un flaco favor a la isla de Tenerife.

Y lo mismo pasa con otros proyectos importantes de urbanizaciones que se están intentando ejecutar en Tenerife y que tienen en frente a las mismas personas, son verdaderos profesionales del activismo, yo no sé de qué viven, porque no se vive de estar todo el día acampado delante de cualquier obra que se vaya a hacer, también algún día tendremos que hablar de esta situación, de por qué solo se produce en Tenerife, si es una cuestión de intentar que Tenerife pierda el liderazgo a nivel regional y sea solo Gran Canaria la isla capitalina. En definitiva, los activistas son la quinta columna que está hundiendo la isla.





# Gorgonio Delgado: “Cerámicas Tacoronte apuesta por el relevo generacional”



## ENTREVISTA

**GORGONIO DELGADO**  
CEO CERÁMICAS TACORONTE

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

**Cerámicas Tacoronte ha sobrevivido a numerosas crisis, entre ellas la última provocada por la pandemia, ¿cómo podría evaluarse su situación actual y la del sector en general?**

Desde Cerámicas Tacoronte hemos trabajado mucho en los últimos años. Hemos afrontado las diferentes crisis con optimismo y haciendo diferentes esfuerzos en aras de mejorar nuestras instalaciones.

En este sentido, nos mostramos satisfechos por haber mejorado en estas épocas tan complicadas que han acontecido. No obstante, hemos de decir que esta es nuestra filosofía y nuestra línea de negocio desde que comenzamos en el sector. Siempre hemos aprovechado este tipo de situaciones para mejorar y salir lo mejor posible de ellas.

**¿Siguen con su modelo de empresa familiar?**

Sí. Cerámicas Tacoronte apuesta por el relevo generacional, tanto es así que ya son tres las generaciones trabajando en la empresa y existe una cuarta que quiere comenzar a implicarse en el negocio.

**¿Tienen ustedes alguna afición por la crisis de desabastecimiento y de aumento de precios?**

No cabe duda de que hay dificultades en todos los ámbitos. Los factores que intervienen en la producción son numerosos y no cabe duda de que todos los sectores se han visto afectados. Es notable esta afición desde la producción hasta que llega aquí la mercancía y, en consecuencia, el aumento de los costes de las materias primas ha encarecido el coste del producto final.

Nosotros hemos tenido la suerte de ir acopiando material, siendo previsores para poder hacer frente a la situación.

**¿Usted cree que este hecho nos ha dado un toque de atención para apostar más por lo nacional?**

Sobre todo han sido las grandes multinacionales las que se han visto resentidas ante la

falta de suministros, puesto que dependen de grandes rasgos del exterior.

Yo siempre he sido muy reacio a importar productos de, por ejemplo, China. Siempre he apostado por productos de aquí, solo he salido a buscar productos fuera cuando el cliente ha demandado un producto en cuestión muy barato, siempre sin hacerme responsable de dichas calidades. Y, además, una vez hacemos el pedido del producto a países como China nos obligan a pagar por adelantado existiendo un problema de financiación, si aquí nos permiten pagar a 60 días, para un pedido procedente de China tienes que pagar por adelantado y luego, por supuesto, recibes la mercancía 1 mes más tarde.

**Si hay que elegir entre calidad y precio, se apuesta por la calidad, ¿verdad?**

Siempre. Muchas veces traemos productos económicos de una calidad muy baja para enseñárselo al cliente y dejarle constancia de que existe, pero que no se lo recomendamos.

Hay bolsillos para todos los sectores, sigue existiendo el consumo de productos de calidad. Este hecho se puede notar un poco resentido, pero normalmente el que apuesta por un nivel de calidades es difícil que lo pierda tan rápido. Nosotros casi que hemos ganado cuota de mercado en este sentido, aunque siempre es verdad que hay gente que apuesta por un producto más básico y económico que nos vemos obligados a ofrecer.

No obstante, nosotros siempre hemos intentado ofrecer buena calidad a un precio ajustado.

**¿Con qué tipo de marcas trabaja Cerámicas Tacoronte para mantenerse como empresa referente en el mercado?**

Trabajamos con marcas muy importantes, de mucho prestigio, y muchos que están inmersos en el sector las reconocen y nos conocen a nosotros como distribuidores de estas.

**La nueva exposición ha hecho abrir aún más el campo, ¿qué ha supuesto toda esta importante renovación?**

Sobre todo imagen para los clientes y para los propios proveedores. Recuerdo una vez que nos visitó un italiano en la época de la crisis, un italiano que vendía una de las marcas más famosas del mercado y que nos visitó, porque éramos considerados de los mejores clientes de toda España por solvencia financiera. Fue todo un prestigio y caímos en la cuenta de que los que nos faltaba hasta entonces era mejorar la fachada del establecimiento.

Nuestra fachada ya ha sido renovada y, por ende, nuestra imagen. Ahora tenemos la

posibilidad de exponer más productos y mejores, porque antes teníamos materiales que vendíamos, pero que no teníamos en exposición por falta de espacio. Sin embargo, ahora, con los cambios del mercado, ofrecemos más productos y notamos que más interioristas y decoradores nos visitan.

**Es verdad que la sociedad ahora apuesta más por un servicio de interiorismo y de decoración...**

Sí. Aquí vienen varios decoradores cuyo cliente final se desconoce porque no viene. Un cliente que contrata los servicios de un decorador que viene, elige y es el que tiene la palabra final en cuanto a materiales y estilo. Cada vez es más la gente que apuesta por este sector, cada vez dejamos más estas cuestiones en manos de especialistas.

**¿Es importante el servicio post venta en sectores como este?**

Sí. Lo que es realmente importante es saber cómo de satisfecho quedó el cliente tras su compra y si durante la misma se encontró con algún problema, con el objetivo de conocer nuestros fallos y solventarlos, y en eso influyen mucho las redes sociales y las reseñas.

**¿Se han actualizado en ese aspecto digital?**

Sí. Al final, es necesario. Hoy en día los comentarios influyen en la decisión final del cliente que quiere acudir a nosotros. Si tienes buenos comentarios en la red el cliente final confiará en ti.

**¿Es complicado hacer crecer a día de hoy una empresa como esta?**

Sí. Nosotros nos vamos proponiendo objetivos y una vez que vamos completando cada una de las etapas, estudiamos e incidimos en la siguiente. No tenemos un plan a largo plazo como tal, pero las inversiones las vamos realizando por orden de prioridad.

Estamos en un mercado muy agresivo y hay que apostar fuerte día a día. Se puede decir que el 90% de las empresas que se iniciaron en este sector a la par que nosotros han desaparecido, por lo que algo estamos haciendo bien. Muchas experiencias nos han servido para aprender y somos cautos con cada una de las inversiones.

**Aún con la máxima cautela, ¿hay planes para seguir creciendo?**

La ampliación que hemos hecho aquí creemos que es suficiente. Recientemente, hicimos un viaje a Madrid a visitar la exposición de una empresa referente en el sector, una exposición de 2.000 m<sup>2</sup>, y había una zona a la que no asistía nadie porque es demasiado grande, el cliente se cansa. Aunque no hemos proyectado a corto plazo la expansión de la empresa, sí que la tenemos presente.



 **2ª Edición**

# BONO CONSUMO

Vuelve la  
forma de pago  
para comprar  
**el doble  
por la mitad.**



[bonoconsumosantacruz.com](http://bonoconsumosantacruz.com)





## ENTREVISTA

**SERGI BALCELLS**  
COUNTRY MANAGER  
ESPAÑA GRUPO CIN

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

**¿Cuál ha sido el secreto de su éxito tras tantos años de experiencia en el negocio de pinturas y barnices para el segmento de los productos decorativos, industrial y protección anticorrosiva?**

Nuestra "fórmula secreta" está en el núcleo de nuestra estrategia: los mejores productos con el mejor equipo.

Como firma especialista en pinturas y barnices, concentramos nuestras operaciones en tres canales de acción diferentes: construcción, industria y protección anticorrosiva. Al mismo tiempo que estamos comprometidos con la calidad y el respeto al medio ambiente.

Nos dirigimos a particulares, arquitectos, profesionales del sector, empresas e industria,

a los que asesoramos en todas sus necesidades antes, durante y después del proceso. Para ello contamos con un equipo de profesionales especializados, gracias a los cuales nuestros clientes están siempre respaldados con el mejor servicio y asesoramiento. Quizás esta sea la fórmula de nuestro éxito.

**¿Qué es lo que más valoran los usuarios finales de vuestros productos y soluciones?**

De nuevo, la calidad de nuestros productos y el acompañamiento de nuestros colaboradores es el punto esencial de nuestra ventaja competitiva.

Además de ello, la sociedad cada vez está más concienciada e intenta vivir una vida lo más sostenible posible. Por esa razón, los usuarios cada vez más demandan productos y soluciones que respeten el cuidado del medio ambiente y son lo primero que miran a la hora de acometer una reforma.

Nosotros, como empresa, y entre nuestros clientes y profesionales, promovemos el uso de productos con base de agua y pinturas con bajo contenido en disolventes y menos compuestos orgánicos volátiles, minimizando el impacto medioambiental de sus actividades y

## Sergi Balcells: "Los mejores productos con el mejor equipo"

logrando así una mayor sostenibilidad. Todos nuestros productos se basan en tecnologías avanzadas, que combinan un alto rendimiento con un menor impacto ambiental, transformándose así en innovadoras soluciones ecoeficientes. Asimismo, tenemos la certificación de calidad medioambiental ISO 14001, que aplicamos a todos nuestros productos y procesos internos.

**Además de nuevos colores y texturas ¿existen otros aspectos en los que la pintura decorativa pueda innovar o evolucionar?**

Por supuesto. El color es un elemento decorativo que ofrece la posibilidad de definir la personalidad del hogar. Pero también puede tener un aspecto funcional como en el caso de las pinturas termorefectantes para tejados y cubiertas presentes en productos impermeabilizantes como en el Imperflex Cubiertas. Esta tecnología es capaz de reflejar la radiación solar y así reducir la temperatura interior en los edificios. Esta característica diferencial, expresada como Total Solar Reflectance (TSR) impide que en el interior de las estancias se alcancen temperaturas muy elevadas aumentando el confort térmico y reduciendo el consumo de energía en refrigeración.

A esta característica también se le suman otras ventajas como el aumento de la vida útil de las cubiertas y tejados, la reducción del efecto invernadero por las reducciones de emisiones de CO<sub>2</sub>, su fácil aplicación, así como su elevada resistencia a la intemperie y al ataque de hongos y algas.

Los ensayos efectuados han revelado una disminución de la temperatura del aire en el interior de hasta 6°C, manteniéndose el efecto al cabo de un año, en comparación con una zona sin esta tecnología aplicada.

Esta solución innovadora va en busca de las exigencias legales de certificación energética de los inmuebles, tanto desde el punto de vista económico como ambiental. El calentamiento global y efecto invernadero encabezan la lista de las inquietudes por el futuro del planeta. El mantenimiento de la temperatura en el interior de las estancias y lugares de trabajo es uno de los factores que más electricidad consume, por lo que el cuidado y rigor en la gestión del consumo en esta energía es fundamental.

**¿En qué nuevos proyectos y productos trabaja Pinturas CIN Canarias en la actualidad?**

Pinturas CIN Canarias está perfectamente imbricada en el Grupo CIN donde más de 150 profesionales de I+D trabajan para nuevos desarrollos. Estamos a la vanguardia de la innovación y de las soluciones tecnológicas más avanzadas para proteger el medio ambiente y la sociedad que nos rodea. Nuestra presencia en el mercado y nuestra rentabilidad demuestran que este es el camino para seguir creciendo de forma sostenible.

Disponemos de una amplia gama de productos de venta exclusiva en las Islas Canarias bajo las marcas CIN y Palmcolor que incluyen todo tipo de productos para paredes, fachadas o techos, barnices, maderas y metales. También imprimaciones para madera, impermeabilización de cubiertas, alta decoración o diluyentes.

Y continuamos trabajando para ampliar nuestra oferta de soluciones para todo tipo de superficies anticipándonos a las necesidades futuras: desarrollo de nuevos productos, modificación/mejora de los productos existentes y evaluación continua de materias primas a través de las áreas encargadas de llevar a cabo estas actividades como son los laboratorios de fabricación, los laboratorios de aplicación y, por último, los laboratorios de prueba y ensayo.

Adicionalmente, estamos trabajando en la obtención de los certificados DAP (Declaraciones Ambientales de Producto) para la mayoría de nuestros productos.

**"Estamos a la vanguardia de la innovación y de las soluciones tecnológicas más avanzadas para proteger el medio ambiente"**

**¿Qué previsiones manejan para lo que queda de año?**

Para lo que queda de año queremos aumentar nuestra cuota de mercado, creando sinergias con los distribuidores y a través de nuestra red de tiendas propias. También, seguiremos comprometidos a formar a nuestros clientes y a nuestro equipo para ofrecer el mejor producto y servicio.

**Pinturas CIN Canarias cuenta con una plantilla de 38 personas, más de 10 tiendas propias y cerca de 300 distribuidores en todo el archipiélago canario. ¿Su estrategia pasa por ampliar esta red comercial en los próximos años?**

Afrontamos el futuro con optimismo. Por esta razón, nuestra estrategia está orientada al crecimiento del negocio y estamos trabajando en nuevos proyectos que pasan por ampliar nuestra presencia en las islas Canarias tanto a través de tiendas propias como de distribuidores.



# Aníbal Pérez: “Trabajamos con modelos de construcción sostenible”



## ENTREVISTA

**ANÍBAL PÉREZ LÓPEZ**  
PROPIETARIO DE ÍKARO  
CONSTRUCCIÓN E IMPALA  
PROJECTS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Íkaro Construcción e Impala Projects, dos empresas inmersas en el mundo de la construcción. Usted, como propietario de ambas, ¿qué nos diría acerca de estos últimos años? ¿Hace un balance positivo?**

Si te refieres a los dos últimos años, nos asustamos mucho cuando comenzó el COVID y todos pensábamos, en primera instancia, que el golpe sería mayor. Finalmente, el impacto no ha sido tan negativo como creíamos en un principio, pero sí es cierto que la deriva no ha sido para mejor.

Las circunstancias que vemos en el mundo, ya sea con la pandemia, las consecuencias de la misma, así como la guerra o el precio de la energía, hacen que las materias primas y los suministros tarden en llegar más de lo normal, sean más costosos y que, entre otros aspectos, la seguridad para acceder a ellos se incremente. En cuanto a seguridad

me refiero a que muchas veces las constructoras tenemos que pagar por adelantado gran cantidad de ese material para asegurarnos de que llegue el suministro más o menos en el tiempo y en el precio pactado en un inicio.

En resumen, pensábamos que la caída iba a ser muy dura y no ha sido tan dura inmediatamente, aunque sí han aumentado, de manera paulatina, sus consecuencias.

**Inciendo en cada una de las empresas, ¿cuál es la actividad que desempeña cada una?**

Impala fue la primera que desarrollé,

comenzó en sus inicios siendo una constructora tradicional y terminó siendo una empresa que se dedica a promoción inmobiliaria y a proyectos de arquitectura técnica.

Luego di el paso y conformé Íkaro, que es la que se convirtió en constructora, pero una constructora especializada. Está dentro de la zona ZEC y hablamos de que se trata de una constructora especializada, porque nos dedicamos a trabajar con modelos de construcción sostenible y con obras de rehabilitación. Si bien es cierto que, si tenemos que hacer obras de nueva edificación, las seguimos haciendo con Impala.

**Inciendo en esta construcción sostenible de la que nos habla, parece que va en aumento en todo el mundo. ¿Demanda el cliente en Canarias construcciones más eficientes y ecológicas o vamos un paso por detrás del resto de Europa?**

Creo que vamos un pasito por detrás del resto de Europa también en construcción. Es cierto que la construcción es un sector muy tradicional en cuanto a la ejecución. Las empresas que tradicionalmente se han dedicado a la construcción no suelen innovar demasiado, es un negocio bastante complicado y aquí parece que el cliente, por lo menos de generaciones anteriores a la mía, es decir, a los millenials, no confían en modelos constructivos diferentes.



Poco a poco la gente que accede a tener casas, de la edad que yo represento, es decir, las personas que están entre 30 y 40 años, que son los que ahora mismo se pueden permitir el hecho de acceder a una casa, sí que valoran y escuchan opciones diferentes y sostenibles en la medida de lo posible, pero es cierto que siempre y cuando los precios y los plazos

sean mejores, sino todavía es bastante popular la construcción tradicional. Nos cuesta, pero estamos haciendo mucha incidencia en que esto cambie.

**La situación económica ha afectado tanto a las empresas como al cliente particular, el cual ha visto como el valor de sus ahorros e ingresos ha mermado. ¿Está el potencial cliente apostando por invertir o reformar su vivienda?**

Es cierto que estamos viendo una caída paulatina en la demanda de obras y trabajos, que puede ser debida al concepto de crisis en el que nos vemos envueltos que, como dije al principio, quizá para el particular no ha sido tan grave como nos vendían, pero sí es cierto que últimamente se comparte mucho el mensaje de una crisis inminente y, habitualmente, cuando tú haces una obra tienes que invertir un dinero importante y la gente, por lo general, se está aguantando a ver qué pasa, lo que repercute directamente en la demanda, con lo cual las constructoras estamos empezando a ver cómo solicitan menos nuestros servicios.

“Vamos un pasito por detrás del resto de Europa también en construcción”

**Entre los proyectos realizados en los últimos tiempos, ¿cuáles adquieren mayor relevancia?**

Estamos muy contentos con una línea de viviendas unifamiliares que estamos edificando. Tenemos muy buen trato con diferentes arquitectos de la isla y están confiando en nosotros para desarrollar proyectos singulares, es decir, algo diferentes, donde prima la calidad y la ergonomía de la vivienda.

Aunque cabe decir que no era nuestro target principal, es decir, no íbamos destinados a ser una constructora de viviendas unifamiliares, sino que estábamos más destinados a la rehabilitación.

La realidad pasa porque estamos trabajando mucho y muy bien en viviendas de nueva planta y, además, con diseños diferentes y con una ergonomía adaptada. Estamos muy contentos con ello.

**¿En qué líneas seguirán focalizadas estas empresas para lo que queda de año y, por supuesto, para los años que están por venir?**

Yo creo que la principal línea de trabajo va a ser la explotación de las grandes inversiones extranjeras que puedan llegar a Canarias rehabilitando o edificando nuevos hoteles. Asimismo, la rehabilitación de edificios a través de la captación de fondos Next Generation me parece que será quizá un target fundamental para el año que viene, puesto que el dinero viene de Europa para rehabilitar las viviendas y convertirlas en construcciones sostenibles sin tanta dependencia de la energía primaria. Y, por último, sin duda alguna, la obra pública, por lo que creo que el sector privado en torno a la construcción caerá muchísimo el año que viene.





## Anikka Schollin: “Me intento plantar, tanto estéticamente como espacialmente, de manera sostenible en el lugar”



### ENTREVISTA

**ANIKKA SCHOLLIN**  
CEO GERENTE AS  
ARQUITECTOS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**AS Arquitectos, ¿de dónde surge esta empresa y cómo ha llegado a convertirse en lo que es a día de hoy?**

AS Arquitectos surge a raíz de un sueño que siempre había tenido, el de tener mi propio estudio. Había trabajado en otros estudios y había hecho colaboraciones, en ese entonces yo trabajaba en el extranjero y mi mayor experiencia la obtuve en Londres. Al año de comenzar a trabajar en Tenerife cae la crisis y fue en ese momento cuando mi jefe me pide que me dé de alta como autónoma, porque se esperaba una crisis duradera. Me dijo que aprovechara la crisis para aprender y que una vez terminara dicha situación iba a salir fuerte de ella. Así fue, monté la empresa hace 14 años como autónoma y como sociedad estamos funcionando desde hace 2 años.

**Esta dilatada experiencia previa que usted tiene antes de montar AS Arquitectos hace que apueste más por un estilo en concreto, ¿cuál es el estilo que sigue este estudio de arquitectura?**

Un estilo en conexión y muy cerca de la tierra. He trabajado en varios países y está claro que no se pueden desarrollar los mismos proyectos aquí que en otra parte del mundo, por lo que en cada momento te tienes que adaptar al entorno. Me gusta mucho la naturaleza, las plantas, el cielo y el mar, me intento plantar, tanto estéticamente como espacialmente, de manera sostenible en el lugar.

**¿Qué tipo de servicios están prestando?**

Los trabajos que desarrollamos son en un 95% privados, he hecho algunas obras públicas en colaboración con el Cabildo, pero realmente casi todos se engloban en el sector privado y en viviendas de gama media y alta.

**Ha cambiado mucho el concepto de vivienda, ¿qué está demandando especialmente el cliente?**

Está demandando sostenibilidad, luminosidad, espacio, tonos claros, el estilo ha cambiado muchísimo. La gente está mucho más informada, ve lo que pasa alrededor del mundo y eso hace que se globalice el diseño.

**Además, imagino que las nuevas tendencias de construcción también están irrumpiendo, aportando nuevas formas de construir, como puede ser la construcción en seco...**

A día de hoy existen un montón de sistemas de construcción distintos, yo soy de Suecia y allí trabajamos muchísimo en madera y prefabricados, pero no hay empresas que produzcan prefabricados en esta isla como tal. Desde AS Arquitectos trabajamos entre el estilo tradicional y la construcción en seco con estructura metálica, sin hormigón, pero lo combinamos porque intentamos ver lo que mejor se adapta a cada lugar, porque no siempre se presta igual. Utilizamos un abanico de diferentes formas de construcción para aportar el mejor resultado al cliente.

**¿AS Arquitectos mide más lo funcional, el estilo o una combinación de ambos?**

No somos muy de efectos, yo creo que lo funcional, lo práctico, lo que tú sientes al caminar por una casa, cuando sientes la armonía, ahí se encuentra la estética.

**“Utilizamos un abanico de diferentes formas de construcción para aportar el mejor resultado al cliente”**

**¿Qué les diferencia a ustedes de otros estudios similares?**

Hay muchos arquitectos buenos en esta isla en el ámbito del diseño. Nosotros tenemos idiomas, hablo inglés prácticamente como primer idioma y los clientes vienen a nosotros demandando nuestros servicios gracias a recomendaciones de otros clientes. No obstante, siempre intentamos cuidar mucho los detalles, el diseño y no desviarnos del coste.

**¿Esperan ustedes una buena época o están sufriendo especialmente la crisis que mucha gente de este y otros sectores habla?**

Sufrimos la crisis actual con una sobre carga de trabajo muy grande, porque con la fluctuación de precios las obras son muy difíciles de poner en marcha. Ahora mismo tenemos más trabajo que en una situación normal por esta razón. Asimismo, nos siguen entrando proyectos con el mismo ritmo que antes, pero no descartamos que se produzca un enfriamiento del sector más adelante.

Nuestro sector, como es muy grande, nota enseguida cuando la gente se retrae y tiene miedo a realizar inversiones.





## ENTREVISTA

**OLGA MARÍA SANFIEL  
HERNÁNDEZ**  
GERENTE CONSTRUCCIONES  
METÁLICAS CERCASA

# Olga María Sanfiel: “Las viviendas modulares y los sistemas constructivos ecológicos son el futuro”

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

**Desde Cercasa, la empresa de referencia en Construcciones Metálicas en Tenerife, ¿qué balance hacen de este año que está aconteciendo? ¿Está siendo un buen año?**

Para nosotros sí. Hemos pasado el COVID y todo lo que él conlleva, pero en el mundo de la construcción hay un vuelco completamente diferente al que teníamos hace dos años atrás, hay muchísima reforma, mucha obra nueva y mucha gente que ha reunido algunos ahorros durante el confinamiento y ahora los invierte en calidad de vida con respecto a sus viviendas.

**Es decir, que estamos ante una sociedad implicada en reformar el lugar en el que habita, pero ¿pasa lo mismo con los negocios?**

En cuestión de negocios las demandas que nos llegan a Cercasa no son tantas en cuanto a volumen, pero sí las de particulares que quieren adaptar sus viviendas a los nuevos sistemas o que quieren construir de manera diferente, pero en locales no es tanta la demanda que a nosotros nos llega.

**¿Cómo está afectando al sector de las construcciones metálicas la inflación?**

Al igual que está afectando al resto de sectores, nosotros también hemos visto como el hierro, la materia prima con la que trabajamos, ha visto incrementado su precio en casi un 100% con respecto al año pasado. Todo esto lleva a que los precios de las nuevas formas de construir se hayan incrementado de manera desorbitada.

Empresas que tenían contratos cerrados antes de este año se ven con un problema económico importante ya que los precios se han duplicado, pero no solamente en cuestión de estructura metálica, sino en todo lo que lleva alrededor la construcción, estamos hablando, por ejemplo, de combustibles, medios auxiliares... Todo lo que interviene en el desarrollo de una construcción ha aumentado considerablemente su precio.

**Inciendo en sus líneas de trabajo, ¿cuáles son los principales servicios que ofrecen?**

Nosotros estamos enfocados en la estructura metálica en todas sus variantes, somos expertos en escaleras de diseño, es uno de nuestros fuertes. Para cuando alguien decide construir una vivienda y lo que busca es embellecerla, nosotros hemos diseñado escaleras que no solamente cumplen con la parte funcional, sino que también embellecen el espacio.

En nuestro fuerte están las estructuras metálicas referentes a escaleras pero también, después de la pandemia, nos hemos reinventado y hemos traído a Canarias, siendo representantes exclusivos en Canarias, un sistema patentado de viviendas modulares, un nuevo sistema constructivo, no son viviendas modulares al uso.

¿Y qué hacemos con esto? Hemos eliminado bloques y parte del hormigón de una



vivienda para transformarla en estructura metálica y paneles, con lo que conseguimos viviendas mucho más eficaces, sostenibles, ecológicas y rápidas de construir, a parte de todas las garantías que debe tener el sistema constructivo adaptado al código técnico que regula la construcción.



*Todo lo que interviene en el desarrollo de una construcción ha aumentado considerablemente su precio*

**Por ende, ¿cree usted que el futuro de la construcción pasa por este tipo de construcciones sostenibles a la par que eficientes?**

Correcto. Los tiempos han cambiado y ya no es un tema de futuro, es un tema del presente. Nosotros todavía en Canarias estamos acostumbrados a que nos llegue mucho más tarde todo y que otras personas prueben, pero ya en Europa hace 10 años que no hay otra manera de construir que no sea con sistemas modulares en todas sus variantes. El sistema modular cuenta con muchas formas de construcción empleando diferentes materias primas y permite adaptarse a las necesidades de los clientes.

El sistema de construcción en seco ya es algo que está vivo, evidentemente aún nos falta muchísimo para establecerlo como ha estado establecido hasta la fecha el sistema tradicional, pero ya está aquí y este es el futuro. Las viviendas modulares y los sistemas constructivos ecológicos son el futuro.

**Además, ustedes ofrecen un servicio de cerrajería 24 horas a domicilio...**

Sí. Dentro de nuestra gama de productos, a parte de la estructura metálica, también tenemos la línea de acero inoxidable, las viviendas modulares y una tienda de cara al público ubicada en Güimar donde ofrecemos todos los servicios relacionados con el mundo de la cerrajería: duplicados de mandos, de llaves, igualaciones, cajas fuertes, servicios 24 horas, motorizaciones de puertas...

**¿Qué proyectos de relevancia van a afrontar próximamente?**

Actualmente, ya estamos inmersos en un proyecto, una de las obras más grandes que hemos tenido en la vida de Cercasa. Estamos construyendo en Gran Canaria dos naves bastante importantes que han dado un respiro a estos meses que llevamos de año. Asimismo, tenemos planteada para septiembre una nueva construcción, nuestra primera casa modular basada en el sistema constructivo que te hacía mención antes.

Con lo cual, este año para nosotros, a pesar de haberlo sufrido igual que la sociedad en conjunto, ha sido un magnífico año, porque dos de los grandes proyectos en los que veníamos trabajando años atrás han visto la luz, lo que da un respiro a nuestro equipo, pues somos muchas las familias que dependemos del trabajo de Cercasa.

**A modo de conclusión y sabiendo que 2022 ha sido para Cercasa, hasta la fecha, un año relevante, ¿con qué expectativas cuentan para finalizarlo?**

A nivel de Olga como persona, a mi gustaría llegar al día 31 de diciembre habiendo cerrado estos dos capítulos de los que te hago mención y que son importantes para nosotros. Me gustaría poder mantener a mi plantilla tal cual está en la actualidad y si fuera posible incorporar a nuevas generaciones y, por supuesto, me gustaría que todo el equipo llegase a la conclusión de que el esfuerzo que hemos hecho ha merecido la pena.

No obstante, seguiremos trabajando para que el 2023 sea igual que este 2022, si no se puede pedir que sea mejor.





## Adolfo M. González: “La promoción privada y la obra pública han avanzado muy bien”

### ENTREVISTA

**ADOLFO M. GONZÁLEZ  
MEDINA**  
GERENTE DE CONSTRUPLAN

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Construplan es una empresa que, con más de 30 años de vida, cuenta con una reconocida trayectoria profesional en el sector de la construcción, la rehabilitación turística y las reformas. ¿Cómo han vivido estos últimos años?**

Antes de la crisis del 2007 Construplan era una promotora al uso, tradicional, pero con la caída del sector de la construcción nos vimos obligados a diversificar nuestra oferta. Fue ahí cuando comenzamos a incidir en la obra pública y la rehabilitación turística, y hasta entonces no hemos dejado de actuar en estos tres pilares -obra pública, rehabilitación turística y promoción privada-, hemos aprendido que, si uno no funciona, funciona el otro.

Bien es cierto que nos hemos enfrentado a años muy cambiantes y atípicos, pero por suerte y dada la experiencia que tenemos en el sector y el aprendizaje obtenido de la crisis del 2007, hemos podido mantenernos.

La anterior crisis nos enseñó, como diríamos los canarios, “a poner los huevos en diferentes cestas”

Tú lo has comentado en la propia pregunta, tenemos varias vías dentro de nuestra actividad y en función de la situación del mercado hemos obtenido un porcentaje mayor de volumen en algunos ámbitos con respecto a otros, pero siempre logrando conservar una facturación media que mantenga los gastos generales y la estructura de la empresa.

La diversificación nos ha permitido mantener un nivel de facturación mínimo que nos ha hecho seguir día a día.

**Dentro de las soluciones que ofrecen, ¿cuáles han sido las más demandadas en los últimos años?**

Desde el año 2018 comenzó fuerte, a nivel regional en Canarias, la promoción privada y hasta la fecha no ha bajado, se sigue manteniendo. Sí es verdad que notamos que se ha ralentizado ante esta última recesión que ha tenido lugar, pero la realidad es que ha sido un sector fuerte en los últimos años.

Ahora, por último, es la obra pública la que está cogiendo un poco de fuerza, quizá porque vienen elecciones, pero la realidad viene siendo que en estos dos últimos años ha habido una puja fuerte por la obra pública.

**Uno de los ámbitos en los que actúa Construplan es la rehabilitación turística. A pesar de las dificultades económicas a las que se ha enfrentado el**

**sector turístico, ¿ha demandado vuestros servicios? ¿Están los hoteleros incidiendo en esta rehabilitación de sus alojamientos?**

La rehabilitación turística, al contrario que el resto de los ámbitos en los que actuamos, está un poco más apagada. La pandemia ha dejado los bolsillos vacíos y no son muchos los que se han aventurado a hacer una rehabilitación turística.

La promoción privada y la obra pública han avanzado muy bien, ha sido la parte turística la que se ha quedado un tanto rezagada en estos últimos años.

Es cierto que a nosotros nos ha ido bien, no hemos bajado el volumen de facturación en la parte turística, quizá hemos ganado confianza en ese aspecto, sobre todo con las empresas a nivel regional. No obstante, sí que se ha notado a grandes rasgos que el número de obras turísticas se ha reducido considerablemente. Aunque cabe decir que parece ser que ahora ha comenzado a activarse, Canarias se ve como un destino seguro y de calidad, lo que hace que muchos inversores extranjeros que compran activos turísticos se vuelquen en su rehabilitación.

**¿En qué proyectos relevantes ha estado o está inmerso Construplan en este 2022?**

Ahora mismo tenemos en marcha tres obras públicas de gran envergadura, un centro sociosanitario para el Gobierno de Canarias y dos obras para el Ayuntamiento de Las Palmas que conforman 148 viviendas en las Rehoys y 76 viviendas de protección oficial en Tamaraceite. Digamos que esas son las obras de mayor facturación.

En cuanto a rehabilitación turística, entregamos el Costa Meloneras hace un año y recientemente hemos terminado el complejo Grand Horizon, un nuevo complejo de apartamentos de lujo en Puerto Rico de unos 7 millones de euros de facturación para Construplan.

**Sostenibilidad, viviendas modulares... Existe un pleno compromiso con el medio ambiente que está incidiendo en la forma de trabajar en los diferentes sectores, entre ellos, el de la construc-**

**ción. ¿Demandan los potenciales clientes nuevas formas de construcción un tanto más sostenibles y ecológicas?**

Se escucha hablar de sostenibilidad, viviendas ecológicas y modulares, entre otros aspectos, pero a fecha de hoy se ejecutan pocas obras con esas características.

Sí es verdad que se habla de ello, pero quizá tenemos el handicap de estar muy separados del resto de Europa. En este sentido, el transporte de las viviendas modulares prefabricadas encarece mucho los precios finales y la gente sigue siendo poco atrevida a dar ese paso.

Hace poco estuve en una presentación de una máquina de fabricación en 3D con hormigón y, viendo cómo trabaja, montar esa maquinaria en una obra para una vivienda unifamiliar muy cuadrada sí lo veo factible, pero para hacer una vivienda unifamiliar con diferentes aristas y ángulos, se complica.

A mi entender, todavía quedan unos años para que tanto las viviendas modulares prefabricadas como la fabricación en 3D de viviendas den su paso definitivo. Lo veo como el coche eléctrico hace

10 años, quedan varios años para que estos nuevos modelos de construcción se asienten definitivamente en Canarias.

Sí es verdad que la modulación en casas prefabricadas de madera o de paneles tipo sándwich para viviendas en zonas rústicas son soluciones mucho más viables, pero no piensas en ello como en una vivienda que quieres que sea el hogar de tu vida o que posteriormente pretendes vender para obtener el mayor beneficio posible.

**“Todavía quedan unos años para que tanto las viviendas modulares prefabricadas como la fabricación en 3D de viviendas den su paso definitivo”**

**A modo de conclusión, ¿cómo prevén el futuro de Construplan? ¿Van por buen camino?**

El futuro espero que sea bueno o que, por lo menos, se mantenga como hasta la fecha. Es cierto que tenemos una buena base y contamos con tres obras públicas de un importe reseñable, lo cual es un seguro de facturación y de cobro y nos da cierta estabilidad para tener tranquilidad a dos o tres años vista.

En este sentido, podemos decir que Construplan tiene un futuro seguro a corto plazo e igual de competitivo a largo plazo.



## ENTREVISTA

**SERGIO**  
GERENTE DE REFORMAS  
LANZAROTE

## Sergio: “Asesoramos en todo el proceso de la reforma integral en Lanzarote”

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS  
**¿En qué nicho de mercado actúa Reformas Lanzarote?**

En Reformas Lanzarote llevamos más de 15 años reformando villas, casas, oficinas, tiendas y franquicias. Hacemos todo tipo de reformas integrales en Lanzarote. Ofrecemos servicios globales y especializados tanto a empresas como a particulares.

En nuestro ADN está el trabajar codo con codo junto al cliente. Cabe decir que hacemos todo tipo de reformas: reformas de cuartos de baños, reformas de cocinas, reformas integrales de casas y villas, rehabilitación de edificios y fachadas y también somos expertos en la construcción de piscinas y casas.

**¿Qué balance hacen del sector de las reformas en Lanzarote en estos últimos meses?**

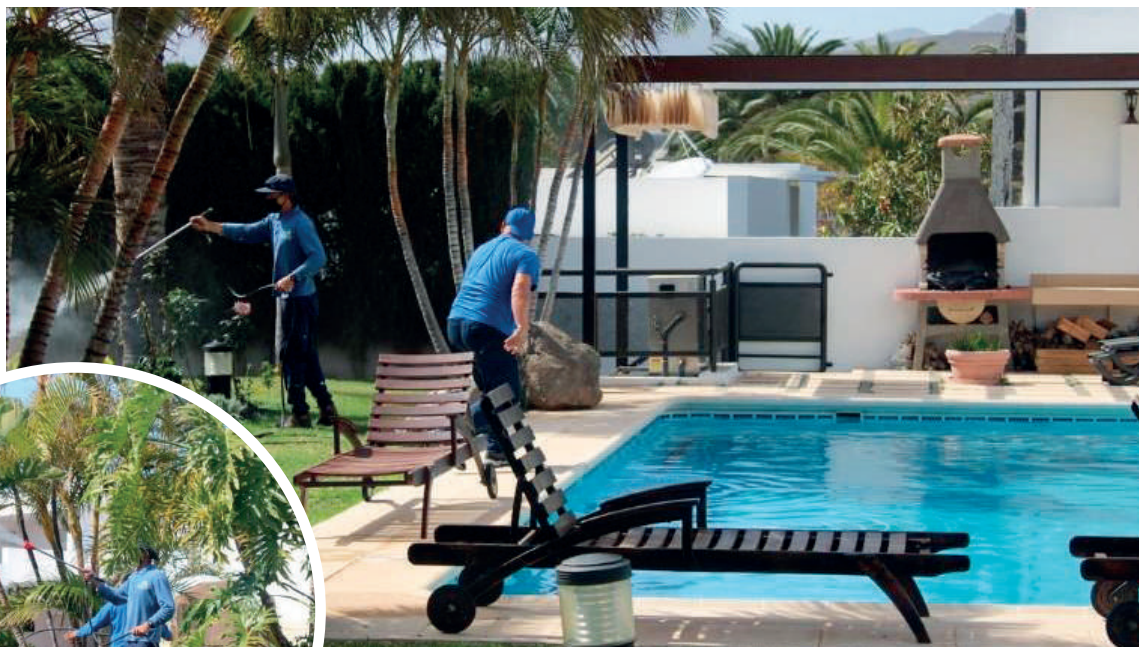
En este último periodo de tiempo hemos hecho todo tipo de reformas, reformas grandes y pequeñas. Nuestro objetivo pasa por ofrecer un servicio completo e integral, desde el inicio, momento en el que se ponen en contacto con nosotros, hasta al final, cuando nos despedimos tras dejar realizada la reforma aportando el resultado esperado.

Asimismo, dentro de nuestro servicio integral destaca que nos encargamos de los permisos de obra, el desescombro, la realización y supervisión de la obra y también de la limpieza. En la misma línea, nos gusta ofrecer un servicio llave en mano, entregamos la casa en perfectas condiciones y decorada al gusto del cliente.

**Detrás de un servicio integral de reformas existe un gran grupo de profesionales que permiten resultados satisfactorios...**

Exactamente. En Reformas Lanzarote contamos con una plantilla y un gran equipo de personas compuesto por albañiles, pintores, electricistas, fontaneros y también jefes de obra y encargados.

En nuestro departamento técnico se encargan de los permisos y de los proyectos. Entre todos desarrollamos los proyectos de la mejor manera para obtener los mejores resultados.



No obstante, cuando es necesario coordinamos todos los gremios, por ejemplo; cristalería, carpintería, impermeabilizaciones, pavimentos, etc...

Por otro lado, a nivel personal somos personas educadas, serias y muy profesionales de lo que hacemos. La rehabilitación de la vivienda o la reforma integral de cualquier ambiente la desarrollamos de la mejor manera y asesorando al cliente sobre los materiales y aspectos técnicos del proyecto.

**¿Cuál es el procedimiento llevado a cabo una vez es el cliente se pone en contacto con ustedes?**

Una vez el cliente se pone en contacto con nosotros para solicitar el presupuesto para la reforma de su vivienda o local comercial, le detallamos en él los costos, los tiempos y los plazos de entrega y partidas implicadas en el proyecto.

Como comentaba, nos encargamos de gestionar todos los trámites necesarios para poder desarrollar el proyecto y, por otra parte, valoramos y prestamos mucha atención a los plazos de entrega y compromisos de la obra.

En la misma línea, asesoramos en todo el proceso de la reforma integral en Lanzarote, incluidos aspectos vinculados a la decoración, ideas o sugerencias que el cliente demande.

**Queda constancia de que la principal actividad de esta empresa son las reformas pero, ¿están especializados en algún ámbito en concreto?**

Sí, estamos especializados en las reformas de cuartos de baño y de cocinas.

Nuestros proyectos de reformas de cuartos de baño y cocinas en Lanzarote los hacemos de forma perfecta, cuidando cada aspecto, no dejamos ningún detalle al azar. Nos gusta ofrecer el mejor servicio, nos gusta nuestro trabajo y eso se ve en los resultados de nuestras reformas.

Para las reformas de cocinas y baños usamos siempre materiales de primera calidad y, además, nos adaptamos a los presupuestos del cliente. Por supuesto, trabajamos todos los estilos, sean estilos constructivos modernos o clásicos.

Siempre estamos por la labor de hacerle fácil a nuestros clientes el proceso de reforma de su casa, ofreciéndole calidad a buen precio.





## Víctor: “Hemos adaptado nuestro estilo a la demanda del cliente y a la particularidad de la climatología canaria”

### ENTREVISTA

**VÍCTOR**  
SOCIO DE ESTUDIO  
FUNCIONALL

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Estudio Funcionall, una empresa joven, ¿de dónde surge la idea de este proyecto?**

Estudio Funcionall surge de la idea de tres compañeros de carrera que siempre han pensado que juntos se hacen más cosas y mejores, que por separado.

Nosotros creemos mucho en la complementariedad de los profesionales, creemos que cuanto más gente sume mejor salen las cosas y así fue como surgió Estudio Funcionall hace casi 5 años.

**Es un ejemplo de emprendeduría de jóvenes que salen de la universidad, lo cual no es lo habitual, lo habitual en vuestras carreras es ir fuera o trabajar para terceros, con lo cual ha sido valiente conformar un proyecto desde 0 con toda la juventud por delante, ¿no?**

Sí, efectivamente. Logramos compaginar diferentes actitudes y sí es verdad que se alienaron los pla-

netas, se nos adjudicaron algunos contratos que nos aportaron continuidad en la calle y al final el boca a boca y el trabajo continuo nos permitió ir abriendo puertas, manteniendo siempre la calidad y los plazos en los trabajos realizados.

**¿Cuál es el perfil de Estudio Funcionall? ¿Cuáles son los proyectos que suelen desarrollar?**

Nosotros ofrecemos servicios de arquitectura e ingeniería en general, y es verdad que una parte importante de nuestra facturación deriva de proyectos procedentes de la Administración pública, tanto a concurso como adjudicación directa.

**En estos cinco años, ¿qué tipología de obras llevan a cabo?**

Principalmente, de obra pública y sobre todo espacios deportivos, se nos conoce bastante por los trabajos innovadores que hemos desarrollado en el ámbito deportivo. Concretamente, son innovadores porque hemos logrado aunar un diseño que mezcla la ingeniería pura y dura con un estilo que va más hacia la parte arquitectónica, hemos ido un poco más allá de lo que se había hecho hasta la fecha en este sentido en el ámbito canario.

**Hablamos de arquitectura, pero es importante que la arquitectura sea funcional...**

Sí, efectivamente. Hemos in-

terpretado adaptar nuestros diseños a las condiciones con las que cuenta nuestro archipiélago, al sol y al viento presente en las islas, es por ello que nuestras propuestas han ido más allá. No son simples cubiertas, hemos adaptado nuestro estilo a la demanda del cliente y a la particularidad de la climatología canaria.

“Se nos conoce bastante por los trabajos innovadores que hemos desarrollado en el ámbito deportivo”

**¿En qué creen ustedes que se diferencian de otros estudios?**

Sinceramente, no creo que seamos tan diferentes del resto, puesto que nuestro trabajo ha ido en la línea de la Administración pública y, al final, este hecho requiere de determinadas condiciones que

son muy particulares. A medida que nos hemos ido encontrando con otros directivos del mismo ámbito nos hemos dado cuenta de que sí que hay un nexo entre todo el sector, quizá el hecho más singular con el que contamos nosotros es que somos tres y que asumimos la responsabilidad íntegramente los tres.

Lo curioso del equipo que conformamos es que sin quererlo cada uno de los socios tiene una personalidad y unas habilidades diferentes que hemos logrado engranar, cada uno funciona de forma coordinada y la gente nos responde y nos valora por ello.

**Muchos clientes buscan estudios con bagaje y trayectoria, ¿han tenido problemas por el hecho de ser tan jóvenes?**

La verdad es que a veces se sorprenden por la juventud y la seriedad que trasladamos en los proyectos, pero sí es verdad que depende del perfil del cliente y del encargo, sobre todo marcado principalmente por el presupuesto. Nos han llegado encargos con unos presupuestos bastante grandes que siempre piden un bagaje y una experiencia que hemos compensado por otro lado con otras cualidades y con nuestra experiencia en la obra pública, que realmente es nuestro fuerte.

Es verdad que en el sector pri-

vado sí que se nota más cuando te sientas frente a un cliente potencial, pero en el sector público una vez que concursas da igual que tengas 30 o 70 años.

**Hay una crisis derivada del desabastecimiento de muchos materiales y de la subida del coste de los carburantes y la electricidad, entre otros, ¿cómo viven estas dificultades desde vuestra empresa?**

Es verdad que se ha parado algún proyecto de cierta envergadura por el tema de la subida de precios, por ejemplo un proyecto de una nave en Gran Canaria cuyo cliente ha decidido esperar a tiempos mejores, porque no le corre prisa, también alguna inversión extranjera que se lo han pensado más.

En general, aunque sí que nos hemos dado cuenta de que los precios de la construcción han aumentado y muchos clientes se quejan de ello, la mayor parte de los proyectos y de las obras que estaban planificadas se están realizando.

**¿Qué proyectos tiene Estudio Funcionall de cara al futuro? ¿Cuáles serán vuestras líneas de trabajo?**

Ahora mismo tenemos gran variedad de proyectos en curso, con gran cantidad de proyectos de obra pública. Estamos terminando la comisaría de la Policía Local de Granadilla e inmersos en distintos proyectos residenciales. En general, ofrecemos gran variedad de proyectos, desde canchas deportivas, espacios de juego públicos, plazas, entre otros.

Hacemos proyectos en todas las islas Canarias y ya hemos hecho dos proyectos fuera de las islas. Uno de ellos en Madrid con una cadena de supermercados muy famosa. No tenemos ningún reniego a trabajar fuera de las islas o en colaboración con otras personas.



# Nicolás Ortega: “Nuestro principal objetivo es consolidarnos como empresa referente en el sector de las reformas”



## ENTREVISTA

**NICOLÁS ORTEGA Y  
JESÚS ROBERTO**  
PROPIETARIOS DE  
TANDEM

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**TANDEM es una empresa joven inmersa en el sector de las reformas. Concretamente, ¿en qué tipo de reformas centran su actividad?**

En TANDEM principalmente nos centramos en las reformas de pisos y chalés. Contamos con un gran equipo de profesionales que ofrecen un servicio integral, ejecutando desde reformas de baños, reformas integrales de piso, cocina, armarios, carpintería, hasta la reforma completa de un chalet incluyendo la ejecución de piscina y zonas ajardinadas.

**¿Cuándo vieron la oportunidad de crear la empresa y, por ende, adentrarse en este sector?**

Tras analizar el sector vimos que existía un nicho de mercado importante donde, por su demanda, podíamos entrar y hacernos un hueco de manera rápida. Consideramos que hay ocasiones en las que es cuestión de aprovechar el momento y lanzarse.

**En esta línea, ¿podemos hablar de un sector en el que confluyen buenas cifras? ¿Un sector al alza quizá?**

No nos cabe la menor duda de que es un sector complicado, pero por otra parte, estamos seguros de que haciendo las cosas bien y cumpliendo con nuestros clientes nuestra empresa puede crecer muy rápido y consolidarse en el mercado en un corto espacio de tiempo. Hay un buen TANDEM entre técnicos, encargados y demás profesionales lo cual, para nosotros, es la princi-

pal clave del éxito. Somos jóvenes y con ganas de hacer las cosas bien.

**Parece que todos los sectores giran hacia un entorno más sostenible, ¿está el sector de las reformas focalizado a tener el menor impacto posible en el medio ambiente y, por ende, a ser más sostenible?**

No cabe duda de ello. Nosotros, desde TANDEM, siempre optamos por ofrecer a nuestros clientes materiales y procedimientos de primera calidad que cumplen con los requisitos propios de cuidado del medio ambiente.

**En este sentido, ¿cuáles están siendo las principales demandas del cliente?**

Nos encontramos con que muchos clientes quieren y demandan una reforma, pero no tienen una idea clara al respecto. Es por ello por lo que en un primer contacto con el cliente realizamos un asesoramiento personalizado para conocer sus principales objetivos y poder asesorarle en torno a ellos. De este modo, analizamos y conocemos de primera mano sus necesidades para, posteriormente, pasar a aportarle u ofrecerle un proyecto que cumpla con sus expectativas y, por supuesto, con un diseño y una calidad acorde a sus necesidades.

**A modo de conclusión, ¿hacia dónde girarán los esfuerzos de esta empresa en los próximos años?**

Al ser una empresa de reciente creación, y tras superar las expectativas en facturación durante el primer año, nuestro principal objetivo es consolidarnos como empresa referente en el sector de las reformas y, en la medida de lo posible, corregir los errores que se han cometido hasta entonces para seguir creciendo y dar más cobertura a nuestros clientes.

Asimismo, por otra parte, buscamos ampliar nuestros trabajos a clientes extranjeros que compran propiedades en el sur de la isla y no tienen una idea clara de cómo proceder a la ejecución de su reforma.





## ENTREVISTA

**MIGUEL ÁNGEL  
GUTIÉRREZ DÍAZ**  
DIRECTOR GENERAL  
DE PROYGESA GRUPO  
INMOBILIARIO

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS  
**PROYGESA GRUPO INMOBILIARIO cuenta con más de 20 años de experiencia en el sector de la promoción y de la construcción. ¿Cómo ha sido la trayectoria de esta empresa desde sus inicios hasta la fecha?**

Desde PROYGESA tenemos a nuestras espaldas 20 años de experiencia en el sector de la promoción y de la construcción, en los cuales hemos construido entre 14 y 15 edificios, lo que vienen siendo unas 650 viviendas.

A pesar de que hemos desarrollado principalmente nuestra actividad en Tenerife, hemos trabajado puntualmente en otras islas.

No obstante, e incidiendo en la pregunta, a lo largo de estos años hemos pasado por todos los ciclos del sector, altos y bajos, hemos sido capaces de sobrevivir a la crisis del 2008, posteriormente a la del 2020 y en la actualidad, estamos sobreviviendo al incremento de costes.

Consecuentemente, hemos pasado malos y buenos momentos, como todo el sector, y aún nos estamos lamiendo las heridas por la situación actual, pero nos quedamos con la experiencia para poder intentar mejorar cada día, evitando caer en futuras situaciones complejas.

Cabe decir que en la actualidad estamos comercializando productos externos ya terminados y procedentes de bancos al no poder hacer frente a la tediosa situación actual.

**¿Cuáles son los principales cambios que está afrontando el mercado inmobiliario? ¿Han cambiado las demandas del potencial cliente?**

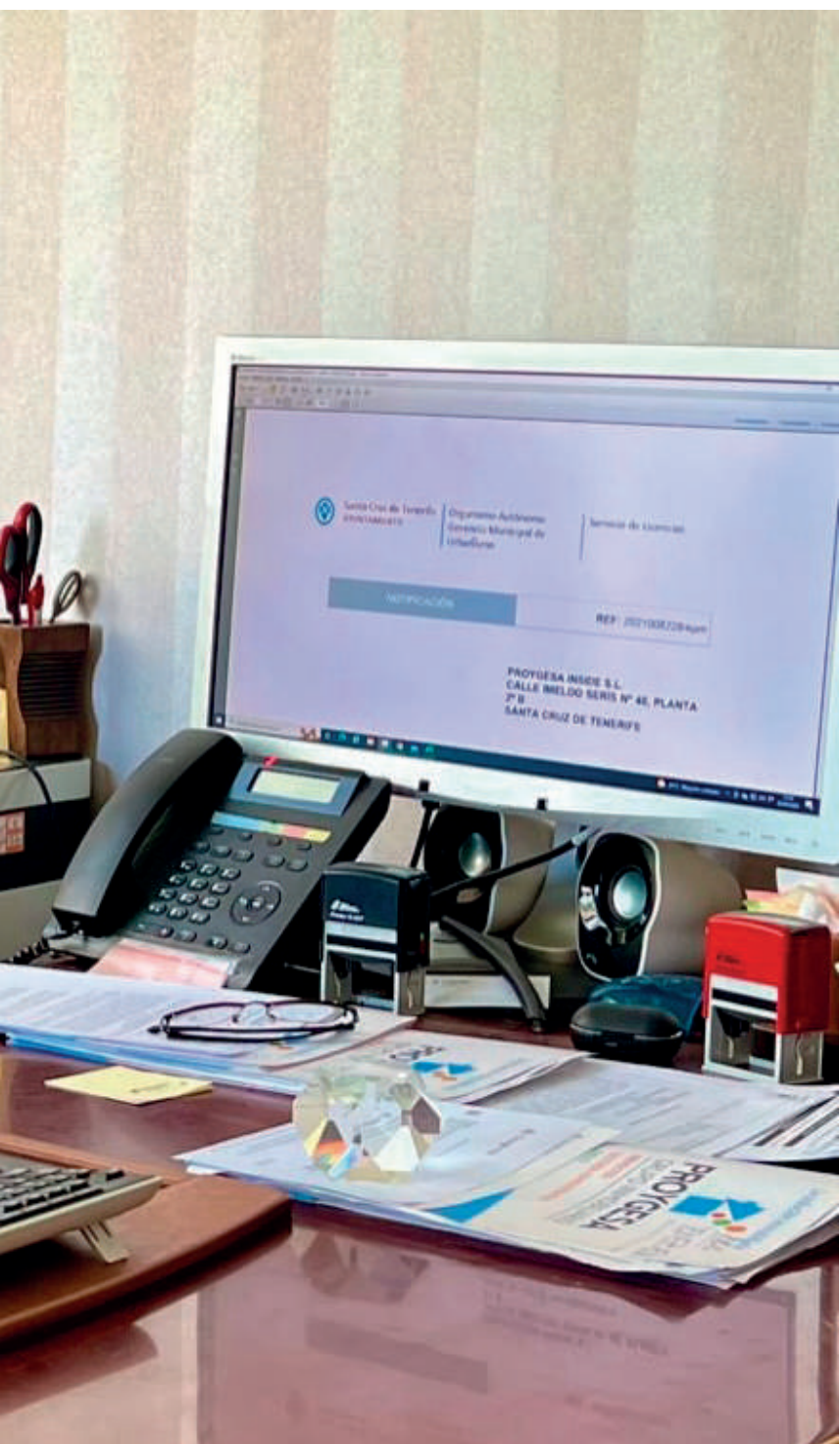
Estamos en un momento en el que las circunstancias externas derivadas del COVID han cambiado nuestra forma de vivir, no sólo en el "CÓMO", sino en el "DÓNDE" queremos vivir. En este sentido, en torno a la vivienda se han creado nuevas necesidades.

Anteriormente, el cliente demandaba una casa únicamente para dormir y cumplimentar sus necesidades básicas, pero en la actualidad nos encontramos con que demanda algo más: terrazas, jardín, aislamientos, aire acondicionado y otros equipamientos, por si en algún mo-



**Miguel Ángel Gutiérrez:**  
“La única solución viable para abaratar el precio de la vivienda es que los Ayuntamientos se pongan las pilas en sus PGOU y se abran nuevos suelos urbanos para generar más oferta”





mento tiene que volver a sufrir otro confinamiento.

Un aspecto de relevancia es que, tras 2 años de pandemia, no se pudieron independizar las nuevas generaciones de jóvenes que congelaron sus proyectos durante esos años y que, por ende, ahora salen en busca de su independencia, ya sea a través de un alquiler o de la compra de un inmueble.

**¿Está el sector inmobiliario atendiendo a estas nuevas necesidades? ¿Tiene capacidad para ello?**

Lo que a priori parece una gran oportunidad para el sector inmobiliario, en este momento no lo es a causa de 3+1 variables imprevistas que impiden sacar al mercado el producto deseado a un precio asequible para el comprador.

La primera de estas variables es de muy difícil solución. Nos encontramos con la escasez de suelo para fabricar viviendas. No se ha creado nuevo suelo urbano, lo que provoca que el precio de compra del suelo se dispare al alza.

Ahora se ve que la Administración local no ha hecho sus deberes. Una gran parte de los Ayuntamientos y, en general, la Administración no hace lo que debe hacer en cuanto a planeamiento me refiero, evita redactar un PGOU -Plan General de Ordenación Urbana- conforme a las necesidades reales estudiadas por los técnicos. Todo ello por miedo a los colectivos ecologistas y porque, evidentemente, aprobar un PGOU conforme a las necesidades del municipio lleva consigo decisiones poco populares y restan votos en las urnas. Considero que estos PGOU no deben estar en manos políticas, sino en los técnicos elegidos para planificar la ciudad que queremos para dentro de 20 años, que un cambio de Gobierno tanto en Ayuntamientos, Cabildos PIOT -Plan Insular Ordenación Territorial- o Gobierno de Canarias, no signifique que los estudios realizados por los técnicos se tiren a la basura o se modifiquen a criterios políticos, porque no son estos últimos los que tienen los datos de lo

que se debe hacer a 20 años vista. Únicamente entran a gobernar por 4 años, se interesan porque se vean resultados en la legislatura, pero los asuntos estratégicos no se ven en los 4 años que dura la misma. No es posible que un cambio de gobierno provoque revocar la tramitación de 6, 7 u 8 años, con los costes que eso conlleva. Finalmente, el resultado de esta mala gestión deriva en que los ciudadanos deben soportar un sobrecoste de 10-15.000 euros media en su vivienda.

La segunda variable es el incremento de los materiales de construcción en más de un 25-30%.

La tercera hace alusión a la inflación, la cual está devorando los ahorros de la sociedad y, por ende, de nuestros clientes.

Y por último, por si los 3 puntos anteriores fueran poco preocupantes, nos encontramos con un retraso para obtener licencias de obra superiores a los 8-12 meses en la gran mayoría de municipios de las islas. Otra vez la telaraña de la Administración vuelve a perturbar la necesidad de poner en el mercado el producto que se demanda en el momento que lo demanda el cliente.

**En ese sentido, ¿está siendo la Administración un lastre para el sector inmobiliario dada su lentitud en los procesos?**

Sí. Considero que, tal y como están organizados los ayuntamientos, los técnicos no pueden agilizar más los plazos, estoy en contacto con las gerencias de urbanismo de diferentes ayuntamientos y disponemos de excelentes profesionales trabajando en las áreas de urbanismo, pero la legislación vigente hace una telaraña de normativas que les consume muchísimo tiempo y de ahí esos retrasos.

De ahí que haya que modificar y proponga lo siguiente. Propongo un giro a la responsabilidad, dando más responsabilidad a todos los técnicos que intervienen en el proyecto de edificación. En otras palabras, que cuando firmen un proyecto de obra tengan responsabilidad civil si infringen la normativa vigente (PGOU, Normas subsidiarias urbanísticas, etc.). De esta forma, por mucho que el propietario de la edificación, bien sea autoconstrucción o promotor, pretenda optimizar algo más un proyecto y para ello tenga que salirse de las normas, el mismo técnico no permita hacerlo.

Con esto, el Ayuntamiento da de forma automática la Licencia y dispone de esos 8-10 meses para comprobar que se cumple la normativa vigente, si estuviese mal ejecutado el derribo sería responsabilidad civil de los técnicos (tendrían sus seguros de R.C o responsabilidad personal). De esta manera, reactivaríamos rápidamente la actividad constructiva y se generarían muchísimos puestos de trabajo en el momento en el que se necesita, no con el retraso de los permisos y licencias.

**No obstante, nos encontramos también con problemas de alta relevancia como lo es la inflación, un problema que está afectando al empresario, pero también al cliente final...**

Solo por dar un dato relevante, actualmente en la periferia de cualquier ciudad, los precios de la construcción ya sobrepasan los precios de venta del mercado actual, sin contar con costes de compra de suelo, arquitectos, impuestos, tasas municipales, costes indirectos, entre otros. Lo que deriva en que cada vez menos porcentaje de la sociedad podrá acceder a la compra de una vivienda.

En las obras que se han terminado en el último año el incremento de costes ha provocado que terminen con pérdidas reales de dos dígitos. En este sentido, nos hemos visto obligados a anular los contratos de las obras que se vendieron sobre plano hace un año, porque la nueva realidad hace inviable el desarrollo de la obra. Nada más triste para un promotor que anular ventas de edificios vendidos en un 70-80% con todos los costes previos a la obra asumidos.

Al mismo tiempo, nos encontramos con una situación empresarial difícil en todos los sectores. Todos arrastramos un desgaste económico que ha incidido negativamente en la tesorería de nuestras empresas.

Por suerte, gracias a nuestra madre naturaleza que nos ubicó en las Islas Canarias, donde tenemos nuestra eterna primavera, conseguimos tener el mejor clima de Europa y ser el destino preferido de los europeos. El turismo es el gran motor económico que tira de todos los sectores de las Islas.

**“Nada más triste para un promotor que anular ventas de edificios vendidos en un 70-80% con todos los costes previos a la obra asumidos”**

Es por ello que se deben adoptar las políticas adecuadas para reformar la obsoleta planta alojativa, aportando subvenciones a futuro en la explotación para aquellos establecimientos hoteleros que incrementen sus estrellas. Solo con esto podríamos tener un empleo por debajo del deseado 5-6%, pero la realidad es que cualquier empresario que quiera iniciar una remodelación se enfrenta a unos trámites

administrativos previos a la obra que se demoran 2-3 años. Para cuando pueda ejecutar las obras ya el proyecto estará obsoleto. Lo peor es que parece que vivimos en una sociedad que no es consciente de estos problemas, porque yo no he visto manifestaciones para que la Administración modifique determinados trámites y pueda actuar para solucionar los problemas.

**A modo de conclusión, ¿qué aspectos deberían cambiar o mejorar para que este sector siga siendo uno de los motores económicos de Canarias?**

En este mundo de la Promoción Inmobiliaria los costes son los que son, sean normales, moderadamente altos o altísimos como en la actualidad. La realidad pasa porque probablemente no volvamos a aquellos precios normales, quedándonos en los moderadamente altos, lo que conllevará a un sobre coste de la vivienda.

**“Hoy en día hay que pensarlo dos veces antes de lanzarse a promover cualquier proyecto”**

La única solución viable para abaratar el precio de la vivienda es que los Ayuntamientos se pongan las pilas en sus PGOU y se genere un exceso de suelo.

De no actuar de inmediato, la sociedad se verá abocada a perder la "cultura de la propiedad", pasará de ser propietario de la vivienda en la que vive y que sirve como refugio de sus ahorros o de plan de pensiones futuro, a acudir al mercado del alquiler porque no tiene capacidad de ahorro. Los precios seguirán subiendo de no acometer las reformas en el sistema actual.

Hoy en día, ¿quién tiene la capacidad para ejecutar un gran parque de viviendas en alquiler? Solo hay dos agentes con la suficiente capacidad económica. Uno de ellos es la Administración pública a través de vivienda social y las grandes corporaciones, las cuales desembolsan los beneficios fuera de nuestro territorio.

Por todo lo anteriormente expuesto, ya no queda nada de aquella imagen del Promotor Inmobiliario en la que parecía que el sector era un jardín de rosas, hoy en día hay que pensarlo dos veces antes de lanzarse a promover cualquier proyecto.





## Asun Viera: “La farmacia del futuro será una farmacia digitalizada”



### ENTREVISTA

**ASUN VIERA**  
DELEGADA DE LA  
ZONA DE CANARIAS DE  
APOTHEKA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Apotheka está integrado dentro de un gran grupo empresarial y, en concreto, se centran en las farmacias, en la robotización y digitalización de las mismas. ¿Puede hablarnos de las líneas en las que trabaja Apotheka en relación a los espacios farmacéuticos?**

La empresa Apotheka lleva más de 45 años trabajando para el sector farmacéutico. Los proyectos de diseño de farmacia se van adaptando según las necesidades del mercado y las tendencias, para lo que es necesario contar con un equipo inquieto, esa es nuestra gran fortaleza.

En Apotheka, antes de afrontar un proyecto, lo primero que hacemos es realizar varios estudios. Entre ellos, un estudio

principal del entorno de la farmacia para determinar cuál es el público objetivo de la misma y así poder identificar hábitos de consumo que permiten trasladar toda esa información al diseño y crear un espacio comercial adaptado a dicho entorno.

Dentro de la farmacia hay que tener en cuenta el diseño, pero también tenemos que conjugar la necesidad del farmacéutico, que es el almacenamiento del medicamento y su gestión. Por ello, también ofrecemos hacer un estudio de almacenamiento para determinar cuál es el sistema que mejor se adapta a las necesidades, ya que en Apotheka disponemos desde las tradicionales cajoneras técnicas a nuestro sistema de automatización con nuestro ROBOT MACH-4 o nuestro innovador sistema EON BOX. Este último nos permite gestionar hasta el 80% de la venta de medicamentos de una forma fácil y sin apenas mantenimiento. Lo que lo ha convertido en una herramienta fantástica en las más de 350 oficinas de farmacia donde lo tenemos instalado.

**Porque nada tiene que ver la farmacia de hace unos años con la farmacia que quiere actualmente tanto el farmacéutico titular como el cliente que acude a ella...**

Totalmente. Ha habido una transformación 360° con respecto a unos años atrás, originada por los cambios del mercado en general y sus tendencias. No cabe duda de que el COVID 19 ha cambiado nuestras vidas y las necesidades del mercado, pero es que nuestro cliente, el farmacéutico, ya venía con una transformación más profunda desde hace años debido a varios factores.

El más importante ha sido las políticas implantadas en materia de gestión sanitaria, donde el margen del medicamento se ha ido reduciendo considerablemente y eso ha hecho que el farmacéutico tenga que po-

tenciar otras secciones como la cosmética, la nutrición, productos naturales, ortopedia, entre otras categorías dentro de la oficina de farmacia.

En este sentido, la farmacia ha necesitado una transformación, ya que tiene que generar unos espacios dedicados a cada una de estas secciones dentro de la zona de ventas, creando un espacio comercial bien estructurado, con un buen recorrido, con una adecuada presentación de productos y es en todo esto, donde nosotros, APOTHEKA, somos especialistas.

**¿Cuáles son las principales necesidades de su cliente directo en la actualidad?**

El cliente potencial de mi cliente -el farmacéutico- es un cliente que se preocupa por el cuidado de su salud y bienestar, es un cliente informado y documentado que solicita el trato de un profesional que sepa escuchar, que esté formado e informado y sea conocedor del

producto que ofrece. Es decir, el cliente busca un trato personalizado y esto lo encuentra en su oficina de farmacia en la actualidad. Una oficina de farmacia que debe estar adaptada como espacio físico a estas necesidades.

**¿Cómo cree usted que serán las farmacias del futuro?**

A mí parecer serán farmacias muy automatizadas, la robotización va a ayudar muchísimo a su gestión. La farmacia tiene un trabajo de gestión brutal diariamente, cada referencia que entra a una farmacia hay que darle entrada y almacenarla. La farmacia del futuro será una farmacia digitalizada.

**“Hay que tener en cuenta el diseño, pero también tenemos que conjugar la necesidad del farmacéutico, que es el almacenamiento del medicamento y su gestión”**

Nuestro fuerte es que utilizamos todas las herramientas digitales que están a nuestro alcance para prestarle un mejor servicio al cliente, el paciente de hoy está preocupado por su salud y bienestar y la robotización ayudará a agilizar todas las tareas diarias que nos quitan mucho tiempo para poder darle un trato personalizado a cada paciente.





# Marcos Ruíz: “Mimado Studio nace para traer a Canarias fresca, una mezcla de trabajo bien realizado con algo nuevo”



isla. Lo que hacemos es renovar la vivienda en cuestión dependiendo de la demanda del cliente para volver a vender, a alquilar o a explotarla de alguna manera.

**Sin duda alguna, esta renovación de la que usted habla ha sido más que necesaria en los locales comerciales y de hostelería pero, ¿cree que la situación de crisis por la que estamos atravesando ha hecho que muchos empresarios no den el paso?**

Sí. Aún hay muchos empresarios que siguen con su estilo clásico debido a la situación económica, aunque cabe decir que hay una mentalidad por parte de los propios clientes de restauración,

de hoteles y demás que siguen buscando esa parte clásica y muchos empresarios no dan el paso porque les funciona.

Cuando hablamos de renovar se nos viene a la mente una gran inversión, pero en muchas ocasiones son pequeñas inversiones, no siempre tiene por qué ser una gran inversión y precisamente es eso lo que pretendo transmitir a mis clientes.

De hecho, sobre todo en locales comerciales, los clientes son personas jóvenes

que buscan algún cambio sin gastar mucho dinero.

**Usted, que ha trabajado en Barcelona y ha podido percibir la situación del mercado allí, ¿es notable la diferencia de un lugar a otro?**

Sí, quizá por aquí llegamos un tanto tarde a los cambios. Pero es verdad que en el centro de Barcelona, que es demasiado turístico, te encuentras las dos partes, una parte que apuesta por el diseño y otra que es todo lo opuesto. En general, la mentalidad es mucho más abierta, el diseño es algo que ya llevan en el ADN y es algo muy natural, incluso el servicio de diseño, el tener que llamar a un diseñador gráfico para que les diseñe un cartel.

**¿Cuáles están siendo las principales necesidades y demandas del cliente?**

Tras el confinamiento la mentalidad y las demandas del cliente cambiaron. Mucha gente que tenía un patio o una azotea y que no le daban uso alguno sintieron la necesidad de darle utilidad. Todo el mundo ha querido aprovechar estos espacios al aire libre. Tras estar meses encerrados se han dado cuenta de que tenían un espacio al que no le estaban sacando provecho y fue entonces cuando los espacios exteriores comenzaron a ganar mucho protagonismo.

**¿Cuáles serán las líneas de trabajo de Mimado Studio para los próximos tiempos?**

Actualmente, estoy buscando insistir en una parte en la que me gusta mucho trabajar, que es el local comercial, me encantan los proyectos que tienen una historia, algo que contar y los locales comerciales, en líneas generales, cumplen con esa idea. Por otra parte, me encuentro realizando varios estudios de diseño gráfico intentando hacer una especie de tándem con el objetivo de ofrecer un servicio más completo al potencial cliente.

## ENTREVISTA

**MARCOS RUÍZ**  
GERENTE DE MIMADO STUDIO

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Háblenos de cómo nace Mimado Studio.**

Tras concluir mi formación y pasar unos años viviendo en Barcelona, regresé a Canarias judos tras la crisis, exactamente a finales del año 2010. En ese momento la situación económica no era la más adecuada y en el mercado en el que yo quería incidir tanto la oferta como la demanda era casi inexistente. No obstante, yo seguía con la ilusión de desarrollar un proyecto y fue ahí cuando nació Mimado Studio.

Mimado Studio nace para traer a Canarias fresca, una mezcla de trabajo bien realizado con algo nuevo. Todo lo que veía hasta entonces estaba anclado en la vieja escuela, sobre todo si hablamos de hostelería y locales comerciales.

El nombre de la empresa proviene de un juego de palabras, de Mi- y -mado que en japonés significa ventana. Quería transmitir que Mimado es como una ventana abierta, a la que poder asomarse y vislumbrar cosas nuevas.

En un inicio, comencé a desarrollar proyectos a particulares, aunque también me he dirigido a los locales comerciales.

**Concretamente, ¿en qué tipo de servicios están especializados?**

Como comentaba, he hecho desde locales comerciales hasta viviendas. No obstante, también estoy haciendo muchos proyectos de Home Staging en colaboración con algunas inmobiliarias, sobre todo en el sur de la





## ENTREVISTA

**CRISTO HERNÁNDEZ**  
DIRECTOR DE  
PREFABRICADOS TEIDE

## Cristo Hernández: “La construcción industrializada es el gran salto de calidad en el sector”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**En Prefabricados Teide apuestan por la prefabricación con hormigón. ¿Qué ventajas ofrece este material para los nuevos modelos de viviendas?**

El hormigón aporta muchísimas ventajas como elemento básico en la construcción desde hace muchos años; calidad, resistencia, estabilidad al fuego y a la intemperie, pero sí debemos destacar una característica como principal, es su durabilidad.

**La rapidez y la sostenibilidad son dos pilares fundamentales en la actualidad en la construcción de viviendas. ¿Demanda el potencial cliente en Canarias ambas características?**

La rapidez y la sostenibilidad son características demandadas por todo tipo de clientes cuando hablamos de inversión en inmuebles, sean particulares o empresariales. En Canarias el cliente no está al margen de este deseo, pero ahora se empieza a ver con

mucha más claridad otras ventajas relacionadas con la sostenibilidad y calidad energética de la construcción. También se valora la ausencia de desviaciones en el presupuesto y en el plazo de entrega, dos características que garantizamos con la construcción industrializada.

**Inciendo en su apuesta por las viviendas de hormigón prefabricadas, ¿cuándo percibieron este nicho de mercado como potencial?**

Es una idea que venimos trabajando hace mucho tiempo, somos pioneros en la construcción industrializada desde hace años para todo tipo de edificaciones. Estamos convencidos de que gran parte del futuro de la construcción pasa por industrializarla para optimizar los recursos, es una evolución hacia un proceso más sostenible en reducción de materias primas y de costes. El resultado es un producto más competitivo y de alta calidad.

Las viviendas prefabricadas, que es un nicho de mercado con una implantación lenta porque estamos en el momento exacto en el que el con-

sumidor está asumiendo esos valores sostenibles, algo que años atrás era impensable por la gran oferta del mercado del boom inmobiliario. Ahora falta mano de obra especializada, faltan empresas que transmitan credibilidad al cliente, todo esto hace que los clientes vengán en busca de tranquilidad y garantía, algo que en Prefabricados Teide sienten desde el primer contacto con nosotros.

**Asimismo, ¿son buenas las previsiones para este nuevo mercado?**

Evidentemente estamos en una época de mucha incertidumbre, la guerra, la inflación, las materias primas y sus costes, todo hace que las decisiones de los clientes se ralenticen, es normal, una vivienda es una inversión para toda la vida y hay que tomarla con paso firme. Pero nuestras previsiones para este nuevo mercado cuentan con cimientos muy sólidos. En poco tiempo se confirmará como el gran paso estratégico del sector el cambio de la construcción tradicional a la construcción industrializada. Nosotros tenemos la responsabilidad como empresa pionera en esta actividad de llevar a cabo esta transformación, lograr que la construcción sea totalmente industrializada, garantizando puestos de trabajo donde el personal pueda mejorar su conciliación laboral para poder ejercer la profesión durante muchos años. sin el desgaste físico que hoy por hoy requiere la construcción tradicional, incluso hacer ésta una profesión más inclusiva. En todo esto creemos y trabajamos día a día para conseguirlo, no es fácil porque todo cambio requiere mucha dedicación, trabajo e inversión, pero estamos convencidos de que no hay otro camino y seguiremos apostando firmemente hasta hacerlo una realidad.

**Además, en el desarrollo de su actividad están implicados en la preservación del medioambiente y el cumplimiento de los ODS, ¿no es así?**

Así es, dentro de todo este cambio que comentamos tenemos una estrategia dirigida al cumplimiento de los ODS con los que implica una mayor atención al impacto medioambiental, social y económico de la actividad. Es una grandísima apuesta con nuestras viviendas prefabricadas, no sólo porque son viviendas de km 0 -con la mínima huella de carbono- sino que logramos viviendas sostenibles y con calificación energética lo que significan viviendas que consuman menos recursos naturales y de esa manera sean más respetuosas con el entorno.

**Una nueva andadura y todo un futuro por delante porque, sin duda alguna, estamos ante los modelos de construcción del futuro. En este sentido, ¿cómo plantean la llegada de los próximos meses?**

Son meses de gran incertidumbre, pero dejando eso al margen, estamos muy ilusionados con todos los proyectos que tenemos encima de la mesa y trabajando ya muy duro con la fabricación de las múltiples viviendas que ya los clientes han apostado por ellas. Ya estamos fabricando los primeros modelos de Teide Modular, nuestra marca de viviendas modulares de Prefabricados Teide. Estamos convencidos de que la satisfacción de los clientes hará romper la creencia de que una vivienda prefabricada es una vivienda de menos valor o menos calidad que las tradicionales, será un punto de inflexión en el sector y el inicio de un cambio necesario, un salto de calidad en todos los sentidos.



Modelo TM3 de Teide Modular con 59 m<sup>2</sup> de superficie total construída con terraza.



Elaborado  
en Canarias

NO ES UNA MARCA, ES NUESTRA FORMA

**DE VER LA VIDA,**

DE SUPERARNOS, DE PONER TODOS  
LOS RECURSOS AL SERVICIO DE NUESTRAS ISLAS.

NO SE TRATA DE NEGOCIOS,  
**SINO DE IDENTIDAD,**

DE TALENTO, DE IDIOSINCRASIA.

NO HABLAMOS DE TI, NI DE MI, NI DE ELLOS.

**HABLAMOS DE NOSOTROS.**

MÁS ALLÁ DE UN TERRITORIO O DE UNA BANDERA.

**SOMOS PERSONAS CON UN MISMO SUEÑO,**

LUCHANDO UNIDOS PARA CREAR UN FUTURO SOSTENIBLE EN EL QUE EL BENEFICIO

**SEA PARA TODOS.**

NO ES UN DISTINTIVO, ES NUESTRA FORMA DE TRANSMITIR

**NUESTROS VALORES,**

RESPETAR NUESTRO ENTORNO

Y MANTENER INTACTA NUESTRA CALIDAD DE VIDA.

PORQUE HAY MUCHAS MANERAS DE HACER LAS COSAS,

PERO SÓLO UNA QUE NOS REPRESENTA,

**LA NUESTRA.**



elaboradoencanarias.com



# La Feria de Artesanía de Pinolere ha celebrado su 37º edición

La 37ª edición de la Feria de Artesanía de Pinolere, de las más relevantes de Canarias, se ha celebrado del 2 al 4 de septiembre en el recinto etnográfico del barrio que le da nombre. Las puertas del recinto abrieron a las diez de la mañana, aunque la inauguración oficial por parte de las autoridades locales, insulares y regionales tuvo lugar a las 12.00 horas del viernes 2. Posteriormente fueron entregadas las distinciones; primero a los 8 maestros artesanos de Canarias, un tesoro vivo por isla, junto a su alumno sucesor, heredero del oficio, luego los Cho Feriantes de Honor 2022 y el XIX Premio Artesanía y Patrimonio Villa de La Orotava. También se ha contado con la actuación del grupo Patafísica que presentó el tema musical de esta edición bajo el título "Tesoros Vivos".

A lo largo de todo el fin de semana, además de los 151 puestos artesanos, se contó con múltiples actividades para todos los públicos y edades, así pudieron disfrutar grandes y pequeños. Así el amplio

programa incluyó exposiciones, música, homenajes, actividades gastronómicas y talleres didácticos, entre otros. Los artesanos presentes, procedentes de toda Canarias, mostraron y comercializaron los tres días sus creaciones y auténticas obras de arte.

El viernes 2 se estrenaron dos exposiciones: la de Nayra Pérez del Taller MAJINÉNE "Instrumentos Musicales en la Historia del Pueblo Guanche. Inspirados en la obra de Juan Bethencourt Alfonso" y "Botellas, galones, garrafas y garrafoles". El arte del forrado de cristal con la técnica de la cestería de castaño, a cargo del maestro cesterero de San Juan de la Rambla, Marcelino Reyes González.

El sábado 3 se dedicó por completo al municipio de Los Realejos con un homenaje por su labor en conservar las tradiciones, con reconocimiento especial a la pirotécnica Hermanos Toste y la actuación del Grupo folclórico de música popular Atabara. Además, el consistorio realejero presentó su sello gastronómico local con degustaciones de repostería, vinos, quesos, gofio, mojos



o almendras, entre otras propuestas. El recinto ferial contó una decoración especial dedicada al municipio y, con motivo de los 400 años de la primera siembra de papas antiguas de Canarias en Icod el Alto, se

mostró una exposición monográfica sobre este importante acontecimiento. Ese mismo sábado tuvo lugar la charla "La internacionalización del sector artesano: El caso de Edicra, proyecto Erasmus+" financiado por

la Unión Europea y presentado por la Asociación Cultural Pinolere.

El domingo 4 de septiembre tuvo lugar el hermanamiento folclórico entre la Parranda El Chaboco de Pinolere y el grupo folclórico Ben-Gara de Garachico, y actuó también la Orquestina Pinolere.

Francisco Linares valoró que este año la muestra vuelva a la total normalidad y destacó el carácter singular de esta feria, única en Canarias de estas características y con un marco incomparable como escenario. Además, incidió en que este proyecto, además de permitir recuperar, conservar y potenciar nuestras tradiciones y oficios, ayuda también al colectivo de artesanos que se ha visto muy afectado por la pandemia mundial. Es un trabajo ejemplar de incalculable valor realizado durante casi cuatro décadas, y una iniciativa que continuará en el tiempo, por lo que deberá seguir contando con el apoyo de las administraciones públicas.

La Feria ha adquirido con el paso del tiempo un creciente protagonismo en todo el archipiélago e incluso en el ámbito nacional e internacional; y ha logrado a pulso múltiples distinciones como ser Premio Canarias.

El gerente de la Asociación Cultural Pinolere, Jesús García, detalló el minucioso trabajo que se realiza para la organización de la muestra, que vuelve a la normalidad tras la pandemia mundial y de seguro será de nuevo todo un éxito.

## Los apicultores de la Villa recibieron el XIX Premio de Artesanía y Patrimonio de la Villa de La Orotava

El Premio Artesanía y Patrimonio Villa de La Orotava, que otorga el Ayuntamiento villero desde el año 2004, se concedió en esta décimo novena edición al colectivo de apicultores, atendiendo la propuesta de la Asociación Cultural Pinolere. Por ello, durante el acto de inauguración de la próxima Feria Regional de Artesanía de Pinolere, se entregó el premio y lo recogieron, en nombre de los que se dedican a este oficio en el municipio, los representantes de la Asociación de Apicultores Norte de Tenerife y de la Asociación Tinerfeña de Apicultores (ATA).

El municipio de La Orotava cuenta con el mayor número de asentamientos apícolas que se ubican en la isla de Tenerife, produciéndose mieles desde la costa hasta el Parque Nacional del Teide. Así, esta actividad cuenta con siglos de tradición, dando lugar a un oficio,

el del apicultor, con un gran patrimonio cultural de gran importancia para la Villa que posee ecosistemas naturales únicos. El desplazamiento de colmenas desde la costa al monte o la cumbre es una práctica ancestral vinculada a la floración de las especies citadas. Esa trashumancia de las abejas, según la disponibilidad, convierte este oficio apícola en único. Tradición que se ha adaptado a los nuevos tiempos, con la utilización de procedimientos mecánicos que garantizan una mayor calidad a la hora de procesar las mieles. Este importante legado tradicional de siglos ha sabido ser recogido por las dos citadas asociaciones de apicultores con sede en este municipio norteño, y que gestionan los puestos en el Mercado del Agricultor y el Centro de Extracción de Mieles de Camino de Chasna que presta servicio a más de un centenar de productores de la comarca.

En cuanto a las mieles produ-

cidas en La Orotava, se cuenta con una gran diversidad de tipos, tanto monoflorales como multiflorales. Varias de estas mieles han sido galardonadas con diferentes premios a nivel insular y regional.

### Premio Artesanía y Patrimonio

Desde el año 2004, por iniciativa del colectivo cultural Pinolere, el Ayuntamiento de La Orotava instauró el conceder como institución este significativo premio que da un mayor reconocimiento a la importante labor de personas, entidades y colectivos del municipio en pro de la artesanía y el patrimonio, permitiendo mantener las costumbres, tradiciones y antiguos oficios. Así, este premio se ha entregado a La Hermandad de Labradores (2004); a los hermanos cesteros de Tienda Rica Modesto y Donato González (2005); a la caladora de La

Perdoma Armenia González (2006); al escultor y alfombrista Ezequiel de León Domínguez (2007); a los Molinos y Molineros de la Villa (2008); al prestigioso cesterero de La Florida, Norberto Luis Perdigón, en el 2009; en 2010 a los artesanos tallistas de la madera; en 2011 a las diez panaderías tradicionales del municipio y el pasado año 2012 a los zapateros tradicionales. En 2013 a Domingo Martín Machado, artesano de instrumentos musicales de cuerda y percusión. En 2014 se premió a la Revista El Pajar. Cuaderno de Etnografía Canaria, y en 2015 y 2016 recayó en los artesanos Venancio González Hernández y Gonzalo



Martín, respectivamente. En 2017 fue para la Asociación de Alfombrista de La Orotava; en 2018 para las mujeres bordadoras; en 2019 se concedió a Mohamed Osman y en el 20 al artesano Rafael Saigi. Mientras que el pasado año se otorgó a los repicadores de campanas del municipio.



## ENTREVISTA

CARMEN HERNÁNDEZ  
ALCALDESA DE TELDE

## Carmen Hernández: “Necesitamos al sector empresarial fuerte y a una Administración fuerte y eficaz que responda en plazos razonables”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Nos metemos ya en septiembre, en la última parte del año. ¿Cómo ha ido este 2022? ¿Qué se siente en el municipio?**

En Telde, como en toda Canarias y el mundo entero, hemos sufrido una dura pandemia que todavía tiene sus derivadas, no solo económicas, sino sociales y emocionales.

En general, nuestro municipio ha pasado por etapas muy duras, en 2015 encontramos un ayuntamiento en quiebra técnica y económica y con muchísimas dificultades. Empezamos el 2020 bien, porque acabamos con las deudas 12 años antes de lo previsto, con lo cual comenzamos a diseñar el plan de recuperación de nuestra ciudad, con el objetivo de mejorar la calidad de vida de nuestros ciudadanos y ciudadanas, en primer lugar a través de los servicios sociales.

Somos un grupo de gobierno muy comprometido con la parte social, con las personas más vulnerables, y nos volcamos en mejorar paulatinamente los servicios públicos tan deteriorados y castigados por todos los años que tuvimos de ajustes y de recortes provocados por la crisis del 2008 y por los planes que se asumieron en periodos anteriores.

En este sentido, para nosotros 2022 es un año de recuperación, porque hemos podido invertir en la ciudad y eso lo notan los ciudadanos y todos los que vivimos en Telde.

**¿Cómo se hace para acabar con una deuda histórica sin renunciar a la inversión en la parte social?**

Algunos medios lo han calificado como “El Milagro de Telde” porque, efectivamente, en el año 2015 éramos la cuarta ciudad más endeudada del Estado, con una deuda bancaria que superaba los 110 millones, más de 50 millones que debíamos a expropiados y más de 10 millones que pagamos a proveedores.

Primero fuimos a Madrid y explicamos la situación, dijimos que íbamos a crear un plan de viabilidad como se hace con una empresa, es decir, debíamos conocer nuestros ingresos, nuestros gastos y nuestras prioridades. Desde el minuto uno priorizamos asuntos sociales, fuimos el primer municipio en los años 2015-2016 que firmamos un convenio con Endesa para evitar uno de los problemas que me encontré cuando llegué como Alcaldesa, los cortes de luz. Por tanto, ya por ahí comenzamos a solucionar lo básico y desde entonces no hemos



parado de diseñar estrategias y políticas.

Recientemente hemos aprobado una mini renta, Telde tiene desde hace unos meses una pequeña renta, que es una asignación económica mensual durante un tiempo determinado para recuperar el control de las vidas de las familias.

Cuando me preguntan cómo hemos hecho el milagro económico de Telde siempre digo que estableciendo alianzas. Primero con los funcionarios, porque un político puede tener la mayor voluntad del mundo, pero debe tener detrás a trabajadores y trabajadoras que se comprometan con su objetivo. También alianzas con otras Administraciones ante las que habíamos perdido credibilidad y, por supuesto, con los juzgados, alianzas que hemos cumplido y conseguimos por ello la felicitación de los juzgados, puesto que Telde firmó una especie de contrato (plan de pagos) con los juzgados para saldar la deuda por expropiados en 8 años y la saldamos en 4 años. Y luego, evidentemente, con el tejido empresarial de nuestra ciudad para que nos diera un voto de confianza en cuanto a los plazos, somos un municipio que damos licencias para negocios con mucha agilidad.

**Las empresas, especialmente cuando son temas de construcción, se quejan de que hay trabajo y consiguen trabajadores, pero el problema es la falta de agilidad de la Administración. En cambio Telde tiene la buena fortuna de no entorpecer el trabajo de las empresas en ese sentido...**

Sí. Por estos temas históricos

de las políticas de derecha y de izquierda parece que la izquierda solo se compromete con el ámbito social y la derecha con el sector empresarial, creo que eso es una falsedad. Nosotros somos un gobierno progresista muy comprometido con la mejora social de toda la ciudadanía, tenemos claro que las administraciones nos nutrimos de impuestos y para ello necesitamos actividad económica, tanto de los propios ciudadanos como de las empresas.

Además, queremos ayudar a la generación de empleo y para eso es fundamental ir de la mano del sector empresarial. Es una torpeza pensar que el empresario es el adversario de la Administración, tenemos que trabajar de la mano. Necesitamos al sector empresarial fuerte y una Administración fuerte y eficaz que responda en plazos razonables. Las Administraciones han sufrido mucho, la crisis del 2008 se salvó desmantelando lo público y congelando la contratación de empleados públicos, de modo que durante una década no hemos podido contratar a aquellos trabajadores que se han ido jubilando y eso se nota. La Administración funciona si hay una estructura de funcionarios competentes, con ganas de trabajar y con un grupo político que impulsa.

**Vemos como hay nuevas inversiones en Telde, se abren nuevos supermercados, nuevas empresas deciden abrir y consolidarse allí. ¿Seguirá siendo esta una línea central en la política del municipio?**

Hay una cuestión muy importante que es la credibilidad y la seguridad jurídica, ningún inversor se asienta en un lugar en el que va a tener problemas. Telde tuvo una etapa de corrupción en la que solo se trasladó a la población el problema del dinero que se cobró de más, pero hay un daño invisible que es la reputación.

La Administración perdió su reputación y nadie confiaba en ella. Nosotros lo primero que hicimos fue ejercer el gobierno desde la seriedad y el rigor, cumpliendo nuestra palabra, lo que genera confianza y credibilidad, y estoy convencida

de que es una de las razones por las que en los últimos 6-7 años Telde ha sido el municipio con mayor inversión de grandes empresas. También es cierto que las licencias son muy ágiles, con una tardanza de 2-3 meses.

**Estamos pasando un momento delicado en el que, tanto empresarios como vecinos, sufren el incremento de los precios, hay empresas que han tenido problemas para surtir de materiales y han subido los presupuestos de las obras, ¿les preocupa como Ayuntamiento esta situación?**

Resistimos porque nos coge en un momento bueno y de estabilidad política. No quiero pensar cómo nos hubiera cogido esta crisis si nos hubiéramos mantenido endeudados. Hemos tenido que dejar algunos concursos de obras, porque la crisis inflacionista ha hecho que, por ejemplo, el hierro se haya disparado en más de un 40%, nos ha pasado también con el asfalto. Lo que estamos haciendo es revisar los contratos e invertir más dinero, pero insisto, no lo estamos sufriendo de una manera agobiante, porque nos coge en una situación económica favorable.

**“La Administración funciona si hay una estructura de funcionarios competentes, con ganas de trabajar y con un grupo político que impulsa”**

Lo que peor estamos sufriendo es la falta de personal, yo soy de las que creo que España necesita una transformación profunda de la normativa que regula al empleado público. Hay que agilizar el acceso del empleado público, no puede ser que este proceso pueda durar hasta 2 años. También creo que necesitamos simplificar la normativa que regula los procedimientos administrativos, no hemos parado de hacerlo cada vez más complejo y va contra la eficiencia de la Admi-

nistración. Al final, lo que parece es que las leyes están creadas para que en la Administración no se mueva un papel y perjudican tanto a las empresas como al ciudadano.

Yo tenía la esperanza de que con los Fondos Europeos el Estado se planteara esta reforma, porque dificulta mucho, pero no lo ha hecho y es una tarea que hay que emprender cuanto antes. La ciudadanía cada vez entiende menos, yo tampoco lo entiendo, la cantidad de papeles y procedimientos tediosos, un expediente sencillo lleva varios informes e, insisto, si en otros países más seguros jurídicamente lo hacen estoy convencida de que lo podemos hacer nosotros.

**Queda muy poco para el final de esta legislatura, contra todo pronóstico se ha pasado muy rápido porque nos ha pillado la crisis del COVID por medio, ¿qué proyectos le gustaría tener a usted desarrollados o al menos en marcha de aquí al final de la legislatura?**

Este año no he cogido vacaciones en agosto precisamente por eso, porque he querido hacer un seguimiento personalizado a algunas cuestiones que sí que quiero que queden culminadas antes de acabar este periodo, entre otras razones porque me gusta acabar lo que empiezo y me da tranquilidad.

Primero, el Mercado Municipal, cuya obra está avanzada y que nos gustaría poner en marcha cuanto antes. En la misma línea, hay una nueva piscina, una infraestructura de ocio y deporte muy moderna en la que estamos en la última fase con Endesa para la conexión de la luz y si nada lo tuerce podrá estar operativa en los próximos meses.

Asimismo, tenemos un proyecto muy transformador en la costa de Telde en el que se incluye un nuevo parque de costa y la renovación de la avenida. Hemos habilitado una parte de la avenida y hemos parado la segunda fase de la obra para que no afectara a la restauración, porque siempre estamos pensando en el sector económico.

Por otra parte, hemos asfaltado los núcleos de mayor población de la ciudad y con la renovación del 80% de los parques infantiles antes de acabar el mandato me quedo con la satisfacción de cerrar una etapa dejando una ciudad saneada, con mejores servicios de los que me encontré en un inicio y confiando en que los ciudadanos mantengan la confianza en nosotros para continuar con este proceso de mejora.





# Transición Ecológica consigna más de medio millón de euros a 25 proyectos de las Reservas de la Biosfera

► La Consejería de Transición Ecológica, Lucha contra el Cambio Climático y Planificación Territorial del Gobierno de Canarias ha destinado un total de 510.000 euros en subvenciones a los órganos o entidades de gestión de las Reservas de la Biosfera reconocidas por la UNESCO y que se ubican dentro de la comunidad autónoma

A través de esta línea de ayudas, Transición Ecológica contribuye a fomentar la promoción del desarrollo sostenible basado en el trabajo de las comunidades locales y el conocimiento científico de estas áreas compuestas por ecosistemas que necesitan recursos específicos para su conservación, promoción y su uso sostenible.

El consejero responsable del

Área, José Antonio Valbuena, destaca que en esta ocasión serán 25 los proyectos subvencionados con cantidades que oscilan entre los 4.500 y los 50.000 euros, señalando que “servirán para poner en marcha acciones educativas y de conocimiento científico, pero también labores básicas para las Reservas de la Biosferas, como es el caso de la ejecución de planes de acción o incluso la recuperación de espacios naturales señeros”.

Valbuena explica que, además,

con esta partida económica “también se impulsará el empleo verde y el emprendimiento vinculado a nuevas actividades respetuosas con el medioambiente trabajando para promover relaciones armoniosas del ser humano con su entorno, ejemplificando una nueva manera de relación de la ciudadanía con la naturaleza”.

La selección de las solicitudes beneficiadas se ha realizado en régimen de concurrencia competitiva, mediante la comparación de las so-

licitudes presentadas para establecer una prelación de acuerdo con los sistemas de valoración fijados en las bases reguladoras y en la convocatoria, de manera que, teniendo en cuenta el límite presupuestario disponible, se garantiza que se subvenciona aquellos proyectos con mayor valoración.

Entre los proyectos subvencionados en esta convocatoria destaca la ejecución de la Agenda 2030 en La Palma, la promoción del Macizo de Anaga en Tenerife, el proyecto “Ecoescuelas” de la Biosfera en Gran Canaria, los Colegios de la Biosfera en Lanzarote, la regeneración de hábitats de aves esteparias en Fuerteventura, la recuperación de nacientes en el Parque Nacional de Garajonay de La Gomera y el proyecto “Biotell me” en la isla de

El Hierro.

Cabe recordar que se consideran Reserva de la Biosfera las zonas compuestas por ecosistemas terrestres, marinos y costeros, reconocidas por el Programa sobre el Hombre y la Biosfera de la UNESCO. Se trata de territorios cuyo objetivo es conciliar la conservación del patrimonio natural y cultural e el desarrollo sostenible socioeconómico de la población.

En Canarias han sido declaradas Reserva de la Biosfera las islas de La Palma (1983), Lanzarote (1993), El Hierro (2000), Gran Canaria (el 46% de la isla) (2005), Fuerteventura (2009), La Gomera (2012), y finalmente en 2015 se declaró como Reserva de la Biosfera el Macizo de Anaga, en la isla de Tenerife.



# Friends of the Ocean, la plataforma de los consignatarios y estibadores de buques para la protección ambiental



y productivo. Se ha constituido una estructura asociativa eficiente para contribuir a prevenir y reducir la cantidad y el impacto de los residuos que llegan al medio marino.

Las organizaciones que se adhieren al Manifiesto para la Acción se comprometen a:

1. – Redirigir la actividad productiva hacia una economía circular sin fugas de plásticos y basuras marinas.

2. – Reducir la cantidad de plástico de un solo uso y apostar por la reutilización.

3. – Realizar labor de divulgación y sensibilización sobre la problemática de las basuras marinas en los océanos.

4. – Apoyar campañas locales de limpieza y retirada de residuos en el mar.

5. – Fomentar el desarrollo del conocimiento, apoyando la investigación científica para mitigar las basuras y fomentar la vida de especies marinas esenciales.



**F**riends of the Ocean es una comunidad global sin ánimo de lucro que ha nacido en el seno de la Asociación de Consignatarios y Estibadores de Buques de Las Palmas (Asocelpa) para el desarrollo económico y la protección ambiental del medio marino. Friends of the Ocean (friendsoftheocean.es) se pone al servicio de la cooperación y el talento para favorecer el tránsito hacia una economía oceánica sostenible de la mano de expertos profesionales del mar como son los consignatarios y estibadores, junto a otras organizaciones e instituciones vinculadas al sector marítimo que se han ido sumando, como la Autoridad Portuaria de Las Palmas.

Los océanos son activos económicos inmensos que necesitan protección y vigilancia contra el mal uso y la perjudicial gestión de los recursos marinos, que ha reducido la capacidad natural de los océanos para su autorrecuperación. Este proceso de degradación constante pone también en peligro la salud de toda la humanidad. Es un problema global que puede corregirse con acciones prácticas que impacten positivamente y que sean parte de la solución a este reto planetario. Es necesario forjar nuevas alianzas para mejorar la salud, la riqueza y el bienestar de las personas. De esta manera, los océanos son la respuesta a estas amenazas y no el problema.

El propósito de Friends of the Ocean es disfrutar de un océano Atlántico sostenible, saludable

Las organizaciones que se adhieren al Manifiesto para la Acción se comprometen a:

1. – Redirigir la actividad productiva hacia una economía circular sin fugas de plásticos y basuras marinas.

2. – Reducir la cantidad de plástico de un solo uso y apostar por la reutilización.

3. – Realizar labor de divulgación y sensibilización sobre la problemática de las basuras marinas en los océanos.

4. – Apoyar campañas locales de limpieza y retirada de residuos en el mar.

5. – Fomentar el desarrollo del conocimiento, apoyando la investigación científica para mitigar las basuras y fomentar la vida de especies marinas esenciales.

Ser parte de Friends of the Ocean refuerza el compromiso de cualquier organización que se adhiera con la sostenibilidad, tomando la iniciativa y pasando a la acción. Se trata de una comunidad que comparte conocimientos, ideas y mejores prácticas, ofreciéndose la oportunidad de mantener reuniones de aprendizaje e informativas con colaboradores científicos, expertos en océanos y vida marina.

La Autoridad Portuaria de Las Palmas refuerza su compromiso con la sostenibilidad uniéndose a Friends of the Ocean como socio colaborador para afrontar el gran desafío de prevenir y reducir la cantidad y el impacto de los residuos plásticos que llegan al medio marino, entre otras acciones previstas en el Manifiesto.





## Ana Pérez: “La Fundación Puertos de Las Palmas es una fundación pequeña que lleva a cabo grandes proyectos”

### ENTREVISTA

**ANA PÉREZ**  
GERENTE DE  
FUNDACIÓN PUERTOS  
DE LAS PALMAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

**Hace relativamente poco te has incorporado como gerente de esta Fundación de Puertos de Las Palmas, ¿qué balance haces de estos primeros momentos donde tú estás al frente?**

El balance es bastante positivo, estamos intentando reorganizar todas las actividades. Nosotros trabajamos cuatro ramas principales que son la cultura, la sociedad, la promoción exterior y la formación.

En estos primeros meses la sintonía con la actividad portuaria

ha sido muy buena y estamos trabajando con bastante ímpetu para intentar sacar adelante todos los proyectos que tenemos previstos de aquí a final de año.

**Además, hablamos de un sector que está aquí en Canarias, y especialmente en la provincia oriental, pisando fuerte. Me imagino que será todo un reto llevar una Fundación cuyo sector está en pleno apogeo y desputa frente a otros.**

La verdad que sí. No debemos olvidar que los puertos de nuestra región -las islas Canarias- son importantísimos para la ciudadanía y, especialmente, el Puerto de Las Palmas es el motor económico de nuestra isla.

En esta línea, la Fundación juega un papel clave muy importante para sacar adelante todas estas actividades relacionadas con estos ámbitos que te he comentado.

La Fundación Puertos de Las Palmas es una fundación pequeña que lleva a cabo grandes proyectos, sobre todo en temas relacionados con los puertos africanos, que son de gran importancia y que en los últimos años hemos sido conscientes de tener ese valor añadido, de poder trabajar mano a mano con estas instituciones portuarias africanas y especialmente con las mujeres.

**Hablando de las instituciones portuarias, ¿existe un trabajo conjunto entre la Fundación y la Autoridad Portuaria?**

Sí. La sintonía es estupenda y estamos trabajando con la autoridad portuaria, con su departamento comercial, y cierto es que el presidente de la autoridad portuaria es también presidente de la Fundación y ahí existe una muy buena sintonía de trabajo conjunto y de realizar actividades para y por el puerto y su comunidad, que es nuestro fin principal, hacemos ver, que sepan que estamos ahí por y para ellos.

**Una de las ramas fundamentales dentro de las líneas de actuación de la Fundación Puertos de Las Palmas es la internacionalización y esa relación tan estrecha e importante con los puertos africanos. En este sentido, ¿cuáles son las actividades que se venían desarrollando y cuáles son las que pretendes impulsar estando al frente de la Fundación?**

Principalmente, las que hemos venido desarrollando relacionadas con esta internacionalización.

Quiero hacer una puntualización, nosotros antes nos identificábamos como el brazo exterior de la Autoridad Portuaria fuera, pero esa dinámica la vamos a cambiar un poco. Desde la Autoridad Portuaria tenemos un departamento comercial maravilloso, que trabaja mucho en ese sentido y no podemos eclipsarnos, nosotros tenemos que servir de apoyo a ese departamento comercial.

Tenemos que trabajar para seguir potenciando todas las acciones que están por venir, como ha sido la formación que hemos aportado a los puertos africanos, atender visitas de instituciones de los puertos africanos y seguir potenciando la red de mujeres portuarias a través de nuestras jornadas de Mujeres Portuarias africanas y españolas, cuya décima edición se celebra este año y esperamos que se pueda hacer presencial.

**Aquí se mezclan dos conceptos interesantes, mujer africana en el ámbito portuario, ¿hay cada vez más aceptación de la mujer dentro del ámbito portuario?**

Sí, son dos conceptos que van cada vez más de la mano. En ese sentido, son dos líneas de trabajo muy fuertes por las que hemos apostado desde la Fundación. Es verdad que si hablamos de los puertos en España, y en Europa en general, son puertos que están preferentemente masculinizados, pero poco a poco la mujer ha logrado igualarse, ya tenemos mujeres egibadoras, son pocas, pero cada vez hay más. Tenemos a mujeres que llevan grandes empresas, que ocupan cargos de responsabilidad, sin ir más allá, por ejemplo, en la Autoridad Portuaria la jefa de recursos humanos. Las mujeres vamos poco a poco haciéndonos hueco en un sector masculinizado, que no machista, y ocupando cargos de mayor responsabilidad.

Y en referencia al mundo africano, que es un mundo en el que ellas lo tienen un poco más difícil, el apoyo que hemos ido dando desde hace ya casi 16 años a estas mujeres africanas ha dado pie a la consecución de grandes objetivos para ellas, por ejemplo, mujeres que antes ocupaban cargos intermedios han llegado a ser presidentas de puertos incluso, hasta ministras y cargos de gran relevancia. Nosotros hemos puesto nuestro granito de arena para que eso ocurra y estamos contentísimos y dispuestos a marcar una hoja de ruta con ellas para seguir promocionando, sobre todo entre las jóvenes, las profesiones del ámbito marítimo y portuario en sus países, y seguir apoyándolas en todo lo que podamos.

**¿Crees que el futuro de los puertos Canarios está en África?**

Sí, por supuesto. Yo creo que nosotros tenemos que ver los puertos africanos como puertos complementarios, no como puertos competitivos. Excluyendo los puertos marroquíes que están a un gran nivel, el resto de los puertos de la costa occidental africana son puertos que nos complementan, que nos piden ayuda constantemente, que quieren aprender de nosotros y nosotros tenemos que colaborar con ellos, porque nunca van a llegar a ser una amenaza, sino relaciones institucionales muy valiosas. Ca-



narias tiene que estar ahí, dar un paso al frente, sobre todo teniendo en cuenta nuestra localización geográfica.

“Nosotros tenemos que ver los puertos africanos como puertos complementarios”

**Otra actividad que es muy conocida son los Premios de Puertos de Las Palmas, un acto bastante esperado...**

En el ámbito social, es un evento que desgraciadamente no ha podido tener continuidad en estos últimos años a razón del COVID. En ese sentido, este último enfoque que se le ha dado en esta última edición ha dado un giro importante, ha sido la primera vez que se ha realizado en el interior del Puerto, en un sitio tan importante como ha sido el TMA. Creo que esta edición fue una edición



muy esperada y vamos a seguir trabajando en esa línea, vamos a seguir haciendo unos premios para la comunidad portuaria y cada vez integrando más a todos nuestros socios e, incluso, a nuestra gente de los barrios portuarios para que se sientan parte de este puerto.

**¿Es esta nueva etapa de la Fundación una etapa integradora?**

Sí. Es una etapa integradora en la que queremos modernizar un poco estas actividades que vamos desarrollando, no es que se hayan hecho las cosas mal, sino que ahora lo que queremos hacer son las cosas de manera diferente.

Queremos darle ese giro para acercar nuestra comunidad portuaria, porque a mi entender se han perdido un poco los objetivos primordiales para los que se creó esta Fundación. Si hago un balance de la autoridad portuaria, la gente desconoce qué es la Fundación, no sabe por qué está ahí y ese es el objetivo principal, integrar esta Fundación en la actividad portuaria y darla a conocer para que sepan que estamos ahí para dar servicio.

**Este año parece que vamos retomando la normalidad y hay una dinámica de trabajo más acorde a lo que vivíamos antes del 2020. En este senti-**

**do, ¿qué objetivos tienes para esta última parte del año? Y, por otra parte, pensando en el 2023, ¿cuáles van a ser esas líneas con las que te gustaría cumplir?**

Nosotros estamos inmersos en pleno proyecto europeo en el que participamos con varios socios del ámbito marítimo y portuario. Mi principal objetivo es terminar este proyecto y seguir desarrollando dichas actividades pues también tenemos socios africanos con los que tenemos que trabajar y cumplir.

Una vez finalizado este proyecto europeo, la idea para esta última etapa del año es sacar las diferentes actividades culturales que tenemos previstas, como varias exposiciones, el certamen de pintura rápida, un certamen de fotografía, vamos a seguir trabajando con instituciones portuarias africanas que han mostrado interés en venir al Puerto de Las Palmas y retomaremos esas relaciones que se diluyeron a causa del COVID. Tenemos previstas alrededor de cinco visitas en este ámbito, luego nuestras jornadas de Mujeres Portuarias Africanas, que ya las estamos preparando para el mes de noviembre, y pequeños eventos y actividades que tenemos en mente a modo de sorpresa.







Ven y  
Sé Feliz

## Rutas en Icod de los Vinos

### *Icod en la Voz de sus Literatos*

A lo largo de la historia son muchos los personajes históricos, poetas, viajeros o historiadores que han hablado de Icod.

El itinerario previsto plantea hacer un recorrido por los lugares que esos textos reflejan, leyéndolos y haciendo una comparativa de cómo ha cambiado el entramado urbano. También pretende acercar a los participantes a todos aquellos literatos, poetas y escritores que a lo largo del tiempo han nacido o vivido en la ciudad, o han compartido en ella parte de su obra.

Una ruta que nos ayudará a comprender lo que se decía de Icod en tiempos pasados.

Duración: 120 minutos

Sábados de septiembre y octubre

Dificultad: baja SÓLO 25 PLAZAS

Inscríbete en el siguiente enlace: <https://lhorsa.com/personajesicod.html>

### *Apuntes Históricos Icod de los Vinos*

Una extraordinaria oportunidad para conocer la historia del municipio.

Domingos de septiembre y octubre.

Duración: 90 minutos

Dificultad: baja SÓLO 25 PLAZAS

Inscríbete en el siguiente enlace: <https://lhorsa.com/locodelosvinos.html>

Estas rutas forman parte de la acción de dinamización turística y comercial de la Ciudad incluida en la actividad, "DOMINGOS FERIADOS CIUDAD DEL DRAGO", que pretende ser la experiencia dominical de referencia en Canarias.



centenario

DOMINGOS  
FERIADOS

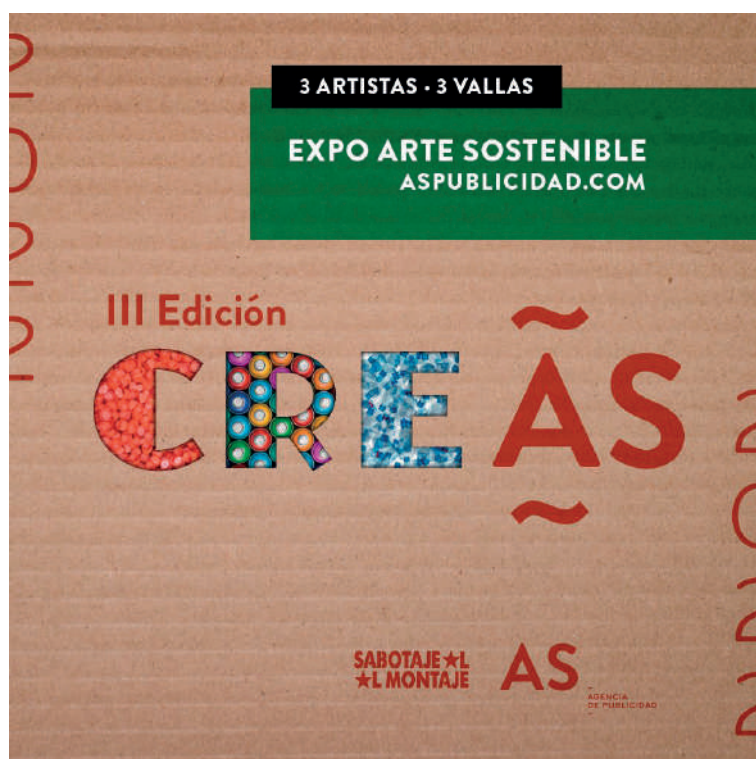
ICOD

CIUDAD DEL DRAGO



TODOS LOS DOMINGOS  
Gran oferta artesanal y tradicional de Canarias





# La III edición de CREAS vuelve a llevar el arte urbano a las vallas publicitarias

La edición de 2022 de CREAS, iniciativa de fomento artístico y cultural puesta en marcha por la agencia As Publicidad en colaboración con el conocido artista urbano Sabotaje al Montaje, alcanza su tercera edición en el año 2022 generando nuevamente arte efímero sobre vallas publicitarias bajo el tema de la sostenibilidad.

A la convocatoria de este año se presentaron candidaturas de artistas tanto canarios como de península, de entre las cuales un

jurado formado por As Publicidad y Sabotaje al Montaje seleccionó a los 3 participantes para esta muestra de arte efímero sobre las vallas publicitarias que cedió la agencia, además de aportar el material y los medios técnicos necesarios para poder trabajar sobre este inusual lienzo.

De este modo, Ana Beltrá, Jorge Pérez y Sergio López fueron los artistas escogidos en la edición de 2022 que durante tres días plasmaron sus obras sobre las vallas, siendo la sostenibilidad la temática escogida este año, en línea

con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y el papel que las empresas juegan en su fomento y adopción, contribuyendo de este modo a la difusión de un mensaje de concienciación para toda la población a través del arte. Esta exposición, comisariada por un artista de amplia trayectoria y reconocimiento como es Sabotaje al Montaje, cuenta con un mapa elaborado por la agencia para consultar la ubicación de cada obra, estando disponibles solo hasta finales del mes de septiembre, fecha en la que la exposición desaparecerá, siendo este carácter efímero un valor añadido al mensaje que se quiere transmitir.

Desde As Publicidad, su director general Álvaro Aledo celebra la realización de esta tercera edición y destaca el compromiso que desde la agencia se tiene con la iniciativa: "CREAS surgió en el año 2020 tras los meses de

confinamiento, momento donde quisimos trasladar un mensaje de ánimo a la sociedad a través del arte. Este año celebramos ya la tercera edición, y para nosotros es un orgullo contribuir a la difusión de un tema tan relevante como es la construcción de un mundo más sostenible a la vez que damos soporte y visibilidad a artistas de todo el Archipiélago, que exponen sus obras ante miles de personas en un formato que para ellos también supone un reto".

A lo largo de sus tres años de vida la iniciativa CREAS ha ido evolucionando y progresando, pasando de un formato concreto como es el grafiti de su primera edición a una apertura a cualquier disciplina artística en la edición de 2022: fotografía, collage, diseño gráfico, instalaciones, lettering, etc.

As Publicidad, compromiso con la sociedad Durante sus más

de 42 años de trayectoria empresarial, As Publicidad pasó de ser una agencia de vallas publicitarias a ser una agencia global de servicios publicitarios, ofreciendo desde compra de medios online y offline hasta servicios de diseño gráfico, producción de eventos o servicios de consultoría de Marketing Digital, entre otros servicios.

Con la iniciativa CREAS, nacida como respuesta de la empresa ante la situación de incertidumbre y desánimo producida tras la pandemia del COVID-19, la agencia aún la difusión de mensajes de gran calado para la sociedad a la vez que brinda una oportunidad de difusión a artistas canarios, facilitando que muestren sus obras de arte ante un gran volumen de público en un formato en el que no trabajan habitualmente, permitiéndoles así explorar nuevos retos profesionales.





## Loro Parque Fundación sella un nuevo hito en la reintroducción del guacamayo de Lear en Brasil

► Ha nacido la primera cría de guacamayo de Lear en la naturaleza (in situ) proveniente de una pareja nacida y criada en un centro de conservación (ex situ)

Se acaba de producir un hito trascendental para la conservación de especies amenazadas: ha nacido la primera cría de guacamayo de Lear in situ (en su hábitat natural) proveniente de aves nacidas y criadas ex situ (fuera de su hábitat natural) en Loro Parque Fundación, la mayor reserva genética viva de loros del mundo.

Las aves reintroducidas que nacieron y se criaron bajo cuidado humano en Loro Parque Fundación no solo han sido capaces de sobrevivir en su hábitat natu-

ral adaptándose plenamente a su entorno, sino que además se han podido reproducir.

En el centro de cría de la Fundación ya nacieron más de 40 ejemplares, 19 ya han sido enviados a Brasil, de los cuales 8 fueron introducidas de forma exitosa en el medio natural.

Este es uno de los grandes proyectos de Loro Parque Fundación, que ha logrado que cambie la categoría de esta especie en la Lista Roja de la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza (UICN) de “en peligro crítico” a “en peligro”. Este aconte-

cimiento supuso su salvación de la inminente extinción, algo que Loro Parque Fundación ha conseguido hacer con un total de 10 especies hasta la fecha.

La protección y la recuperación progresiva del guacamayo de Lear ha sido un camino largo y de mucho trabajo, en el que destaca la labor ex situ llevada a cabo por Loro Parque Fundación, a quien el Gobierno de Brasil transfirió dos parejas hace ya 16 años, en 2006, con el objetivo de criar y salvar a una especie que se encontraba en una situación muy vulnerable.

En 1983 sólo quedaban 60

ejemplares de esta especie en la naturaleza y gracias a la constancia de Loro Parque Fundación sus números en la actualidad son mucho mejores, superando los 1200 individuos. Este nacimiento es uno de los mayores éxitos de reintroducción en todo el mundo, que destaca la importancia de la labor de la Fundación que cuenta con una trayectoria de más de 200 proyectos de éxito a lo largo de los 28 años desde su inicio.

Además, refuerza, de manera contundente, el papel fundamental de los zoológicos como protectores de la fauna amenazada, ya que dotan a los animales de una red de seguridad, de la cual suelen carecer en su medio natural. Se enfrentan a amenazas que, en gran medida,

se dan como consecuencia de la destrucción que provoca la acción humana en sus hábitats.

El acontecimiento coincide, además, con la celebración del 50 aniversario de Loro Parque, reconocido en dos ocasiones por el prestigioso portal de viajes Tripadvisor como el mejor zoológico del mundo.

Dicha reintroducción en el medio natural forma parte de un proyecto integrado con aves criadas ex situ e in situ en el que Loro Parque Fundación colabora con más de 10 instituciones de todo el mundo, como, por ejemplo, el Zoo de Praga o el Centro Nacional de Investigación y Conservación de las Aves Silvestres de Brasil (CEMAVE), entre muchas otras.

Más información en: <https://www.loroparque-fundacion.org/> / <https://www.loroparque.com/>

Sigue a Loro Parque en: <https://www.facebook.com/loroparque/> / <https://www.instagram.com/loroparque/> / <https://twitter.com/LoroParque>

Sigue a Loro Parque Fundación en: <https://www.facebook.com/loroparquefundacion>

[https://twitter.com/LP\\_Fundacion](https://twitter.com/LP_Fundacion)

[https://www.instagram.com/loroparque\\_fundacion/](https://www.instagram.com/loroparque_fundacion/)



## Fundación Cepsa y CEAR en Canarias colaboran para favorecer la integración social y la autonomía de personas migrantes



Favorecer la integración social del colectivo de refugiados, asilados, desplazados y migrantes facilitando el acceso a recursos públicos y privados existentes en el ámbito social, prioritariamente, e indirectamente en los ámbitos jurídico, sanitario, educativo y formativo, es el objetivo del proyecto desarrollado por la Comisión Española de Ayuda al Refugiado (CEAR) en Canarias galardonado en la última edición de los Premios al Valor Social de Fundación Cepsa.

La responsable de Fundación Cepsa en Canarias, Belén Machado, junto a la madrina del proyecto, Amayra García de la Cruz, mantuvieron un encuentro con la responsable de Inclusión de CEAR en

Canarias, María Victoria Marrero, para conocer de primera mano sus avances y compartir valoraciones. En la reunión, celebrada en la sede de la ONG en la capital tinerfeña, estuvo presente también, de manera telemática, su coordinador territorial, Juan Carlos Lorenzo.

Belén Machado destacó que “el proyecto ‘Itinerary’ sirve de apoyo al servicio de asesoramiento que ya se lleva a cabo en CEAR, favoreciendo la integración social e independencia del colectivo. Se basa en itinerarios personalizados, lo cual es clave para que puedan alcanzar una verdadera autonomía, facilitando su participación en la sociedad como ciudadanos desde su fase inicial”.

Por su parte, María Victoria Marrero señaló que, “gracias a este proyecto se ha podido ayudar

a las personas integrantes del programa a continuar con el itinerario de inserción socio laboral”. Y asegura que “el apoyo de Fundación Cepsa al proyecto permite la consecución de los objetivos y acciones planteadas, al dedicarse íntegramente la ayuda a la satisfacción de aquellas necesidades que no pueden ser cubiertas por los recursos propios de la organización”.

El desarrollo del proyecto, que beneficiará a 120 personas de forma directa, ya ha cubierto necesidades de un total de 73 personas, de las cuales el 60% son mujeres. Respecto al país de procedencia, en su mayoría son de Colombia, seguido de Venezuela, Cuba, Marruecos y Senegal.

El proyecto conlleva acciones de primera acogida, el estudio de la situación del usuario del servicio, la realización de un Itinerario Personalizado para la Autonomía (IPA), la facilitación de información sobre los recursos específicos para satisfacer sus necesidades reales concretas, la cumplimentación de instancias para presentar en las administraciones públicas, así como acciones de coordinación y trabajo en red con los agentes sociales implicados.

## Cepsa refuerza, un año más, la campaña estival contra incendios en La Gomera



Para ello, Cepsa pone a disposición un vehículo de suministro homologado de 30.000 litros de queroseno y un operario para facilitar dicha operativa en el caso de que se produjera un incendio.

La iniciativa, que se mantendrá activa hasta el próximo 19 de octubre, facilita además las tareas cotidianas de vigilancia y supervisión del terreno y garantiza una rápida intervención de los dispositivos de emergencias si fuera preciso.

Por otro lado, Cepsa está preparada para atender la demanda y desplazar al personal necesario ante actuaciones que requieran de un mayor volumen de combustible respecto al almacenado en La Gomera. Con esta acción, Cepsa apuesta por la seguridad, actuando en la prevención de incendios, que constituyen uno de los principales peligros a los que se enfrentan las islas durante la época estival. Una labor que cobra especial importancia en el caso de La Gomera, donde existe una amplia superficie de espacio natural protegido.

Cepsa se ha sumado un año más al refuerzo de la campaña estival contra incendios en La Gomera a través de un dispositivo logístico especial dirigido a hacer frente a cualquier eventualidad de este tipo que pudiera surgir en la isla.

La iniciativa, desarrollada a través de su filial Cepsa Aviación, se lleva a cabo desde el inicio de la temporada estival, en coordinación con la Dirección General de Seguridad y Emergencias del Gobierno de Canarias, con el fin de garantizar en todo momento el suministro de combustible al hidroavión contra incendios ubicado en el aeropuerto de la Isla Colombina.

## Fundación Cepsa y la Federación Salud Mental Canarias promueven el voluntariado en primera persona

La mejora de la calidad de vida de las personas con problemas de salud mental, a través del impulso de las acciones de voluntariado desarrolladas en primera persona por los propios afectados, es el objetivo del proyecto desarrollado por la Federación Salud Mental Canarias galardonado en la última edición de los Premios al Valor Social de Fundación Cepsa.

La responsable de Fundación Cepsa en Canarias, Belén Machado, junto al padrino solidario del proyecto, Tanausú Cruz, asistieron junto a la presidenta de la Federación Salud Mental Canarias, Cristina Acosta, a una de las actividades desarrolladas en el marco del proyecto, protagonizada por el Comité Pro Salud Mental Canarias,



en la sede de Atelsam, entidad perteneciente a la citada Federación. Asimismo, contó con la presencia de la coordinadora de la iniciativa, Natalia González.

Belén Machado incidió en “la importancia de promover el voluntariado en primera persona de las personas con problemas de salud mental como una herramienta fun-

damental para dar visibilidad a un colectivo sobre el que existe un gran desconocimiento, e incidir en sus dificultades y necesidades de cara a avanzar en la búsqueda de soluciones”.

Asimismo, valoró positivamente que los propios afectados sirvan de ejemplo para otras personas que están en su misma situación, un

aspecto que, explicó, cumple un papel clave en la motivación y el crecimiento personal, tanto de los usuarios como del propio voluntario que da a conocer su experiencia. Además, concluyó que este proceso de aprendizaje contribuye a potenciar el empoderamiento de estas personas.

Por su parte, Natalia González afirmó que, “si queremos cambios en la salud mental, es necesario escuchar a las personas afectadas y a sus familias”. Explicó que el apoyo de Fundación Cepsa al proyecto permite que, a través de las seis entidades que forman parte de la Federación Salud Mental Canarias, se dé un impulso a los grupos motores de voluntariado para potenciar la participación en primera persona de las personas con problemas de salud mental, además de crear un espacio

de coordinación regional en el que todas las entidades adscritas estén representadas.

“Con todo ello”, explicó, “se da un paso adelante a la hora de eliminar el estigma que existe en torno al colectivo y de garantizar su integración en la sociedad”.

El desarrollo del proyecto, que beneficiará de manera directa a más de 80 personas, está liderado por el Comité Pro Salud Mental, compuesto por voluntarios de las diferentes entidades que conforman la Federación, que se convierten en altavoz de este colectivo. Cada miembro representa a la entidad a la que asiste como usuario y, a través de encuentros mensuales, se llevan a cabo propuestas y aportaciones en la ámbito social, educativo y sanitario que mejoren su calidad de vida.



# Tribuna de Canarias

Periódico regional líder de información Económica y Política en las Islas Canarias

Islas Canarias  
publicidad@tribunadecanarias.es  
redaccion@tribunadecanarias.es  
www.tribunadecanarias.es

SEPTIEMBRE MMXXII



## “ TAMBIÉN SOMOS LA SOSTENIBILIDAD ”

CANARIAS  
2030

AGENDA CANARIA 2030  
CONÓCELA Y PARTICIPA EN  
[CANARIAS2030.ORG](http://CANARIAS2030.ORG)

