José Ramón Dámaso: "El futuro de los despachos profesionales pasa por un servicio de tú a tú adaptado a las nuevas tecnologías" **P46**

Juan Carlos Cabrera: "El principal compromiso del #LABORYTEAM es recorrer el camino junto a nuestros clientes" **P44**

Dunnia Rodríguez: "La oferta formativa debe estar alineada con la actividad económica" **P20**

Cosme García: "Facilitamos que las empresas que quieran crecer en la isla cuenten con todos los recursos" **P30**

Tribuna de Canarias

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

NOVIEMBRE MMXXII | **1,20€** | Islas Canarias

TRIBUNADECANARIAS.ES

Alfonso Cabello: "El Cabildo de Tenerife está ausente en la ciudad" P2

ENTREVISTA.
CONCEJAL DE GOBIERNO DEL ÁREA DE PRESIDENCIA, ORGANIZACIÓN, TECNOLOGÍA Y PARTICIPACIÓN CIUDADANA DEL AYUNTAMIENTO DE SANTA CRUZ DE TENERIFE. PRESIDENTE DEL ORGANISMO AUTÓNOMO DE FIESTAS Y ACTIVIDADES RECREATIVAS

José Bayón: "Somos la referencia clara de financiación para *start-ups* en el ámbito público" P22

NUEVA ECONOMÍA

Jorge Alonso. CIO de Velorcios Group
Especialista en Ciberseguridad. Un nuevo rol en la empresa **P11**

Luis Abeledo. Abogado
Intimidad, teléfonos móviles y menores de edad **P13**

Presen Simón. Directora de Transversalia Consulting
Reseteando la conformidad social **P14**

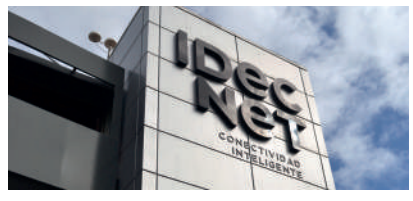
Miguel Borges. Tourism Sales Manager
Mercado laboral **P15**

Amanda Gutiérrez. Consultora financiera
La importancia de tener una buena planificación financiera **P18**

ENTREVISTA.
CEO DE ENISA

ESPECIAL INNOVACIÓN

Capacitación en materia de Igualdad en las empresas canarias P6



Juan Manuel Castellano: "La conectividad a internet en Canarias está sufriendo cambios importantes" P26

Fuencaliente acoge el V Congreso Internacional Starlight P60

Loro Parque, anfitrión de la conferencia de la Asociación Mundial de Zoos y Acuarios P59

Alfonso Cabello: “El Cabildo de Tenerife está ausente en la ciudad”

ENTREVISTA

ALFONSO CABELLO
CONCEJAL DE GOBIERNO DEL ÁREA DE PRESIDENCIA, ORGANIZACIÓN, TECNOLOGÍA Y PARTICIPACIÓN CIUDADANA DEL AYUNTAMIENTO DE SANTA CRUZ DE TENERIFE. PRESIDENTE DEL ORGANISMO AUTÓNOMO DE FIESTAS Y ACTIVIDADES RECREATIVAS

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Llegamos al final del año, un año donde otra nueva crisis ha llegado a nuestras vidas después de la pandemia. Aún así, Santa Cruz no se para, ¿qué ambiente respiramos este último trimestre a las puertas de una navidad y de un carnaval, que este año va a ser el primer carnaval en tiempo y en fecha?

La palabra que define el momento que estamos viviendo es incertidumbre, eso es lo que se respira. Me atrevería a decir que durante estos 3 años de mandato que me ha tocado estar al frente de estas áreas en el ayuntamiento la palabra sería incertidumbre. En un momento dado, durante la pandemia, no sabíamos qué iba a pasar, qué íbamos a poder hacer y ahora, que parece que la pandemia, aunque nos sigue marcando, va quedando atrás, vivimos un momento de completa incertidumbre.

Incertidumbre vinculada a la inflación, al precio de la luz, que es algo que condiciona a todas las entidades, a cualquier pyme o autónomo a día de hoy. Esa incertidumbre está generando que muchas decisiones se estén tomando a última hora, además está produciendo un efecto muy curioso, seguimos viviendo, gastando y el público en general está consumiendo a un ritmo sin asumir el sobre coste que estamos pagando por las cosas.

Tengo la sensación de que estamos viviendo al ritmo que vivíamos hace un año pero, sin embargo, los precios han aumentado y habrá un momento en el que el dinero no va a llegar.

¿Qué estamos haciendo desde el Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife? Las competencias que tiene el ayuntamiento son las que están más cercanas al ciudadano en su día a día y estamos tratando de despejar la incertidumbre.

En el ámbito fiscal, ninguna pyme o autónomo en Santa Cruz de Tenerife pagará la tasa de recogida de residuos, son algo más de 2 millones de euros que ingresaban al ayuntamiento y que dejamos de obtener para que estén en manos de pymes y autónomos. Las cafeterías, bares y restaurantes que cuenten con terrazas no van a pagarlas. El CIO, que es el impuesto de la construcción, tiene un tramo estatal y uno municipal el cual lo hemos llevado al mínimo que nos permite. Los rodajes de los coches también los hemos bajado, ya no solo por bajarlo a título individual, sino por una labor un poco más agresiva para que grandes flotas se afinquen en la ciudad de Santa Cruz de Tenerife.

La cultura y la dinamización de la ciudad es otra de las grandes líneas, ¿no?

Otra de las líneas grandes de trabajo, y que es un proyecto encargo directo del alcalde -José Manuel Bermúdez-, se llama Puro Corazón. Nada más concluir la pandemia nos propusimos la realización de 200 actividades para que desde toda Canarias hubiera una excusa para venir a Santa Cruz a pasear, a visitar y a consumir. Una apuesta meditada, trabajada, pensada y dotada presupuestariamente, estamos hablando de en torno a 9 millones de euros dedicados a generar ese tipo de actividades.

Hay que tener en cuenta que, en muchas ocasiones, y a mí me toca como Concejal de Fiestas, el área de fiestas viene con un condicionante negativo. Quien no entienda que fiesta es cultura, es que no entiende cómo funciona el mundo.

El carnaval de Santa Cruz de Tenerife comprende el mayor movimiento ciudadano que hay en todo el territorio español. No hay ningún otro evento en todo el territorio nacional donde haya 112 grupos inscritos, de manera organizada más de 10.000 personas van a estar ensayando, contratando a coreógrafos, a costureros y costureras, solo en las empresas de sonido y estructuras se contrata a 25.000 empleados. En una cabalgata de carnavales desfilan más de 10.000 personas, estamos hablando de dimensiones muy importantes.

Desde el ayuntamiento intentamos estar de lado de las pymes y autónomos a nivel local, dando certidumbre y tranquilidad.

Parece que ya se ha eliminado ese viejo recuerdo en el que en los fines de semana y las tardes en Santa Cruz no había nadie, en el que parecía

que esta era una ciudad administrativa. Ahora las calles de Santa Cruz por las tardes están abarrotadas y los fines de semana más de lo mismo, porque se ha llenado la ciudad de actividad cultural y social...

Hubo un momento en el que Santa Cruz estaba muerta. Actualmente, desde el Partido Socialista creen que cuanto peor le vaya a la ciudad peor le va a ir al grupo de gobierno, eso es una táctica a corto plazo y autodestructiva que los va a llevar a donde están actualmente, en la oposición.

¿Por qué lo digo de esta manera tan contundente? Porque al final nosotros sabíamos de antemano que Santa Cruz estaba muerto, mientras parecía que en La Laguna todo ambiente era favorable. Yo siempre digo que no es que nosotros cambiáramos tanto lo que pasaba en la ciudad, que se ha trabajado y cambiado mucho, sino que de repente conseguimos apartar una nube negra que había encima y que no nos dejaba ver el brillo que tiene Santa Cruz.

Cabe decir que en Santa Cruz de Tenerife se firmaron el mes pasado el 40% de los contratos que se firmaron en la isla de Tenerife. "El sur es el motor económico de la isla", bien, no digo que no, pero el 40% de todos los contratos que se firmaron en Tenerife se firmaron en Santa Cruz. Esos son datos estadísticos, estamos hablando de en torno a 10.000 contratos firmados en la ciudad, un número muy importante. Es verdad que nosotros somos sede administrativa de algunas grandes empresas, lo cual es un efecto de la capitalidad, pero Santa Cruz es una ciudad que genera oportunidades, que genera puestos de trabajo, donde hay muchas sombras y muchas cosas en las que trabajar, como en toda capital de provincia, pero avanza de una manera significativa a ser una ciudad del siglo XXII, una ciudad moderna.

Hemos vivido unos años que han sido vitales y tenemos unos años por delante que van a marcar un punto de inflexión sobre qué quiere ser Santa Cruz.

¿Está creado el modelo de ciudad al que queremos ir?

Vamos dirigidos a un modelo de ciudad que ofrezca una mayor calidad de vida. Santa Cruz de Tenerife cuenta con muchos mimbres para seguir avanzando en un grado de competitividad importante en muchos factores. Hay oportunidades, pero hay una gran oportunidad, no solo para Santa Cruz, sino para Tenerife y Canarias, que es CEPSA. La refinería ya paró su actividad y ha comenzado su desmontaje, por lo que el avance de ese proyecto ya es inexorable. Hay una empresa que ha decidido que desmonta y que se va, y estamos trabajando de manera conjunta ayuntamiento, Gobierno de Canarias y CEPSA en qué se hace allí. ¿Y qué va a haber allí? Una ciudad. Una ciudad del siglo XXIII, una ciudad para el futuro que se puede diseñar como si fuera un lienzo en blanco. Una oportunidad única a nivel mundial.

A diferencia de otras acciones de estas características que han podido desarrollarse en el conjunto europeo, la singularidad que tiene esta es que es de un único propietario. Normalmente, este tipo de proyectos los suelen llevar a cabo juntas de compensación que aglutinan a numerosos propietarios, aquí es un único propietario.

> *Santa Cruz es una ciudad que genera oportunidades*

Ya se está pensando, diseñando y trabajando en la perspectiva urbanística de un entorno que sea ejemplo a nivel mundial en sostenibilidad y en desarrollo eficiente. En esto no nos podemos equivocar, Santa Cruz no puede perder la oportunidad de hacerlo bien.

¿Disfrutaremos este año de una navidad completamente normal, como en años anteriores a la pandemia?

Lo haremos al 100%. Ya estamos trabajando en una cabalgata de Reyes normal, trabajamos en un espectáculo de los Reyes Magos con las 23-24.000 personas que asisten normalmente, estamos trabajando en un espectáculo para fin de año y un gran baile, estamos trabajando en mercadillos gastronómicos, en tres mercadillos de artesanía diferentes, en circuitos y recorridos con parrandas y grupos folklóricos en los 5 distritos, ya se están montando las luces de navidad.

La Navidad ya está ahí, a la vuelta de la esquina y con plena normalidad. Al final, Santa Cruz comprende un tejido comercial muy importante que se juega el 60-70% de las ventas en la campaña de navidad.

Asimismo, nos está tocando en el Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife en muchas ocasiones bailar solos, y con esto me refiero a que encontramos a un Cabildo Insular de Tenerife, gobernado por el Partido Socialista, totalmente ausente en la ciudad. Un Cabildo que ha perdido empuje, que se ha desdibujado, es el gran ausente. Para mí el Cabildo, históricamente, había sido la administración de referencia, y ahora mismo no está funcionando. Estamos funcionando más en red, entre los distintos ayuntamientos en paralelo al Cabildo, que con el propio Cabildo.

Cuando tú tienes la responsabilidad de gestionar el equipo de gobierno en el que estás, tú no gobiernas para los tuyos, tú gobiernas para todos. Esto no funciona así, no puede ser que el Cabildo gestione únicamente para los ayuntamientos donde gobierna el Partido Socialista.

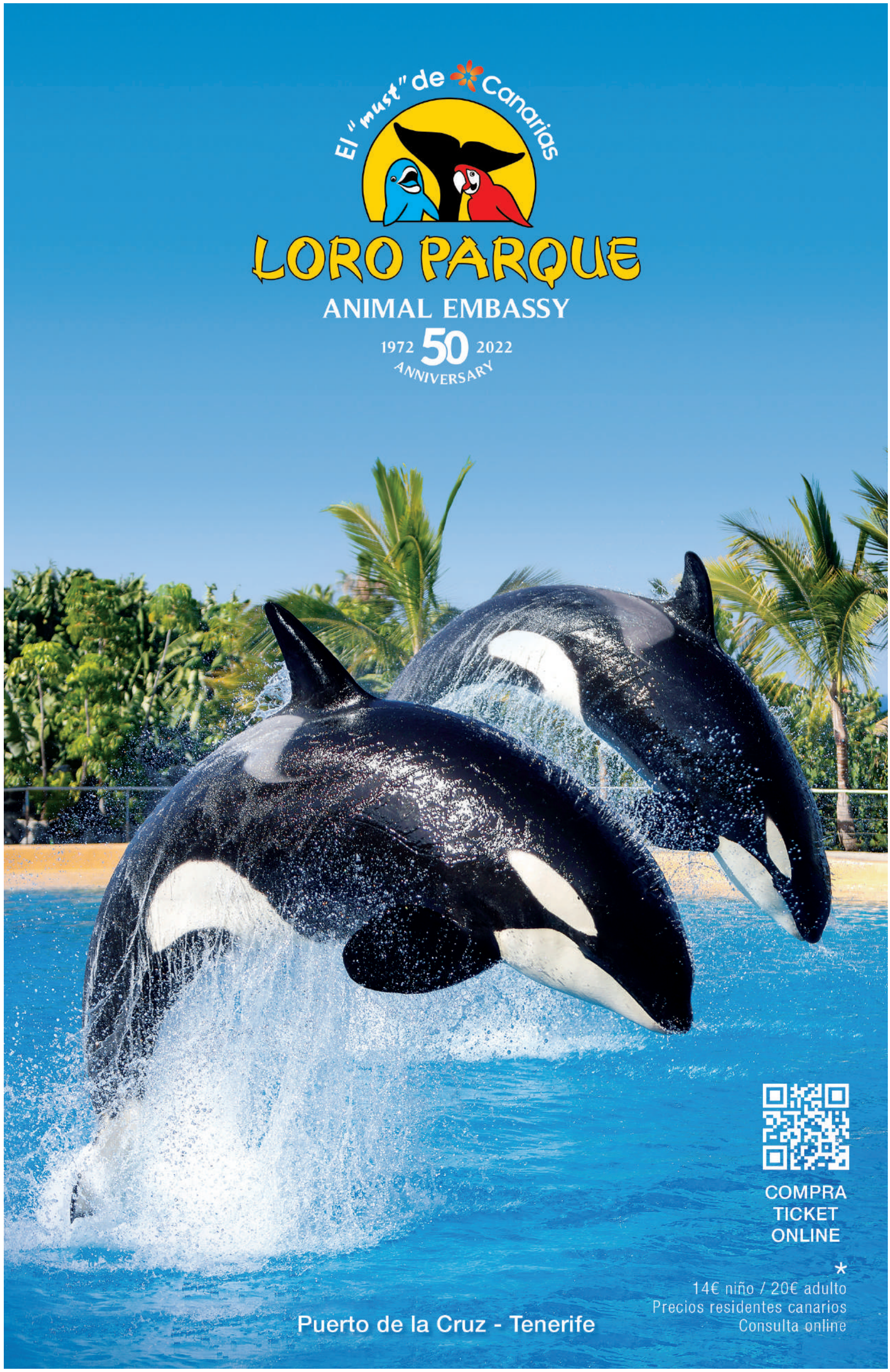
Hay un ambiente preelectoral. ¿Tienen confianza de que Santa Cruz repetirá alcalde y grupo de gobierno?

Coalición Canaria ganó las últimas elecciones en Santa Cruz de Tenerife, esto es un hecho. En las últimas elecciones crecimos de una manera muy significativa, crecimos hasta llegar a casi 27.000 votos. Además, se dio una circunstancia que nunca se había dado y es que ganamos en los 5 distritos. No solo ganamos en los 5 distritos, sino que ganamos en el 95% de las mesas electorales. Mesas donde tradicionalmente ganaba el Partido Socialista, pero también mesas donde tradicionalmente ganaba el Partido Popular.

Yo creo que Coalición Canaria va a volver a ganar las elecciones. ¿Por qué lo tengo tan claro? Porque creo que la gente percibe el nivel de preocupación y la intensidad de trabajo. Al final, puedes tener errores y aciertos, pero hay que estar en el día a día, hay que gestionar y hemos tratado de tirar del carro, lo cual nos ha hecho asumir riesgos.

zIndependientemente de eso, José Manuel Bermúdez, que va a ser el candidato, a falta de que el Comité Local y los órganos lo aprueben, es muy bien valorado por los vecinos de la ciudad e, incluso, por los votantes de otros partidos, que nos han trasmitido sus pensamientos acerca de lo buen alcalde que es.

Después, se da otra circunstancia, y es que Patricia Hernández es la gran ausente. Patricia Hernández no está en Santa Cruz de Tenerife, está refugiada en el Parlamento de Canarias, la llevan de visita a algún barrio y se graba 7 vídeos, pero en el día a día no está. Patricia Hernández está preocupada por la política, no por la ciudad, y eso la gente lo nota.


El "must" de Canarias
LORO PARQUE
ANIMAL EMBASSY
1972 50 2022
ANNIVERSARY
COMPRA
TICKET
ONLINE
*
14€ niño / 20€ adulto
Precios residentes canarios
Consulta online
Puerto de la Cruz - Tenerife

CEOE Tenerife ayuda en la creación de nuevas empresas y búsqueda de empleo

El Servicio Integral de Empleo (S.I.E.) de CEOE-Tenerife se consolida como punto de referencia para personas que quieren poner en marcha una iniciativa empresarial o acceder a un puesto de trabajo por cuenta ajena en la provincia de S/C de Tenerife, contribuyendo en el acceso al mercado laboral y al desarrollo del tejido socioeconómico de Canarias. Este año cerca de 1.500 personas ya se han beneficiado de estos servicios.

El S.I.E., cofinanciado por el Servicio Canario de Empleo y el Servicio Público de Empleo Estatal, continúa acompañando a emprendedores/as en los primeros pasos de la puesta en marcha de proyectos empresariales o profesionales; y a las personas que buscan un nuevo empleo en el nuevo contexto laboral cada vez más digital, preparando sus competencias personales para la mejora de empleabilidad.

Durante este proceso desde el Área de Emprendimiento, asesoran de forma especializada y personalizada en la maduración del modelo de negocio, en las diversas opciones que existen a la hora de constituir su iniciativa empresarial, y sobre todo en el amplio abanico de apoyos que existe para ayudar al emprendimiento en Canarias. Facilitan el acceso a las diversas subvenciones, ayudas o bonificaciones existentes prestando apoyo técnico en su tramitación, y el acceso al sistema de financiación especializado, a través de los "Microcréditos para Emprendimiento" destinados a personas con potencial emprendedor y un negocio viable mediante préstamos de pequeña cuantía destinados para la puesta en marcha de un proyecto empresarial.

Desde el servicio de Orientación Laboral, dotan a las personas de los recursos y herramientas necesarios para poder acceder a nuevos empleos, diseñando itinerarios personalizados e individualizados, con mejora de sus capacidades para afrontar entrevistas, y mejora de sus currículos, siempre orientados a poder enfocarlos a los nuevos yacimientos de empleo que existen y a los nichos de mercado en los que existen mejores opciones de empleabilidad.

Como complemento a estas acciones se han realizado formaciones dirigidas a emprendedores/as y personas en búsqueda activa de empleo en las que ya han participado cerca de 1.000 personas en este año, en materias como empoderamiento personal, mejora de currículum, creación y gestión empresarial, marketing y financiación entre otras.

Los servicios son muy accesibles gracias a la red de oficinas que disponen, con sedes en Santa Cruz de Tenerife, La Orotava y Granadilla de Abona. Puede solicitar cita previa vía email a sie@ceoe-tenerife.com o al teléfono 922 280 880.

Capacitación en materia de Igualdad en las empresas canarias

Las empresas, desde finales de 2018 y principalmente a lo largo de 2019, se han enfrentado a una modificación significativa en la regulación de la Igualdad en el ámbito laboral, como la introducción del trabajo de igual valor; el derecho de adaptación de la jornada; la equiparación de los permisos por nacimiento; la extensión de la exigencia de los Planes de Igualdad, la regulación pormenorizada del Registro Retributivo, etc.

La Confederación Canaria de Empresarios, en su apuesta por impulsar la capacitación de nuestro tejido productivo, que le permita adaptarse a las nuevas exigencias, estima necesario acometer actuaciones para proporcionar a las empresas los instrumentos para el debido cumplimiento de las numerosas obligaciones impuestas en materia de Igualdad, pues -en muchas ocasiones- a la ingente normativa, se le ha unido unas pretendidas "herramientas facilitadoras" que hacen aún más complejo el cumplimiento de los deberes de observancia, tanto en la implementación de los Planes de Igualdad como en el cumplimiento de la Igualdad Retributiva.

Con el objetivo indicado, la CCE organizó tres Talleres Prácticos online (con la financiación de la Consejería de Economía, Conocimiento y Empleo del Gobierno de Canarias) para, no solo facilitar a las empresas el conocimiento del marco regulatorio para la Igualdad y las obligaciones existentes en la materia, sino -principalmente- proporcionarles los instrumentos necesarios para el debido cumplimiento de las numerosas obligaciones impuestas.

En concreto, se organizaron los siguientes seminarios web en las fechas que igualmente, detallamos y con una duración individual de cuatro horas:

Diseño, Implementación y Registro del Plan de Igualdad. 29/09/2022.

Registro Retributivo y Herramienta de Igualdad Retributiva del Ministerio. 17/10/2022.

Auditoría Retributiva. Herramienta de Valoración de Puestos de Trabajo del Ministerio. 27/10/2022.

La dinámica de los repetidos Talleres posibilitaba que los ponentes respondiera numerosas dudas que han surgido en la interpretación de la normativa desde el punto de vista de su aplicación práctica y en el uso y "navegación" de las herramientas oficiales.

Dada la buena acogida de esta actuación y entendiendo que la duración de cada Taller limitaba la solución de toda la casuística, dudas y consultas de los participantes, así como dar a conocer la interpretación práctica de los distintos temas, incluida la de la Autoridad Laboral y la Inspección de Trabajo y Seguridad Social, la Confederación Canaria de Empresarios, con el objetivo de profundizar en los contenidos abordados en los Tres Talleres Prácticos en materia de Igualdad en la Empresa, organiza una Actuación de Capacitación online, financiada por la Consejería de Economía, Conocimiento y Empleo del Gobierno de Canarias, en la línea de actuación denominada Apoyo a las Relaciones Laborales y la Concertación Social en Canaria.

La precitada Actuación, de 75 horas de duración, engloba y desarrolla los aspectos prácticos tanto en el diseño, implementación y registro de los Planes de Igualdad; como el Registro Retributivo y la Herramienta de Igualdad Retributiva del Ministerio; y, finalmente, de la Auditoría Retributiva y la Herramienta de Valoración de Puestos de Trabajo del Ministerio.

Se iniciará el próximo 17/11/2022, finalizando el 15/12/2022.

Desde este momento, se puede realizar la preinscripción a la Acción de capacitación en materia de Igualdad en la empresa, a través del siguiente enlace:

https://eventplan.es/participacion-institucional-tf/.

La Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife acerca los ODS a los emprendedores

El Programa de Tutorización y Apoyo a las Empresas de Reciente Creación de la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife, financiado por la Dirección General de Promoción Económica del Gobierno de Canarias y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, ha incorporado como novedad en su edición 2022 un proyecto de análisis y sensibilización para la implementación de medidas que favorezcan el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en la provincia, vinculados a metas de la Agenda Canaria de Desarrollo Sostenible 2030 (ACDS 2030).

Esta nueva iniciativa, con una visión no solo empresarial, sino de carácter más social, tiene como objetivo alcanzar un desarrollo que satisfaga las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones, garantizando el equilibrio entre el crecimiento económico, el cuidado al medio ambiente y el bienestar social.

De este Proyecto pueden beneficiarse las personas autónomas y microempresas de la provincia que manifiesten su interés en participar en alguna de las acciones programadas para la implementación de medidas que favorezcan el cumplimiento de los ODS en la provincia.

Estas acciones se llevan a cabo en forma de asesoramientos individualizados al empresario/a en temas de tal relevancia como la planificación de su jubilación partiendo del estudio de la base de cotización y las contingencias cubiertas (ODS 10), la acreditación de la experiencia profesional como autónomo (ODS 4), el análisis de la factura eléctrica del negocio y recomendaciones de implantación de energías renovables (ODS 7 y 13), así como la implementación de medidas que favorezcan la igualdad y la responsabilidad social en sus empresas y sus beneficios (ODS 8 Y 12).

El Programa de Tutorización también cuenta con otras dos líneas de actuación: la línea 1 para nuevas empresas y la línea 2 de acción, información y asesoramiento.

A través de la línea 1, operativa desde el inicio del Programa en el año 2008, se ofrece un servicio integral de asesoramiento y formación personalizada a nuevos empresarios/as que tramitan su alta empresarial en el PAE-Ventanilla Única Empresarial de Santa Cruz de Tenerife durante el primer año de vida de sus empresas. Entre los servicios ofrecidos se incluye la elaboración de un calendario fiscal personalizado, modelos de factura adaptados a su situación, información sobre aspectos laborales y posibles gastos deducibles de la actividad económica.

En cuanto a la línea 2, activa desde el año 2021, está dirigida a todas las empresas, con independencia del momento en que se hayan creado y del lugar donde hayan tramitado su alta empresarial. El objetivo de esta nueva línea es dar a conocer al empresario/a las medidas fiscales, laborales, económicas y financieras aprobadas por las administraciones públicas con la finalidad de paliar los efectos del COVID-19 en el tejido empresarial, identificando sus dificultades y derivándolos, en su caso, a consultorías externas especializadas.

Con este mismo fin surge el Boletín informativo semanal "La Cámara Informa", que se remite cada viernes a todos los empresarios/as suscritos al Programa, donde se incluyen noticias de actualidad con relevancia empresarial, tales como nueva normativa, cambios fiscales y laborales, ayudas y subvenciones o premios empresariales.

Todas las empresas y empresarios/as acogidos al Programa pueden acceder a tutorías impartidas por consultores externos expertos en diferentes materias como fiscal y contable, laboral, marketing y publicidad, protección de datos, propiedad industrial e intelectual e importación y exportación, que este año 2022 se han venido impartiendo en modalidad grupal, con la posibilidad de acceso a tutorías individuales a aquellos empresarios/as que demanden un asesoramiento más personalizado para el estudio de su proyecto empresarial en particular.

A lo largo de este año 2022, alrededor de 640 empresas ya se han beneficiado del Servicio, lo que hace un total de 5.180 empresas desde el inicio del Programa.

Si estás interesado/a en acogerte al Programa puedes solicitar información y tu inscripción contactando con la responsable del servicio a través del email tutorizacion@camaratenerife.es.

Premio Pyme Las Palmas 2022.

Empresa Anima Kitchent Canarias, Pyme del Año 2022 de Las Palmas

Premio Pyme Anima Kitchent.

La empresa Anima Kitchent Canarias, dedicada a la producción de animación 3D y 2D en proyectos de SVOD, AVOD y series convencionales, ha recibido el Premio Pyme del Año 2022 de Las Palmas, un galardón que conceden el Banco Santander, la Cámara de Comercio de Gran Canaria y la Cámara de Comercio de Lanzarote y La Graciosa, en colaboración con la Cámara de España y La Provincia, Diario de Las Palmas.

El director general de la empresa, Agustín Arocha, fue el encargado de recoger el premio, en un acto que se celebró en la sede de la Cámara de Comercio de Gran Canaria y que contó con la presencia de su presidente, Luis Padrón; el presidente de la Cámara de Comercio de Lanzarote y La Graciosa, José Valle; la directora territorial del Banco Santander en Canarias, Beatriz Martínez Ruíz; el director general de Comercio y Consumo del Gobierno de Canarias, David Mille Pomposo; la consejera de Industria, Comercio, y Artesanía del Cabildo de Gran Canaria, Minerva Alonso; y el gerente de La Provincia Diario de Las Palmas, Jaime Abella Fernández.

El jurado valoró especialmente de la empresa Anima Kitchent Canarias que fuera una empresa joven que ya está destacando en la producción de proyectos internacionales de alto nivel, además de haber generado empleo en un sector nuevo donde han sido pioneros en Canarias. Asimismo, cuentan con un equipo específico de producción internacional con plantilla creada en este mismo año.

Además del premio provincial, se han concedido cuatro accésits en las categorías de Internacionalización; Digitalización e Innovación; Formación y Empleo; y Empresa Sostenible.

El accésit de Internacionalización se otorgó a la empresa 2Coders Studio, dedicada al desarrollo software a medida que se encarga de prestar soluciones a otras empresas para digitalizar sus procesos. Se ha valorado que hayan integrado en el equipo un Export Manager que ha cerrado contratos con clientes de distintos países como Italia, EEUU o Reino Unido, siendo la mayor parte de su factura procedente de mercados internacionales.

El accésit de Digitalización e Innovación recayó en la empresa Byond, dedicada al desarrollo y aplicación de pavimentos continuos inteligente, una empresa pionera en el desarrollo de productos innovadores, que en estos 3 últimos años ha desarrollado productos sostenibles y respetuosos con el medio ambiente, usando en estos procesos diferentes residuos, logrando patentar productos revolucionarios en el sector.

El accésit a la Formación y el Empleo se concedió a la empresa lanzaroteña Carnes y Embutidos Chacon, de producción de productos alimenticios, especialmente cárnicos, que a pesar de las consecuencias de la pandemia ha aumentado su plantilla, principalmente con contratos indefinidos, con formación continuada para sus trabajadores adaptadas a las necesidades laborales del personal. Casi el 50% de su plantilla está compuesta por mujeres. También participa en proyectos de Formación Dual.

Y, por último, el accésit de Empresa Sostenible fue para El Agricultor Alegre, dedicada la producción, empaquetado y comercialización de plátanos, que ha sido valorada por su gran compromiso con el medioambiente, con un tratamiento responsable de residuos y el empleo de placas fotovoltaicas para ser autosuficientes, producción ecológica y certificaciones medioambientales.

Premio Nacional Pyme del Año 2022

La empresa Anima Kitchent Canarias concurrirá al Premio Nacional Pyme del Año 2022, que se elegirá entre los ganadores de cada provincia. El nombre se conocerá en los primeros meses de 2023, en un gran acto que se celebrará en Madrid.

Urge el desbloqueo de la inversión

Una de cada cuatro familias ha perdido la capacidad de ahorro. Miles de empresas tienen problemas de pagos, otras miles de cobros. Muchas cuentas de resultados serán en negativo este año. Muchas prescindirán de empleados para subsistir. Demasiadas recurrirán al endeudamiento para hacer frente al pago de salarios y proveedores. Otras muchas, sin embargo, se verán abocadas a concursos de acreedores. No pocos autónomos cerrarán las persianas. El consumo bajará, la inversión descenderá radicalmente. El PIB nacional en números muy tristes; el de Canarias, por lo pronto, coge aire gracias al sector turístico. Un final de año alentador, ¿verdad?

Estaba claro desde hace muchos meses, pero los políticos y muchos empresarios se negaban a mirar a la realidad cara a cara. El contexto económico de este 2022 nos abocaba a otra crisis y a una recesión, pero seguíamos pensando y debatiendo sobre temas banales. La falsa ilusión de bonanza tras el covid, incentivada por meses de encierro que aumentaron la capacidad de ahorro de muchas familias, nos introdujo en una espiral que fue convirtiéndose en un embudo con los distintos acontecimientos, véase la escasez de componentes electrónicos o la falta de materias primas o el estallido del conflicto entre Rusia y Ucrania, para continuar una inflación desorbitada. Esto nos deja en la casilla de salida hacia unos meses duros, muy duros, donde las empresas tienen un papel fundamental, de eso no cabe duda, pero si hay alguien que debe liderar esta travesía por el desierto es la administración pública.

Hay economistas y líderes empresariales que vaticinan un cierre de no pocas empresas pero aseguran un cierto mantenimiento del empleo. Otros observan la necesidad de frenar el consumo para moderar la inflación. Otros, en cambio, sostienen la obligación de incentivar la inversión privada y el flujo económico para que, de esta manera, los ciudadanos sean los menos perjudicados y sus puestos de trabajo estén asegurados. Y, en esta línea, líderes empresariales de las islas han mostrado las últimas semanas su rotundo rechazo al bloqueo de la inversión en el archipiélago.

Sin recurrir a una cifra exacta ante el riesgo de no ser rigurosa por el desconocimiento del número concreto, son cientos, miles de expedientes y de licencias las que están totalmente paralizadas en las administraciones. Licitaciones atascadas, concursos públicos que no arrancan, autorizaciones que no llegan. Y esto es una absoluta vergüenza, más teniendo en cuenta la grave situación económica a la que caminamos con paso firme. Sin ir más lejos, en ciertas instituciones comenzaron las licitaciones de este 2022 en el mes de junio, con seis meses de retraso. ¿De quién es la culpa? Los políticos dicen que de los funcionarios, los funcionarios lo achacan a la mala tramitación de los políticos o la falta de concordia y acuerdo entre los propios grupos de gobierno. Mientras tanto, empresas que quieren realizar inversiones en las islas, obras pendientes de comenzar y proyectos que ven el suelo canario como el escenario para comenzar a funcionar… parados. Todo parado. En seco. Bloqueo de la inversión. Bloqueo de recursos económicos. Bloqueo de la generación de empleo. Vamos, una vergüenza, aunque nadie se ruborice.

Son muchos los meses, incluso años, los que se ha pedido una simplificación de la burocracia, más agilidad a la hora del otorgamiento de licencias, más dinamismo. Y aquí estamos. No es por falta de proyectos, no por es falta de liquidez para inversiones. Es la burocracia, ¡la burocracia! Y esto es realmente triste porque aquel que quiere, o necesita, invertir lo hará. Si no es en Canarias, será en otro territorio. Luego vendrán las lágrimas, fieles compañeras de las excusas, pero será tarde.

Canarias no puede perder oportunidades por la ineficacia de la administración, no podemos permitirnos otra crisis en las islas. Con cierta arrogancia afirmamos que estamos sorteando la crisis gracias al sector servicios y al turismo (por cierto, sector que muchos se encargaron de demonizar durante la pandemia), pero no somos invencibles, queridos amigos. Somos frágiles, bien lo sabemos aquellos que habitamos esta región ultraperiférica. Somos especialmente sensibles y susceptibles a las crisis. No es de recibo que sea lo público lo que nos empuje a otra caída. Urge el desbloqueo de la inversión porque, sin lugar a dudas, nos ahogaremos si no nos anticipamos.

Montserrat Hernández
Directora de Tribuna de Canarias

OPINIÓN

ANA VEGA

El por qué de la huelga estudiantil el 27 de octubre

El 27 de octubre es el Día Mundial del TDHA (Trastorno de hiperactividad y déficit de atención).

Este denominado "trastorno", calificativo que para mi me resulta desagradable, pero que así es como se le denomina, es según muchos médicos lo que antes se conocía por niños y niñas, así como adolescentes eran, o mejor dicho, éramos impulsivos y puro nervio.

Es evidente que no seré yo quien discuta la valoración de especialistas.

Este artículo me viene como anillo al dedo por tenerlo en mi círculo más cercano.

Se suele diagnosticar a partir de los seis años, después de hacer diferentes pruebas, en donde la concentración y el tiempo en el que son capaces de estar sentados, dictamina si son o no.

Como con todo en la vida, cada maestrillo tiene su librillo y unos aciertan y otros justo todo lo contrario.

En este día se ha llevado a cabo una huelga estudiantil en todo el país en defensa de la salud mental y de la educación pública.

Como era de esperar la derecha y extrema derecha estaba en contra de esta huelga poniendo excusas, que para no variar argumentan mentiras una detrás de otra.

Pero yo voy a ir al fondo de la realidad.

En colegios, institutos, incluyendo universidades (los que llegan a hacer una carrera) son presas del bulying . Y no conforme con ello, también suelen estar en los centros educativos preparados para ello, con una adaptación curricular. Es evidente que eso depende del niño o niña que se crea necesario tenerla.

Mi opinión y después de un largo proceso, años, no sabes si la adaptación curricular es positiva o por el contrario les limita su etapa educativa.

Según el protocolo que se lleva a cabo, es necesario que eso conlleve el repetir un curso en primaria y otro en secundaria. Insisto, depende del centro educativo, así como el personal orientador.

Pues bien, esto conlleva que cuando llegan a secundaria, los 18 años deben dejar lo que es ciclo normal, pasando a tener que hacer un PMAR para así garantizarles una salida al mercado laboral. Cabe la posibilidad de poder inscribirlos en I.E.S. que tengan la FPB (Formación Profesional Básica) , dando así la oportunidad al terminar los dos años de formación y poder hacer un ciclo medio, e incluso poder llegar a la universidad.

Parece complejo ¿verdad? Pues así es.

Y ahora ya voy a la parte social. Esta población social sufre el bullying en los centros educativos y fuera de ellos.

Una crueldad que en muchísimos casos empiezan por los padres y madres que al enterarse de que un compañero o compañera de clase es TDHA o cualquier tipo de problema psíquico, son cuestionados y rechazados por parte de compañeras y compañeros: No se les invita a cumpleaños, los toman por "tontos y tontas", a sus hijos e hijas se les dice que no son una buena compañía porque eso les haría retroceder en sus estudios, e incluso si no hay personal suficiente no participan en excursiones.

Te suelen decir, no etiquetes a tu hijo, mejor que nadie se entere. En serio ¿cómo vas a ocultar una realidad cuando tu hijo o hija ha de ir a un aula específica?

Sí, este artículo no estaba previsto, si no fuera porque mientras lo escribo estoy haciéndolo justo el 27 de octubre.

Y la pregunta es la siguiente: ¿Quiénes han secundado la huelga no han sido o son partícipes de esta discriminación educativa y social?

Les invito a que se informen bien, pero además a que investiguen lo que significa sacar adelante a estos chavales y chavales, y evitar por todos los medios que su autoestima sea pisoteada.

Espero que quienes los aíslan no tengan la incidencia de participar en este tipo de huelgas. Es evidente que la habrán secundado y así librarse de las clases. Para que nos vamos a engañar.

Por cierto, está el TDAH y TDA (Trastorno de déficit de atención).

Luchemos por ello, pero que los días que son secundadas estas huelgas, conlleven con ellas actividades, charlas, difusión y visibilizarlo. Porque si no es así, esto no habrá merecido la pena.

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: *Raquel Gómez*
Marketing y Tecnología: *La Pepa Studio*
Maquetación: *Amidi Agencia*

Contacto: *publicidad@tribunadecanarias.es*
redaccion@tribunadecanarias.es

nº 30 | **Depósito Legal TF 231-2020**
Imprime: TFPRINT, S. L.

Queda prohibido copiar o reproducir los textos o imágenes, sin permiso de la editora, por cualquier medio sea impreso, digital o fotográfico y redes sociales.

OPINIÓN
NIRA FIERRO
SECRETARIA DE ORGANIZACIÓN DEL PSOE CANARIAS Y PRESIDENTA DEL GRUPO PARLAMENTARIO SOCIALISTA EN LA CÁMARA REGIONAL
@NiraFierro

La justicia social como prioridad

Queda demostrado, una vez más, que la altura de miras, la responsabilidad y el diálogo en política siempre dan sus frutos.

Esta semana el Consejo de Gobierno de Canarias ha aprobado las cuentas autonómicas para 2023, las cuartas que saca adelante el 'Pacto de las flores', cuyas cuatro fuerzas han logrado, durante este tiempo, acercar posturas y construir un proyecto común para acabar juntas la legislatura.

Durante la sesión de control parlamentaria del pasado martes, el presidente de Canarias, Ángel Víctor Torres, destacaba que este hecho era algo excepcional para el Archipiélago, ya que en las últimas décadas se han sucedido diferentes censuras y ceses en los ejecutivos. Pese a que esta legislatura no ha sido fácil, por las diferentes crisis, de diversa índole, que se han tenido que afrontar, este pacto ha demostrado cohesión y fortaleza para reforzar el Estado de bienestar en las Islas y seguir alcanzando más y mejores oportunidades para todos los canarios y canarias.

Los Presupuestos de la Comunidad Autónoma canaria para 2023 se caracterizan por su marcado carácter social, apostando, una vez más, por los servicios públicos y las políticas de progreso y equidad, acorde al contexto socioeconómico actual, y teniendo especial sensibilidad con las familias que más lo necesitan.

Además, representan un impulso a la recuperación económica, alcanzando los 10.180 millones de euros. De estos, 7.500 millones se destinarán a políticas sociales, que permitirán tener una comunidad mucho más justa en lo económico y lo social, con mayor igualdad y con equilibrios territoriales para las ocho islas.

Asimismo, también se realizará un importante esfuerzo en materia sanitaria, con 330 millones de euros más respecto a 2022; y también en Educación, que sube cerca de 200 millones, manteniendo a todos los profesionales de refuerzo incorporados durante la COVID-19.

De esta forma, seguiremos reforzando el Estado de bienestar, como lo hemos hecho en estos últimos años, donde hemos pasado, por ejemplo, de 5.000 familias que recibían la Prestación Canaria de Inserción a 40.000, gracias también al Ingreso Mínimo Vital; o de las 400 prestaciones por Dependencia tramitadas mensualmente, a las 1.000 actuales.

Todo ello, acompañado de una propuesta fiscal que mantiene los impuestos a las rentas altas, y que prevé deducciones para las clases medias, con el objetivo claro de gobernar para la mayoría social de las Islas y promover una fiscalidad más justa, progresiva y eficiente.

Este gobierno de progreso ha conseguido que Canarias se sitúe a la cabeza de las comunidades que mejoran sus parámetros sociales, consecuencia directa del escudo social desarrollado durante la crisis sanitaria a través de los ERTE, los créditos ICO, las ayudas a empresas y familias, y la apuesta por los servicios básicos.

Son, en definitiva, las cuentas que necesita Canarias en este momento, con unos presupuestos que reafirman, además, el compromiso con el medio ambiente, una transición ecológica justa y aquellos sectores de valor estratégico como el turismo y la agricultura, y que cuentan con el respaldo de las cuentas estatales, que también destinan a las Islas más recursos de nuestro Régimen Económico y Fiscal (REF), del Plan Integral de Empleo de Canarias (PIEC) o el apoyo a nuestros pensionistas, entre otros.

Ahora iniciaremos el trámite parlamentario en nuestra Cámara regional, con un debate que espero contenga propuestas responsables que tengan presente a estas Islas y a todos los canarios y canarias.

Especialista en Ciberseguridad. Un nuevo rol en la empresa

OPINIÓN
JORGE ALONSO
CIO DE VELORCIOS GROUP

Jorge Alonso
@jalonso_VG

El aumento del número de ciberataques y el enorme impacto económico que están teniendo en las empresas obligan a las compañías a replantear su estrategia de ciberseguridad y poner el foco en un tema que conviene tomarse bien en serio si queremos evitar disgustos innecesarios.

Y es que las cifras hablan por sí solas. El coste medio que un ciberataque supone para una empresa ha pasado de 54.388 € de 2020 a 105.655 € en 2021, casi el doble en apenas un año. Por otro lado, si antes de la pandemia decíamos que una de cada dos empresas había sufrido un incidente de ciberseguridad, ahora ese porcentaje se sitúa en un 94%.

Desde luego son indicadores muy preocupantes que encuentran su explicación en el proceso acelerado de transformación digital que estamos viviendo. La digitalización de los negocios lleva implícita una mayor exposición de nuestros activos por lo que la probabilidad de sufrir un ciberataque aumenta de manera considerable.

Las empresas, conscientes de esta situación, han empezado a tomar medidas orientadas a disminuir la superficie de exposición y minimizar los ciberriesgos. Muchas de ellas han formalizado este paquete de actuaciones en un Plan Director de Ciberseguridad y es al amparo de esta nuevas necesidades donde surgen nuevos roles especializados en esta materia.

Pero en la práctica abordar el tema no resulta tan sencillo y las compañías se preguntan cuál es la mejor manera de integrar estos expertos de seguridad en sus equipos y cómo conseguir que esta integración sea exitosa y se vea reflejada de manera positiva en los indicadores de riesgo que antes hemos mencionado.

Analicemos la situación con el fin de identificar el mejor modelo para implantar la ciberseguridad en nuestra empresa así como las diferentes variables que tenemos que tener en cuenta antes de dar ningún paso en falso. En este sentido, veremos que el tamaño de nuestra empresa resulta determinante.

España es un país donde el tejido empresarial está compuesto mayoritariamente por pymes y micropymes. Muchas de ellas ni tan siquiera cuentan con un departamento de informática medianamente formalizado; sin embargo, también están obligadas a cubrir sus necesidades en materia de ciberseguridad porque los riesgos son ciertos y siguen creciendo día tras día.

En este tipo de empresas, la solución ideal pasa por contratar los servicios de una compañía especializada en ciberseguridad que, tras un análisis personalizado de los riesgos, ayude a implantar las medidas oportunas para desarrollar la actividad en un entorno controlado.

Cuando la empresa comienza a tener cierto tamaño, lo normal es que cuente con un Departamento de IT correctamente estructurado para dar soporte a las operaciones de la compañía. Aquí encontramos a los técnicos de microinformática, sistemas, desarrolladores... todos ellos liderados por el director de IT.

En este escenario, integrar un perfil dedicado exclusivamente a la ciberseguridad no termina de justificarse pues, por un lado, la tarea quizás no sea tan ingente como para cubrir una jornada completa de trabajo y por otro, el grado de especialización impide doblar roles y sobreponerlo, por ejemplo, con un técnico de sistemas.

La fórmula que suele ir bien en estos casos es el outsourcing de los servicios de ciberseguridad a una empresa especializada, pero trabajando codo con codo con el departamento de IT de la compañía. El director de IT acaba actuando como una especie de médico de familia que, sin ser especialista en ninguna materia, es capaz de identificar las dolencias y derivarlas al equipo de especialistas correspondiente.

Este modelo está dando muy buenos resultados y en muchas ocasiones se acaba creando una Oficina Técnica de Seguridad (OTS) compuesta por personal interno y externo que se integra en el organigrama de la empresa.

Pero cuando la compañía tiene un volumen considerable que justifica la contratación de un experto en ciberseguridad aparece la figura del CISO (Chief Information Security Officer). Se trata de un profesional dedicado exclusivamente a la ciberseguridad de la empresa que lidera la Oficina Técnica de Seguridad.

Este rol es sumamente interesante, pues debe poseer una serie de conocimientos y habilidades más allá de los puramente técnicos. El CISO debe mediar entre los diferentes departamentos de la empresa para lograr que el binomio negocio-seguridad esté perfectamente balanceado y permita que la actividad se desarrolle de la manera más óptima posible.

El CISO puede tener a su cargo un equipo propio, si el volumen de la actividad así lo justifica, y/o combinarlo con agentes externos, incluyendo la coordinación con un SOC (Centro de Operaciones de Seguridad) que por lo general suele estar fuera de la empresa. También hay que destacar que el CISO se convierte, de manera natural, en el aliado perfecto del DPO (Delegado de Protección de Datos) dando cobertura al cumplimiento normativo en el marco del RGPD (Reglamento General de Protección de Datos).

Sobra decir que todos estos roles que están surgiendo relacionados con la tecnología (CISO, CIO, CTO, CDO...) son de reciente creación y vienen muy de la mano del proceso de transformación digital en el que estamos inmersos, por lo que existe una escasez preocupante de estos perfiles en el mercado que el tiempo terminará por resolver, pero que por lo pronto tendremos que saber lidiar en el corto plazo.

En resumen, todas las empresas, ya sean grandes o pequeñas, deben preocuparse por implementar las medidas de seguridad necesarias para que su actividad se desarrolle a pleno rendimiento sin sobresaltos, y al mismo tiempo deben encontrar el modelo de integración del equipo de ciberseguridad en su estructura de tal forma que sea sostenible y escalable.

Un reto al que muchas compañías se están enfrentando por primera vez y que todavía no terminan de resolver de manera satisfactoria. El camino promete ser largo, pero no queda otra que empezar a moverse si queremos evitar disgustos innecesarios.

A Teresa Ribera se le atraganta el Autoconsumo Compartido

OPINIÓN
SEBASTIÁN MARTÍNEZ
CEO DE GREEN EFFICIENT SOLUTIONS

Sebastian Martinez
@Sebas_pvsolar

Como sabéis que el autoconsumo está creciendo de manera exponencial en España motiva principalmente por el aumento de la energía, el tope del gas y por los Fondos Next Generation que te subvencionan casi el 50% de la instalación.

Un porcentaje creciente de los que viven en edificios unifamiliares han instalado autoconsumo fotovoltaico y el que no ya lo está pensando, pero ¿Qué pasa con los que no tenemos la suerte de tener nuestro propio tejado? No nos vamos a engañar es mucho más difícil por muchos motivos.

Primero tenemos que pedir permiso a la comunidad y esta tiene que evaluar si hay quorum para hacer una instalación de autoconsumo compartido, este quorum tiene que ser superior a 1/3 de los propietarios. Segundo, esto no se hace de hoy para mañana, sino que hay que esperar a que se convoque una junta que esté en el punto del día para exponerlo y luego otra junta para que sea aprobado, este viene siendo una media de unos 9-12 meses y si después de tanta espera sigues interesado tienes todos mis respetos. Tercero, encuentre una empresa especializada en Autoconsumo compartido, de estas hay pocas ya que no es tan fácil como parece. Cuarto, entre solicitudes, legalización y que la distribuidora eléctrica como la comercializadora nos apliquen los coeficientes de reparto de hemos acordado, van a pasar de 2 a 4 meses. En resumen el tiempo de espera no es inferior a 12-18 meses.

Francamente hay que ser muy paciente y estar dotados de una conciencia ecológica y económica de primer nivel para poder ahorrar en la factura eléctrica siendo vecino en una comunidad de propietarios.

Creo que hay mucho que trabajar en regulación para que este derecho sea igual de ágil que para una familia que tiene un tejado en propio, sino no dinamizamos la burocracia jamás llegaremos a los objetivos 2030 y todos los fondos Next Generation disponibles para estas instalaciones tendrán que ser devuelto a la UE. Además es un impedimento donde hay más densidad de población y las rentas son más bajas aumentando exponencialmente el riesgo de pobreza energética.

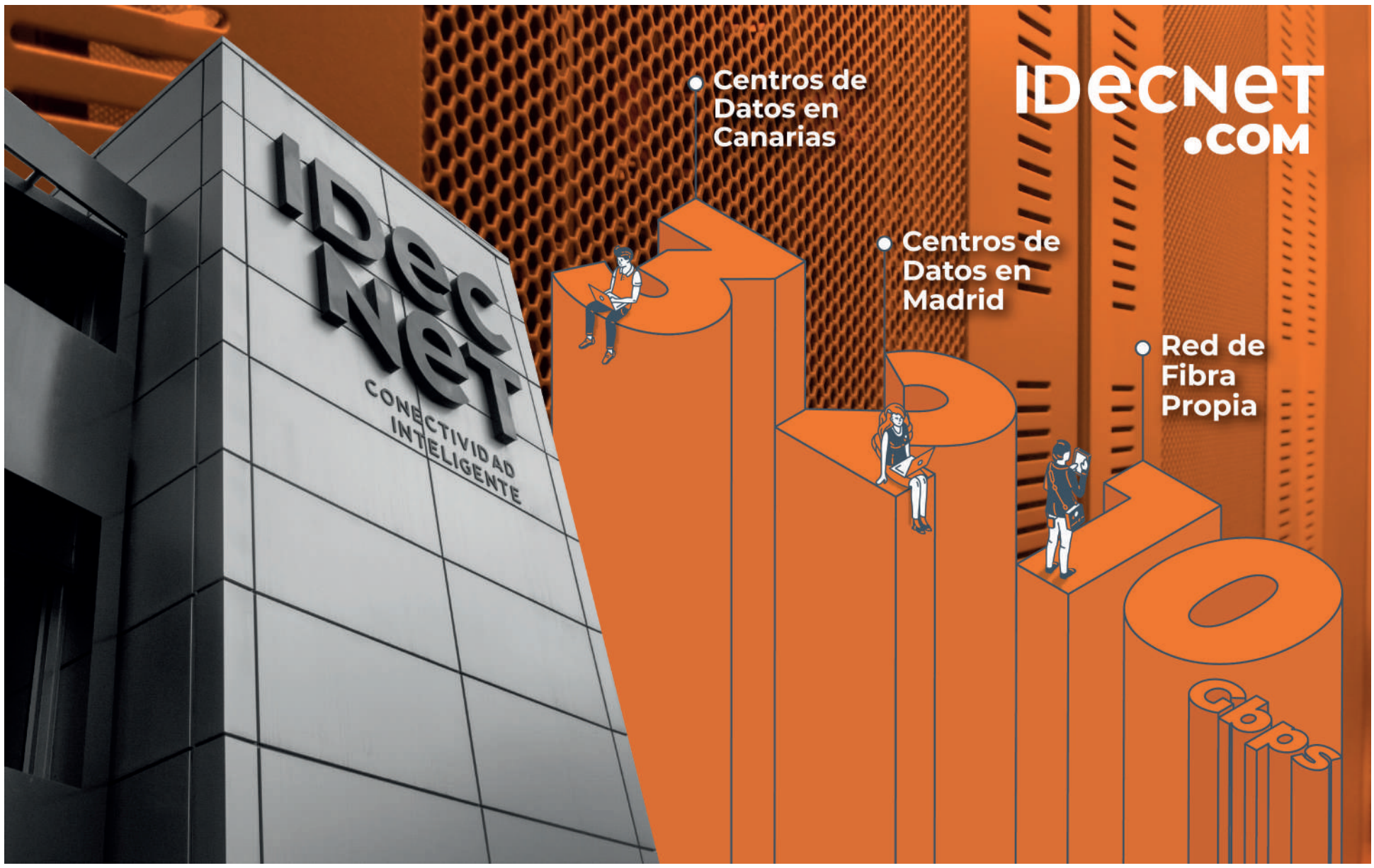
Si bien estamos dando pequeños pasos como el decreto aprobado por el Consejo de Ministros con las nuevas medidas para el ahorro energético fija en un kilómetro la distancia máxima para acceder al autoconsumo compartido a través de la red de la energía generada en plantas fotovoltaicas de baja tensión , esta medida se queda bastante corta si la comparamos con nuestros vecinos de Portugal y Francia que duplican esta distancia da como resultado el aumento exponencial de las opciones para el autoconsumo solar compartido y el acceso a las renovables de particulares y empresas sin acceso a tejados aptos para instalaciones fotovoltaicas.

La medida de la Ministra me parece pobre y que después de 4 años con el RD 244/2018 podría haber sido más innovadora o valiente, ya que de lo que se trata es dar dar los mismos derechos a todos los ciudadanos vivan donde vivan.

Tanto el sector fotovoltaico como varias comunidades autónomas han exigido por lo menos llegar a igualarnos con Portugal y Francia donde el límite está en 2 km, pero ¿qué significa este límite de 1 km de distancia?

Imagínate que donde vives es imposible poner paneles solares para tu vivienda o comunidad de propietarios, esta ley te da la posibilidad de poder engancharte a la instalación fotovoltaica de un tercero, por ejemplo de un ayuntamiento, una empresa de servicios energéticos, de una cooperativa o de unos cuantos vecinos que como tú encuentran o tendrán un espacio a menos de 1 km de los contadores de suministro.

Creo que pasará mucho tiempo para ver una legislación justa y con menos trabas, a corto plazo, nos toca optimizar al máximo la regulación vigente así que ponernos en manos de especialistas que puedan hacernos el camino más fácil es la opción más inteligente.



Intimidad, teléfonos móviles y menores de edad

OPINIÓN
LUIS ABELEDO
ABOGADO

Luis Abeledo Iglesias
@luisabeledo

Estaba esperando por mi hijo a la salida del colegio y me empiezo a fijar en que un alto porcentaje de niños de la ESO, nada más pisar la calle, fuera del colegio, sacaban su teléfono móvil para mirar notas de los profesores, comprobar sus redes sociales, telegram y whassap y, los menos, llamar a sus abuelos y padres para informar que habían salido del colegio.

Mi hijo de doce años todavía no tiene teléfono móvil y solamente tiene una red social, supervisada por mi, en la que solo le permito poner fotografías y videos de sus eventos deportivos. Fotos solo, sin ninguna otra persona. No puedo desconocer que es una realidad y solamente puedo educar en su uso.

A partir de esta situación me planteo escribir esta columna mensual. Intento no valorar si es mejor, peor, bueno o malo dar esta herramienta. Describo mi situación para establecer desde que perspectiva la redacto.

La exposición de esta situación intentaré hacerla desde varios puntos de vista.

La Constitución Española recoge el derecho a la intimidad personal, familiar y de la propia imagen. Así como el secreto de las comunicaciones. La Ley de protección jurídica del menor recoge que los menores tienen estos derechos. Establece que los padres, tutores y poderes públicos respetarán y protegerán estos derechos.

Los artículos 154 y 156 del Código Civil regulan que la patria potestad, como responsabilidad parental, se ejercerá siempre en interés de los hijos e hijas, de acuerdo con su personalidad, y con respeto a sus derechos, su integridad física y mental. Si los hijos o hijas tuvieren suficiente madurez deberán ser oídos siempre antes de adoptar decisiones que les afecten sea en procedimiento contencioso o de mutuo acuerdo. En todo caso, se garantizará que puedan ser oídas en condiciones idóneas, en términos que les sean accesibles, comprensibles y adaptados a su edad, madurez y circunstancias, recabando el auxilio de especialistas cuando ello fuera necesario. La patria potestad se ejercerá conjuntamente por ambos progenitores o por uno solo con el consentimiento expreso o tácito del otro. Serán válidos los actos que realice uno de ellos conforme al uso social y a las circunstancias o en situaciones de urgente necesidad.

El artículo 197 del Código Penal establece un delito por descubrimiento y revelación de secretos, así como su difusión.

El art. 13 del Reglamento de desarrollo de la LOPD establece que los menores podrán prestar consentimiento desde los 14 años. Podrá procederse al tratamiento de los datos de los mayores de catorce años con su consentimiento, salvo en aquellos casos en los que la Ley exija para su prestación la asistencia de los titulares de la patria potestad o tutela. En el caso de los menores de catorce años se requerirá el consentimiento de los padres o tutores.

Una de las sentencias de referencia que complementan esta cuestión tan compleja es la STS, Sala 2º de lo Penal de 10-12-2015, rec 912/15 sobre una menor que había sido acosada a través de Facebook y que consideró legítimo el acceso cuando posee las claves y cuando existan sospechas que pudiera ser víctima de un delito.

Por otro lado, he visto contratos de padres (tutores) con los hijos sobre derechos y obligaciones del teléfono móvil. He leído uno en www.anar.org muy interesante. No tengo ninguna relación con dicha plataforma. También he visto, hace ya tiempo, una redacción en twitter de @JudgeTheZipper que también me generó interés.

Entiendo que cualquier padre o tutor que entregue un móvil a su hijo debería tener un contrato firmado con autorización expresa y cesión de claves para entrar en el móvil y las redes sociales. Sin duda es una posición radical porque siempre me pongo en lo peor para que sirva de ejemplo a todo el mundo. Cuando redacto esta recomendación no pienso en la familia donde no hay un problema con un adolescente o preadolescente. Pienso en familias con conflictos internos. Pienso en familias del estilo que salían en un programa de televisión donde reeducaban, pienso en familias con menores enganchados en drogas, en pequeñas mafias. Pienso en niños que pueden ser acosados dentro y fuera de un colegio que se enfadan con sus padres y niegan el permiso a sus comunicaciones. Pienso en situaciones que el lector puede tener alejadas de su vida ordinaria, pero existen.

La realidad es que hay padres que instalan aplicaciones de seguimiento a sus hijos. Estoy de acuerdo con ellos y lo haría. Pero jurídicamente esto nos genera un problema de intimidad y derecho al secreto de comunicaciones.

¿Qué pasa si mi hijo adolescente me denuncia y no existe un peligro real de un delito contra él? Pues que el progenitor tiene un lío. ¿Y si eso lo hace un progenitor para controlar donde está el menor en una fase de divorcio, separación o custodia? Pues el lío crece a otro nivel.

En definitiva, mucho cuidado porque controlar el teléfono móvil, sin autorización, puede meternos en un lío importante. Siempre debemos tener en cuenta que controlar las comunicaciones y secretos de un menor solo a veces es legal.

Reseteando la conformidad social

¿Puedes recordar quién eras antes de que el mundo te dijera quién debías ser? - Charles Bukowski

OPINIÓN
PRESEN SIMÓN
DIRECTORA DE
TRANSVERSALIA CONSULTING

Presen Simón Rael

Hace unos días, impartiendo una sesión de formación en una empresa y, al hilo de la necesidad de fomentar el espíritu crítico en la organización, visionábamos un vídeo que nos hizo pasar un momento muy divertido.

En el vídeo, se describía una situación en la que una serie de personas, en una sala de una consulta médica, respondían, sin saber por qué y ni siquiera planteárselo, con una acción concreta a un estímulo dado. El visionado del vídeo y posterior reflexión, dio paso a una breve explicación teórica sobre la conformidad social.

Y aunque debo reconocer que en cada ocasión que veo el vídeo, se me inunda el cerebro de endorfinas, lo cierto es que, si bien, en determinados contextos, la gracia está bien, en otros, resulta bastante preocupante.

¿A qué contextos me refiero? Seré breve. A todos.

Me explico. Si partimos de la base de que los seres humanos en la actualidad estamos expuestos de manera continua a sobreinformación y desinformación, y añadimos a la ecuación que uno de los mayores retos de la sociedad del conocimiento es evitar ser manipulados para poder ejercer la ciudadanía consciente y participativa, resulta que, sí o sí, sólo el desarrollo del pensamiento crítico nos permitirá gestionar con criterio toda la información que recibimos. ¿Y porqué es esto importante? Porque, sin duda, esto nos conduce a tomar mejores decisiones y, si no fuesen mejores, nadie nos podrá discutir que, al menos, serán las nuestras.

Si nos remontamos al principio de los principios, a la prehistoria, los seres humanos nos movíamos en manadas, ya que nuestro desarrollo como especie, dependió de la supervivencia en grupos y, para sobrevivir en grupos, necesitábamos adaptarnos, siendo éste un comportamiento que hemos heredado nosotros.

Y éste debió ser el punto de partida que utilizó el psicólogo Arthur Jeness para estudiar el fenómeno de la conformidad social allá por el año 1932. Este estudio fue continuado posteriormente, en el año 1951, por Solom Asch, que mostró cómo las personas se ajustan a las presiones del grupo, dudando incluso de su propio juicio individual.

Bajo mi punto de vista, y aunque este tema daría para muchos artículos y tertulias trasnochadas, la conformidad social se opone troncalmente al fomento del pensamiento crítico, tan necesario hoy día para que personas y organizaciones, ofrezcamos soluciones a los retos de presente y de futuro con soluciones innovadoras y creativas. De hecho, será "pensar de forma diferente" lo que nos asegure un futuro más prometedor en un mundo tan cambiante y globalizado.

Y si bien, la capacidad de pensamiento crítico, es una de las competencias más valoradas por las empresas a la hora de contratar talento, lo cierto es que, bajo mi experiencia de trabajo y observación en diferentes contextos, me atrevo a decir que, si no tomamos consciencia de la necesidad de desconectar el piloto automático con el que vamos por la vida, esta competencia es y seguirá siendo un bien escaso.

¿Por qué me atrevo a decir tal cosa? Pues entre otras razones, les diré que, una de peso, es esta conformidad social que nos induce de manera constante a aceptar las normas del grupo que nos permiten ser aceptados, que no es cuestión baladí. Y no digan que no, ansiamos ser aceptados. El problema viene cuando sacrificamos nuestro propio juicio en pro de esa aceptación. Soy de la opinión de que deberíamos ser un poquito más críticos y plantearnos más a menudo, si eso que estamos haciendo o diciendo, es realmente lo que queremos hacer y decir. Y si no es así, deberíamos, al menos, levantar la mano.

Por otro lado, un dato curioso. ¿Sabían que la "no creatividad" es una conducta aprendida?. Hay estudios que demuestran que nuestra capacidad creativa, que a los 5 años es de un 98%, se reduce hasta un 12% cuando cumplimos los 15 años de edad. Quizás nuestro sistema educativo tenga algo que ver…ahí lo dejo.

Y si, a nuestra capacidad creativa mermada, le unimos la conformidad social y nuestra resistencia natural a los cambios…blanco y en botella. Por eso las ideas innovadoras vienen de unos pocos, de aquellos que, con bajo nivel de conformidad social, analizan los problemas desde una óptica que puede desafiar los convencionalismos. Resuelven de forma innovadora y no sólo hacen las cosas mejor, sino de manera diferente.

Pero claro, en este caso, ni todo es tan fácil, ni 2+2 son 4. Veamos por qué.

En el ámbito de las organizaciones empresariales, en relación a los equipos de trabajo, la conformidad social puede influir negativamente. Se trataría del caso del pensamiento grupal, donde una decisión errónea, con consecuencias altamente negativas, puede ser adoptada aun cuando el equipo esté formado por personas altamente cualificadas, y se disponga de la posibilidad de tener información suficiente para elaborar un análisis correcto.

Y es que, en los equipos de trabajo, donde haya personas con alta conformidad social, que tienden a hacer la cosas bien, pero no diferentes, junto a personas con baja conformidad social, que muestran menor disciplina aunque aportan mayor perspectiva creativa, y partiendo de la base de que estos tipos descritos, no suelen aparecer en estado puro, los y las líderes deberían representar el rol de conformistas moderados, actuando como enlace entre los dos anteriores.

¿Por qué estimo que es preciso que analicemos cuál es el grado de conformidad social en nuestros equipos y cómo debemos abordarlo desde nuestro papel de líderes? Fácil. Porque con la vorágine de rápidos cambios en la que estamos inmersos, contexto en el que las necesidades de los consumidores y/o usuarios van continuamente evolucionando, es importante que las organizaciones se pueda adaptar a ello con premura aumentando su resiliencia. Las fórmulas que ayer tuvieron éxito, es muy probable que ya hoy no lo tengan, razón por la cuál, la empresa debe adelantarse y prever las dinámicas que podrán aparecer en el mercado en un futuro próximo, ya que, en caso contrario, estarán destinadas a desaparecer.

Si bien no existen fórmulas mágicas para solventar esta situación, sí que podemos encontrar algunas maneras de hacer y pensar la empresa que pueda asegurar su mantenimiento en el tiempo y la solución pasa por el fomento del pensamiento crítico. Esa solución impacta directamente en la evitación del sesgo de confirmación, preguntándonos más y planteándonos cuestiones fuera de la norma, lo que nos ayudará a tener respuestas diferentes a los problemas de siempre.

Por otro lado, fomentar una cultura crítica y creativa, nos ayudará a responder de forma más proactiva a retos diversos. Y reflexionar. Afilar la sierra. Desconectar el piloto automático. Abstraerse y pensar en lo que hacemos día a día debería ser una herramienta más de trabajo.

Sin duda, entrenar y fomentar el pensamiento crítico, en todos los niveles de la empresa, pero también en cualquier ámbito en el que nos desarrollemos, no puede sino proveernos de la mejora continua que tan necesaria es en el mundo en el que vivimos.

Inicié este artículo con una cita de Charles Bukowski que me encanta porque me lleva a reflexionar sobre la importancia de recordar quien soy y esto para mi es clave a la hora de elegir, de decidir, de optar. Identificar los propios valores, los límites, los "si", los "no" y los "nunca" y esa perspectiva que me lleva a la posibilidad de elegir del mundo aquello que se relaciona con lo que priorizo para poder decir, sin atisbo de duda, "no" a lo demás.

OPINIÓN

MIGUEL BORGES PAREJO
TOURISM SALES MANAGER

Mercado laboral

Hace unos días me llamó la atención un artículo de prensa económica, en el que se trataba la necesidad de atracción de profesionales extranjeros para trabajar en Dinamarca, ya que la situación es tan preocupante que se habían comenzado a rechazar pedidos por no contar con trabajadores que afronten la realización de los mismos.

Si bien es preocupante y entiendo lo delicado del tema para ese país, no deja por ello de provocar envidia en estos españoles y canarios ojos, y matizo lo de "envidia", ya que si una estructura económica tiene unas tasas de desempleo tan bajas que faltan trabajadores en sectores de elevado valor añadido, y quedan por ello pedidos sin atender es lo contrario de lo que tradicionalmente ha sucedido, aquí en nuestra tierra, el desempleo ha llegado a ser estructural y el desajuste entre oferta y demanda de trabajo ha sido practicamente constante.

Las temáticas laborales han estado siempre en el candelero, y ello es normal debido a que nuestras sociedades y vidas giran y dependen en gran medida del empleo, pero ultimamente más aún, por fenómenos como el iniciado durante la pandemia en EEUU y conocido como "la gran renuncia", y que como su nombre indica ha llevado a millones de norteamericanos a abandonar sus empleos, o bien para buscar otros con mejores condiciones, o bien para emprender.

Y ahora una vez nombradas estas situaciones de tres lugares diferentes: Dinamarca, España y EEUU, vamos a relacionarlas de manera que se pueda aportar algo.

Dinamarca cuenta con una tasa de paro entorno al 4%, muchísimas ofertas de empleo en una estructura económica industrializada y altamente digitalizada en la que las exportaciones tienen un gran peso. A esto se le suma un mercado de trabajo poco rígido (si bien de este país es originario el concepto de flexiseguridad) con elevados salarios, y una legislación que aporta flexibilidad tanto a la entrada como a la salida del mercado laboral, pero que sobre todo cuando vinieran mal dadas y haya alguna crisis, los ajustes con esta legislación y base económica no son en cantidades de empleo y por ello no hay despidos masivos, si bien se ajusta por el lado de los precios, y por ello horas y salarios se van adaptando a la coyuntura de cada momento.

De EEUU ya sabemos de su ausencia de rigideces, sus datos de ocupación desde hace años son record, potencia económica mundial en muchos y variados sectores. Mayor movilidad de empleados, pocas o nulas trabas para emprender y unos datos de empleo que han generado tal seguridad en la población, que han hecho posible que tantos americanos dejen sus empleos con la certeza de que conseguirían uno mejor en poco espacio de tiempo. Y es que se ha llegado a hablar de que por cada profesional habría cuatro vacantes de empleo, y con ese dato cualquiera no sentiría seguridad.

De España se pasa de puntillas por este tema, ya que aunque la pandemia haya generado el mismo efecto en un danés, americano o español, puesto que estamos formados todos de las misma materia y encima compartimos valores occidentales los tres, sabemos de sobra que no tenemos ni las estructuras económicas de esos dos países, ni sus tasas de paro, y encima hay unas diferencias norte-sur en nuestro país que son abismales. Y es que Extremadura, Andalucía, Murcia y Canarias tienen los datos socioecómicos más bajos de todo nuestro país, comenzando por los educativos o las tasas de paro, y acabando por la renta disponible. Regiones del sur altamente dependientes del sector servicios y casi nada industrializadas, con lo que ello genera, y un norte con estructuras industrializadas que por ende generan productos de mayor valor añadido, más exportaciones con balanzas de pago sin déficits y datos económicos y sociales muy lejos de los nuestros en el sur.

Y ahora hablemos de nuestra querida tierra Canaria, tan dependiente del exterior para casi todo, y que tanto ha crecido y se ha desarrollado gracias al turismo, esta tierra tiene 4 islas intensivas en generación de empleo turístico, y de arrastre de sectores auxiliares que abastecen y hacen posible el turismo, por lo que si este sector se para, el empleo y la generación de ingresos caen en picado. El turismo no cuenta por varios factores con salarios altos, tiene unas peculiaridades que hace que muchas personas lo hayan abandonado si han podido, y no piensan volver a el, la pandemia hizo que muchos nacionales de otros países de la UE volvieran a su tierra ante la falta de perspectivas laborales en Canarias, y bien o no han vuelto todavía o nunca lo harán, y esto sumado al alto número de jubilaciones que habrá en las próximas décadas, más una pirámide poblacional invertida con más personas mayores que jóvenes, están provocando escasez de mano de obra cualificada en el sector, siendo cada vez más difícil atraer personal a la empresa turística, por lo que paradójicamente a pesar de nuestros elevados datos de paro, contamos con vacantes laborales que o no se cubren o se cubren mal.

¿Podemos hablar de una gran renuncia aunque sea temporal en el sector turístico?. ¿Qué podemos hacer para que la hotelería en particular sea más atractiva?. Y la verdad, que envidia dan esos países con exceso de pedidos y empleo, o con esos mercados laborales tan dinámicos y "flexiseguros".

Ojalá algún día una Canarias con esos "problemas".

NUEVA PROMOCIÓN (BARRANCO GRANDE)
Santa Cruz de Tenerife
Desde 98.000€

COCINA AMUEBLADA
ELECTRODOMÉSTICOS
DOBLE ACRISTALAMIENTO
GARAJE
TRASTERO
APTO para RIC
ESTRENA TU CASA 1 Y 2 HABITACIONES
PROYGESA
GRUPO INMOBILIARIO
PROYECTOS
GESTORÍA ADMINISTRATIVA
OBRAS
922 87 80 40
www.proygesa.com

Economía y nuevos modelos de negocios

OPINIÓN
JORGE NAVARRETE PRADO
HACEMOS MARKETING
Hacemos Marketing

Hoy no pienso llenarles la cabeza de números y estadísticas. Obviamente existen cifras reales para analizar, no las podemos disfrazar o esconder, pero precisamente las estadísticas están para romperlas y cuando hablamos de romper, allí entran dos palabras que me dan pie para empezar este artículo: La innovación y la disrupción, que aunque la RAE aún no la reconoce como verbo, ya es de uso general.

La innovación es alterar cualquier cosa introduciendo novedades. Lo fundamental de la innovación es que toma todo lo ya existente y lo reconstruye, lo reorganiza o lo muda agregándole algo nuevo. La palabra disruptivo se utiliza como adjetivo para indicar una ruptura brusca. Por otro lado, el término disruptivo hace referencia a algo que ocasiona un cambio determinante.

Esto va relacionado precisamente con la temática de este artículo. Hoy voy a hablar de cómo han evolucionado los negocios, o cómo ha evolucionado la manera de hacer negocios en estos inicios del siglo XXI. Y la manera de cómo se hacen negocios ahora es muy simple: siendo innovador y/o disruptivo. Les pongo un poco en situación para que entiendan de qué van los negocios en este siglo.

El modelo de negocios que predominaba en el mundo antes de la aparición de internet, estaba basado en el modelo industrial, fordiano, de cierta manera predecible. Es decir, si tenías un buen plan de negocios era poco probable que ocurriera un fracaso y el plan de negocios era modificable y lo iban acomodando según fuese necesario, pero en todo caso, estaba basado en años de experiencia y en el desarrollo de modelos similares durante décadas. Digamos que existía un entorno con cierta certidumbre, pero...

Repentinamente, aparece Internet, empiezan a cambiar ciertas reglas, tuvimos la famosa burbuja de las empresas punto com, pero la tecnología, especialmente en las comunicaciones, repentinamente da un salto de calidad tremendo y aparecen los teléfonos inteligentes, surgen las redes sociales. la economía colaborativa y en cuestión de unos pocos años, las reglas cambiaron completamente...

Este es el entorno actual. ¿Qué fue lo que pasó? Que empezamos a pasar de un entorno estable a un entorno de extrema incertidumbre. Lo que nos funcionaba antes dejó de hacerlo. Aparecieron nuevos actores, con nuevas reglas y quienes no se pudieron adaptar empezaron a desaparecer.

La lucha de David contra Goliat

Las marcas que ahora predominan en el mundo empezaron con dos, tres o cuatro tíos con muy poca pasta, pero con una buena idea y que se mataron por sacarla adelante. Si se dan cuenta, hay algo en común entre ellos, además de haber empezado desde muy abajo. ¿Cuál creen que es ese factor común? Que todos usaron la tecnología para sacar adelante sus proyectos.

Quiero que se queden con eso. Cualquier tipo de negocio que tengan en mente tiene probabilidades de éxito si cumplen ciertas condiciones. Y digo probabilidades, ya nada es seguro, ni siquiera con un plan de negocios bajo el brazo. Y una de esas condiciones es la tecnología.

Pero no hablo de grandes tecnologías ¡ojo! Existen ideas que se pueden realizar en los pequeños negocios, que implican una pequeña inversión naturalmente, pero pensando siempre en el foco principal de cualquier empresa: el cliente.

¿Se acuerdan que antes teníamos una idea sobre un producto o un servicio, lo desarrollabamos, desarrollabamos estrategias de marketing, de precios y buscábamos un equipo de ventas porque estábamos convencidos que teníamos oro en lingotes en nuestras manos? En pocas palabras, producíamos algo y luego nos buscábamos la vida para venderlo. Pues eso señores, ya no funciona así…

Internet, el comercio electrónico y las redes sociales cambiaron al mundo

Si, pero en Canarias tenemos limitaciones en cuanto al comercio electrónico, por el tema aduanero, pero ya he visto algunas experiencias exitosas. En principio diríamos que es el entorno actual en el cual nos desenvolvemos. Cuando hablamos de comercio electrónico en Tenerife, se nos viene a la cabeza un montón de "peros". Que es muy difícil, que ya varios lo han intentado y han fracasado, etc. Cuando nos metemos en territorios desconocidos, por supuesto que es difícil, pero es posible tener éxito, haciendo bien las cosas.

¿Y si pensamos en un entorno local? Es decir, ¿por qué no innovar dentro de lo establecido? Porque no solamente podemos producir bienes tangibles ¿Qué pasa con los servicios? Esa es la apuesta que tenemos que hacer desde Tenerife. Actualmente nuestro fuerte es el turismo y los servicios alrededor de este sector, pero sabemos que es un sector con mucha competencia.

Ahora, volviendo al uso de las tecnologías. Todavía hay espacio para innovar dentro de lo tradicional. Solamente hay que ser curioso y estar a la caza de oportunidades. Mientras el ecommerce no sea una alternativa válida para Canarias, hay que pensar en otras. En cuanto a las redes sociales, no pienso extenderme mucho. Quienes aún no ven la necesidad de tener una presencia efectiva en redes sociales, simplemente están destinados a desaparecer con el tiempo.

¿Qué pasa con Blockchain?

Aquí me voy a meter en un tema más escabroso.Seguramente ya han escuchado hablar sobre este tema y se preguntarán ¿Qué podemos hacer nosotros si eso es tecnología de punta, casi inalcanzable para nosotros? Pues dejenme decirles que eso es una mentira como una casa.

Seguramente ya habrás leído sobre como Blockchain es "el futuro en el presente". No voy a extenderme mucho en este tema, sino más bien en por qué es una alternativa para hacer negocios. ¿Y cómo funciona Blockchain? Imaginen el antiguo libro mayor en contabilidad. Antes se registraba todo allí, era en papel, pero ahora se hace en un software administrativo, por ejemplo. En Blockchain, la diferencia está en que la información no está almacenada en un sólo sitio físico sino en muchos sitios, para acceder a ellos necesitas una clave y cada "nodo" te solicita dicha clave. Por eso se habla que es prácticamente imposible acceder a la información sin dicha clave.

¿Y cómo podemos aprovechar Blockchain?

Las aplicaciones que tiene Blockchain son enormes, pero la que más está cobrando fuerza se refiere a los contratos inteligentes o "smart contracts" y la trazabilidad en el sector alimentos. O podemos hacer énfasis en los modelos de negocio actuales. Por ejemplo en eliminar la intermediación en algunos sectores, permitir el intercambio de propiedad de forma segura. etc. Para ello no necesitamos grandes inversiones, si tienes una idea sobre cómo aplicar blockchain en el sector que tú dominas, necesitarás un desarrollador que si sabe de ciberseguridad, mucho mejor y alguien que tenga contactos y se encargue de venderlo.

Para finalizar, tenemos una gran cantidad de alternativas para empezar un negocio en el siglo XXI. Pensemos en lo que necesita la gente, no en lo que somos capaces de producir, muchas veces ambas premisas no se encuentran en el mismo espacio temporal.

El trio calavera: Turismofobia, vergüenza a volar y la gran renuncia

OPINIÓN
ALBERTO BERNABÉ
ASESOR TURÍSTICO Y SENIOR ADVISOR EN PWC ESPAÑA

in Alberto Bernabé Teja

Y la lista podría no terminar ahí… podrían ser 5, los 5 jinetes del apocalípsis, o incluso 7, las 7 plagas de Egipto… Pero bueno, vayamos por partes, como diría Jack el Destripador.

Lo cierto es que el sector turístico sigue dando alegrías en Canarias, llegando a registros en este pasado verano que ni hubieramos soñado un año antes. Al Cesar lo que es del Cesar, el comportamiento del sector ha sido espectacular, las ocupaciones estupendas y, las subidas de costes han podido ser absorvidas por mejoras en las tarifas; además, las perspectivas para nuestra temporada estrella, el invierno, son excelentes, a tenor de la capacidad aérea prevista por las aerolíneas. Y esto es música para la economía de Canarias.

Sin embargo, observamos como cada vez que las cosas marchan relativamente bien, se incrementan las voces contrarias o críticas con el modelo de desarrollo de Canarias, basculante en su mayoría sobre las espaldas del sector turístico. He defendido en innumerables ocasiones que nuestro modelo es una bendición, lo cual no significa que sea perfecto, muy al contrario, tiene muchas externalidades y efectos adversos sobre nuestro territorio, recursos e incluso sobre nuestra estructura de empleo.

En esas mismas innumerables ocasiones, he recalcado que lo más inteligente no es atacar tu principal fuente de ingresos, sino atacar los efectos negativos que se puedan derivar, reduciéndolos, mitigándolos al mínimo posible, pero con los pies en el suelo. Los cantos al sol no suelen funcionar en una economía de mercado, que es de la que nos hemos dotado. Somos líderes en un sector muy competitivo y hemos especializado nuestra economía alrededor de él, sin demasiadas alternativas sobre la mesa, con lo que proteger aquello, mejorándolo, me parece básicamente el único camino a recorrer.

Al final, vemos que siempre hay un movimiento pendular recurrente de los a favor y de los en contra, especialmente cuando las cosas van bien, porque cuando van mal, bien que nos juntamos y rogamos para que el turismo vuelva y vuelva pronto… que poca memoria tenemos, ¿no les parece?.

Mi teoría es que si esta tierra viviera, supongamos, íntegramente de las energías renovables y, ese sur, fuera un manto de plantas fotovoltaicas, un campo de aerogeneradores gigantes (también en el mar) y un huerto de baterías, habría un gran movimiento de Renovablesfobia, completamente opuesto al destrozo paisajístico que eso supondría, porque además, gran parte de los trabajadores serían foráneos, la mayoría de las empresas instaladas no serían de aquí, los beneficios se irían fuera y además seguiríamos con altas tasas de paro… ¿les suena?. Es inherente al ser humano, a la sociedad actual.

Pero es que dentro del propio sector, tenemos nuestros propios dramas. Uno de ellos es el acuñado como la Gran Renuncia, más presente en Estados Unidos, así como el bautizado como renuncia silenciosa. En resumen, gente a los que les han cambiado los esquemas, las prioridades vitales y no quieren volver a trabajar, así como gente, que quisieran escapar de sus empresas, de sus trabajos, pero que por motivos económicos no se lo pueden permitir, así que van a reglamento. El sector turístico, además, no es ideal para conciliar la vida familiar con el trabajo, lo cual agrava más aún la productividad de las empresas, con plantillas más cortas y serias dificultades para cubrir sus necesidades.

Pues ya tenemos un problema en torno a parte de la sociedad que rodea al turismo, otro con los propios trabajadores del sector y nos falta aderezarlo con el de los clientes… el flight shame o vergüenza a volar.

Y es que nos lo tenemos que creer, la conciencia global en torno a la necesidad de tomar medidas que frenen el cambio climático es absolutamente real y potente, llegando a plantearse muchos clientes el uso del avión en sus vacaciones o recortar los vuelos largos o directamente no hacer uso de ellos. Lógicamente los destinos, sobre todo los insulares o los de media/larga distancia como el nuestro, han leido la situación y, empresas y destinos están haciendo ímprovos esfuerzos para descarbonizar, compensar la huella de carbono, crecer en productos kilómetro cero, reducir emisiones, reciclar, reducir, reutilizar…

Es un trio calavera, si, pero al final todos los sectores tienen el suyo y no nos queda otra que sortear con éxito todos los desafíos que se nos van planteando y que seguirán surgiendo, porque, eso si, tengamos claro que debemos tener éxito, porque nos guste o no, no tenemos alternativa.

La importancia de tener una buena planificación financiera

OPINIÓN

AMANDA GUTIÉRREZ
CONSULTORA FINANCIERA Y GESTORA DE EQUIPO PARA OVB ALLFINANZ

Amanda Gutiérrez Flores

En un entorno económico cambiante, cada vez cobra más importancia tener una planificación financiera personal, previsora y ajustada a nuestros objetivos y necesidades vitales.

La subida de la inflación y, con ello, la subida del índice de precios para el consumo (IPC), ha hecho que el poder adquisitivo de los españoles se haya visto brutalmente afectado. Esto ha conllevado directamente a obligar a los ciudadanos a tener que "tirar" de sus ahorros para poder mantener su mismo nivel de vida.

Las previsiones para 2023 no son demasiado alentadoras en este aspecto, ya que se espera que la capacidad de generar ahorro de los ciudadanos se reduzca de manera significativa.

Se prevé una subida salarial del 3,1% a principios del próximo año, que sigue siendo insuficiente como para que el poder adquisitivo de los consumidores no se vea afectado. Se estima que la inflación se mantenga por encima del 8%, lo que nos lleva directamente a una bajada del consumo privado que marcará el comienzo del próximo año, influyendo directamente en el producto interior bruto (PIB), ralentizando su crecimiento.

Después de la pandemia del pasado año 2020, la mayor parte de la población comenzó a tener en cuenta y a darle cada vez más importancia al ahorro personal. Sin embargo, dado a la falta de cultura financiera que existe en nuestro país, la mayoría de las personas no sabe cómo gestionar de manera óptima sus ahorros.

Es por ello por lo que el asesoramiento y la planificación financiera cobra cada vez más valor. Conseguir una buena previsión, tanto de los ahorros como de las inversiones es fundamental en estos momentos de incertidumbre, donde por falta de conocimiento se cometen errores que conllevan a pérdidas de capital.

El asesoramiento financiero independiente y objetivo es clave para poder asegurar nuestro patrimonio y evitar la pérdida de valor inminente que hace mermar nuestros ahorros.

GOBIERNO DE ESPAÑA · MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO · enisa · 40 años

Enisa, financiando el futuro que queremos

#LíneasEnisa2022 | enisa.es

Dunnia Rodríguez: "La oferta formativa debe estar alineada con la actividad económica"

ENTREVISTA

DUNNIA RODRÍGUEZ
DIRECTORA DEL SERVICIO CANARIO DE EMPLEO

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

En la actualidad, la innovación ha pasado a formar parte de todos los ámbitos de nuestra vida. ¿Se ha sumado el Servicio Canario de Empleo, como todas las entidades de la Administración, al carro de la innovación?

Efectivamente. La crisis derivada del COVID dejó constancia de la necesidad de innovar y ha forzado a la Administración y, en general, a todos los sectores económicos, a reconducirse e incidir en dicho ámbito.

No cabe duda de que en estos momentos la digitalización es un factor clave para la inserción laboral y para cualquier tipo de actividad económica. El Servicio Canario de Empleo no podía ser menos y todas sus políticas activas se han dirigido a la digitalización, innovación y modernización.

Se trata de una cuestión impuesta ante los acontecimientos que hemos vivido, pero desde hace tiempo el Servicio Canario de Empleo detectó que era una necesidad si quería seguir manteniéndose a la vanguardia, ¿verdad?

Cierto. Si partimos de la base del número de personas desempleadas que tenemos en Canarias y vemos los porcentajes, vemos que casi un 90% de las personas que están inscritas como demandantes de empleo no tienen titulación adecuada para el ejercicio de una profesión. En ese sentido, lo principal y lo primordial es la formación.

El Servicio Canario de Empleo en esta cuestión es puntero con respecto al resto. Sacamos de manera trianual una oferta formativa, la última fue del 2019 al 2021, y este año se ha publicado la oferta formativa para los años 2022, 2023 y 2024.

En esta nueva oferta formativa se incluyen muchísimas acciones formativas novedosas, existiendo una alineación entre la oferta formativa del Servicio Canario de Empleo con todas las estrategias de crecimiento y diversificación económica. De hecho, un 26% de las acciones formativas de la nueva programación corresponden a la especialidad en informática y comunicaciones. Esto muestra la importancia que está cobrando en nuestro tejido productivo todo lo relacionado con la digitalización.

Además, ya no se habla solo de innovación en los sectores tecnológicos. La innovación ha llegado a todos los ámbitos de nuestra vida...

Efectivamente. Ha llegado a todos los ámbitos. Aquí hay que tener en cuenta otra cuestión: los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Todas las Administraciones estamos trabajando en esa línea, atendiendo a los planes estratégicos que ha ido realizando el Gobierno, como la estrategia de economía azul de Canarias, la estrategia de economía circular, de desarrollo industrial o de transición ecológica. Todo esto nos lleva a la especialización e innovación, por lo que la formación del Servicio Canario de Empleo debe ir en ese sentido.

Cada año se realiza, desde el Servicio Canario de Empleo, un análisis de prospección y detección de oportunidades formativas. Un análisis que se hace en cada una de las islas donde tenemos un Consejo Insular de Empleo y Formación, en el que están representados los Cabildos, los Ayuntamientos y los Agentes Sociales y Económicos de cada una de ellas. Con lo cual, esta oferta formativa se desarrolla en función de las necesidades concretas que se tenga en cada una de las islas.

Podemos decir que el Servicio Canario de Empleo va en consonancia con lo que demanda la sociedad y el mercado de trabajo, atrás queda ese viejo mito de que la formación que ustedes ofrecían era la básica...

Sí. Nada tiene que ver con eso. La oferta formativa está publicada en el Boletín de Canarias desde el día 25 de mayo, ahí pueden acceder y visualizar la misma. Puedo comentar que son aproximadamente unas 6.500 acciones formativas, con 710 especialidad y, por ejemplo, hablando de innovación, puedo decir que además de la formación estándar en informática y comunicación que supone el 26% del total, y que incide en programación de páginas web o gestión de redes, entre otros, aparecen muchas nuevas que tratan la ciberseguridad para vehículos, la inteligencia artificial, o el Big Data. No obstante, me gustaría destacar algunas nuevas formaciones en la parte de imagen y sonido, como animación de personajes en 3D, o manejo de drones para la produc-

ción audiovisual.

Hay una cuestión clara: la oferta formativa debe estar alineada con la actividad económica.

Si bien en el campo privado parece más sencillo ir actualizándose, la Administración tiene otros plazos y una ardua burocracia. ¿Cómo hace usted para, aún teniendo en cuenta la lentitud de la Administración, mantenerse al tanto y adaptarse tan rápido a estas nuevas tendencias y al rápido cambio del mercado de trabajo?

Aquí hay una cuestión de relevancia, que es la colaboración con los agentes sociales y económicos y la colaboración público-privada. Nosotros consensuamos todas nuestras políticas de empleo con los agentes económicos y sociales, recibiendo sus aportaciones para que los proyectos sean efectivos.

La oferta formativa es un ejemplo claro de este hecho, porque se aprueba en un Consejo General de Empleo, con la participación de Confederaciones, Sindicatos y otros organismos dentro de la Administración como puede ser la Consejería de Educación o la Consejería de Turismo.

Los últimos datos económicos atienden a una ineludible recesión económica. ¿Formará parte la innovación y esta formación de vanguardia de esa recuperación a la que debemos encaminarnos?

Yo creo que está claro, vamos de crisis en crisis continuamente. Tenemos que tener una capacidad de adaptación total. Hemos hablado, durante la crisis del COVID, de la necesidad de la diversificación económica de Canarias. Toda esta proyección de la formación es un paso más para esa transformación de la economía de Canarias, sin perder de vista que nuestro motor es el turismo y que hay que seguir manteniéndolo. Ahora se hace aún más evidente la necesidad de esa diversificación económica y de ahí que esa oferta formativa haya sufrido un salto cuantitativo y cualitativo con respecto a la anterior para poder adaptarla al mercado de trabajo.

¿Hacia dónde nos dirigimos en Canarias? ¿Dónde incidirá el Servicio Canario de Empleo?

Hay un proyecto de Gobierno en el que se han publicado las estrategias claras, que se encuadran en un espacio temporal normalmente entre los años 2021-2022 y 2030, y todas ellas son las que marcan la formación que desarrolla el Servicio Canario de Empleo.

La gestión de las políticas del Servicio Canario de Empleo van de la mano de todos los programas y estrategias de la planificación del Gobierno.

> "Nosotros consensuamos todas nuestras políticas de empleo con los agentes económicos y sociales, recibiendo sus aportaciones para que los proyectos sean efectivos"

Ahora que llegamos a final de año, ¿estás satisfecha con el trabajo realizado?

Siempre queda mucho trabajo por hacer. De aquí a final de año trataremos de conseguir todos los objetivos propuestos en cuanto a ejecución de políticas activas de empleo.

Hay que tener en cuenta que hemos sufrido muchísimos cambios. La erupción del volcán supuso un trabajo extra en el Servicio Canario de Empleo, incidiendo en ese convenio de 63 millones de euros en ejecución para la isla de La Palma y todo lo que son las convocatorias nuevas del mecanismo de recuperación y resiliencia que nos han venido de Europa, las cuales tienen un peso bastante específico en la contribución ecológica y digital.

En el Servicio Canario de Empleo hemos aumentado en un 60% el presupuesto, pero trabajamos con los mismos recursos humanos. Me gustaría poner en valor la gran profesionalidad que tienen los empleados y empleadas del Servicio Canario de Empleo, porque toda esta cantidad de nuevas convocatorias no podrían ver la luz sin el gran trabajo que realiza todo el equipo.

José Bayón: "Somos la referencia clara de financiación para *start-ups* en el ámbito público"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

El impulso de ENISA se ha vuelto imprescindible en un contexto de crisis donde las empresas han afrontado numerosas dificultades económicas. ¿Qué balance hacen de este 2022? ¿Ha aumentado el número de solicitudes de financiación?

De momento no hemos cerrado el año, tenemos que ver cómo queda el número de solicitudes, pero más o menos se mantiene estable en la línea de otros años.

La financiación de ENISA no es una financiación dirigida a aportar liquidez a las empresas; es una financiación para la innovación, para que las pymes innoven o para que las *start-ups* puedan arrancar. Por lo tanto, en ese aspecto, nosotros vemos que se mantiene el número de solicitudes.

También quiero precisar que no estamos en crisis, estamos en un momento de incertidumbre, pero la economía sigue creciendo. Es verdad que con miedos y con incertidumbres, lo que ralentiza las inversiones, pero no es todavía una situación de crisis.

¿Las pequeñas y medianas empresas quieren también sumarse al carro de la innovación?

Sí, sin duda, así lo creo. Lo que pasa es que en este sentido confluyen dos factores. Primero, tenemos que tener una mayor capacidad de tracción, ya que todavía no se suman tanto como deberían. Y luego, hay que ser conscientes de que no todas las pequeñas y medianas empresas tienen la posibilidad de innovar. Hay mucha pyme que es micropyme –realmente estamos hablando de una o dos personas–, por lo que se torna muy complicado innovar. Ese es uno de los problemas que tenemos en nuestro territorio.

Cuando en España vemos que, como país, en innovación no aparecemos donde deberíamos, es porque tiene mucho que ver con nuestro propio tejido empresarial, tenemos mucha micropyme a la que le cuesta innovar. Por otra parte, cabe decir que la innovación es difícil de medir puesto que es un término muy amplio.

Por eso es necesario tratar de atraer a este tipo de empresas. En este sentido, considero fundamental dar a conocer el préstamo de ENISA, que va dirigido a dos tipos de destinatarios: uno, las *start-ups*, que nos conocen bastante bien, aunque nunca está de más repetirlo, somos la referencia clara de financiación para las mismas en el ámbito público. Y luego, las pymes innovadoras. Estas segundas no nos conocen tanto. El préstamo de ENISA, como decía al principio, no es un préstamo de circulante, de liquidez, sino que está pensado para innovar, no computamos como deuda, no pedimos aval ni garantía, es decir, las características de este préstamo interesa que las conozca una pyme que en un momento dado quiera innovar y necesite financiación, porque es fundamental que las pymes que puedan innovar lo hagan para ser competitivas y pervivir.

A ENISA le llegarán solicitudes de todo tipo...

Sí. Nosotros recibimos en torno a 1.800-1.900 solicitudes todos los años y, efectivamente, somos una instrumento público adscrito al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y una herramienta transversal, ya que la tipología de empresas y los sectores que nos llegan son muy amplios. Sin embargo, hay que decir que quedan fuera el sector inmobiliario y el financiero.

¿Sobre qué parte la radiografía que hacen previa de la línea de liquidez de una empresa? ¿Cómo se realiza un análisis para contestar a cada solicitud?

ENISA es un instrumento público, partimos de dinero de fondos estatales y por ello, evidentemente, tienen que estar muy claros sus criterios.

Nosotros contamos con unas pautas que están contenidas en los convenios que firmamos con los Ministerios que nos aportan la financiación, que son principalmente nuestro Ministerio de tutela que es el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, que nos da la financiación dirigida a las tres grandes líneas que tenemos, con 98,5 millones de euros. Y luego, el Ministerio de Agricultura, que financia la línea AgroInnpulso y el Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital, para la línea de Emprendedoras Digitales.

¿En qué criterios nos basamos? Hay tres requisitos imprescindibles para acceder a un préstamo ENISA: que la empresa esté constituida como sociedad mercantil, no es para autónomos; tener sede social en España y pedir ese préstamo para un proyecto innovador.

A partir de ahí, hacemos siempre un análisis de modelo de negocio, de mercado, de propuesta, de proyecciones, del equipo y, en el caso de que la empresa que lo solicite tenga más de dos años, lo completamos con un análisis de estado financiero. Todo eso nos da un nivel de riesgo y a partir de cierto nivel de riesgo es financiable con unos importes máximos y por debajo de ese nivel no es financiable.

¿Qué expectativas tienen para 2023?

Volviendo a la pregunta inicial, es verdad que hay incertidumbre y tendremos que ir viendo cómo van evolucionando los meses, pero por eso insistía al inicio que no es lo mismo la incertidumbre que la crisis. Hay incertidumbre, pero nosotros vemos, en lo que nos compete, que el emprendimiento soportó muy bien la pandemia, y que fuimos el país del entorno europeo que mejor aguantó en emprendimiento en ese periodo, recuperando los niveles más rápido, en los últimos 5-6 años España ha multiplicado por 5 la inversión en *start-ups*, tanto española como extranjera, y vemos que va creciendo. Nunca se había apostado tanto desde un Gobierno por el emprendimiento. Hay mucho apoyo público y, en este caso, vemos que el sector ha resistido bien, que hay buenas condiciones y nosotros esperamos que ese emprendimiento siga avanzando.

> "Nunca se había apostado tanto desde un Gobierno por el emprendimiento"

Es verdad, por otra parte, que si alguien es capaz de salir de situaciones inciertas son los emprendedores y emprendedoras. Estamos viviendo un momento de revolución digital y ecológica, y esos dos vectores están generando muchísimos proyectos nuevos. No están llegando muchas propuestas motivadas por una transformación digital y un cambio en todo lo referente a la sostenibilidad. Esos retos e incertidumbres, desde la perspectiva del emprendimiento, los vemos como oportunidades.

Pedro Andueza: "La digitalización empieza en el CEO"

ENTREVISTA

PEDRO ANDUEZA
CEO DE VELORCIOS GROUP

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Desde Velorcios Group llevan ya muchos años acompañando a las empresas en su desarrollo tecnológico. ¿Cómo ha evolucionado este desarrollo tras la pandemia, que ha acelerado claramente la transformación digital?

Efectivamente la COVID actuó como un potente catalizador de la transformación digital de las empresas. Recordemos cómo en un tiempo récord las compañías tuvieron que adaptarse para poder teletrabajar: muchas migraron sus sistemas a la nube cuando buscando soluciones de continuidad, reforzaron sus medidas de ciberseguridad… En apenas seis meses recorrimos el camino que teníamos previsto transitar en los próximos tres años. Desde luego un gran esfuerzo que quizás todavía no hemos sabido valorar en su justa medida y que nos ha dejado una inercia que nos está convirtiendo en una sociedad cada vez más digital.

¿Cuáles son los mayores retos a los que se enfrenta una empresa en este proceso de transformación?

La transformación digital va mucho más allá que el simple hecho de incorporar tecnología a las empresas o llevar nuestro negocio a la nube. La verdadera transformación digital sucede cuando cambiamos nuestra forma de pensar y conseguimos incorporar el mundo de los 1 y los 0 a la cultura de nuestra sociedad. Cuando la cultura digital se instala en la compañía entonces empiezan a suceder cosas que tienen reflejo directo en la cuenta de resultados, por eso siempre decimos que para que tenga éxito, la transformación digital debe empezar en la cabeza del CEO.

¿Cómo ve el panorama en Canarias?

Canarias tiene que mirar al futuro sin complejos. En este sentido la digitalización nos iguala con otros territorios que están más cerca de los lugares donde se toman las decisiones importantes. Debemos poner especial empeño en conseguir salvar el riesgo que supone la doble insularidad digital para que ninguna de las islas se quede atrás, pero sin lugar a duda la digitalización representa una enorme oportunidad para complementar el modelo económico de Canarias y llevarlo hacia una estrategia más diversificada.

¿Cuáles son las principales necesidades del empresariado canario en materia digital?

Para Canarias es fundamental contar con una conectividad de calidad que garantice el acceso a internet en todo el territorio y permita prestar servicios digitales de manera competitiva. Sin lugar a dudas, unas comunicaciones eficientes con las grandes nubes públicas y los centros de datos internacionales abriría muchas oportunidades de negocio para las islas. La otra gran necesidad que detectamos en las empresas es la falta de profesionales de la tecnología que cubran las 7.200 vacantes que existen actualmente en el sector en Canarias. En este sentido la colaboración público-privada y una apuesta decidida por la formación orientada a cubrir la demanda que tienen actualmente las empresas, son dos elementos claves para resolver estas necesidades imperiosas.

¿Hacia qué modelo de negocio se dirigen las compañías, teniendo en cuenta este proceso en el que muchas ya están inmersas y otras están empezando?

Está claro que la digitalización está marcando el paso del cambio de modelo económico. No olvidemos que la tecnología es un elemento transversal presente en todas las empresas y que bien entendida es una palanca de cambio que puede suponer un antes y un después en la estrategia de cualquier compañía. La realidad es que el negocio pasa por la nube y la digitalización es una oportunidad que las empresas deben saber aprovechar.

> "La verdadera transformación digital sucede cuando cambiamos nuestra forma de pensar y conseguimos incorporar el mundo de los 1 y los 0 a la cultura de nuestra sociedad"

¿Qué objetivos se plantean cumplir desde Velorcios Group a largo plazo?

Llevamos más de veinte años en el sector y aunque alguien pueda pensar que poco queda de aquella tienda de informática que abrimos en el barrio de Siete Palmas de la capital grancanaria, lo cierto es que la esencia de Velorcios Group sigue intacta. Hoy, al igual que el primer día, seguimos acompañando a nuestros clientes en su desarrollo tecnológico. Hace veinte años asesorándolos en la incorporación de infraestructura a su negocio y ahora llevándolos de la mano a la nube, ayudándolos a securizar sus empresas y acompañándolos en sus planes de transformación digital.

¿Entonces se podría decir que Velorcios Group también está viviendo su proceso de transformación que está llevando a la empresa hacia un modelo de servicios y consultoría tecnológica?

Efectivamente. A nuestra línea de negocio tradicional le hemos añadido los servicios de consultoría que desde hace ya bastante tiempo nos demandaban nuestros clientes. Las empresas necesitan disponer de un Plan Director de Transformación Digital y de un Plan de Ciberseguridad para optimizar la digitalización de sus negocios. Además, junto con estos servicios de asesoramiento, les acompañamos en la obtención de diferentes ayudas, tanto regionales como nacionales y europeas, para financiar todos estos cambios.

Carlos Navarro: "Canarias se está posicionando como un hub de innovación y tecnología en mitad del Atlántico"

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Parece ser que Canarias marca su destino hacia la ciencia, la tecnología y la innovación. ¿Cómo ha evolucionado el tejido empresarial canario en este aspecto en los últimos años?

El tejido empresarial canario ha ido evolucionando positivamente y somos una de las regiones que más crece en este sentido. Los datos que estamos pudiendo obtener en Canarias indican que, por ejemplo, en estos 6 primeros meses del año la inversión es principalmente foránea, alcanzando una cifra histórica de inversión respecto a los últimos 30 años, lo que es un muy buen indicativo de que Canarias se está posicionando como un hub de innovación y tecnología en mitad del Atlántico.

Vemos también que no solo las empresas extranjeras se están asentando en Canarias, exactamente en la zona ZEC, sino también el propio tejido empresarial canario va evolucionando y demandando perfiles de profesionales tecnológicos. La demanda ha crecido mucho y estimamos que tenemos un déficit de unos 7.000 especialistas.

¿Y con respecto a los emprendedores? ¿Hay un mayor número de emprendedores en este sentido?

Sí. En los últimos años estamos viendo que el emprendimiento también ha evolucionado y se está viendo reforzado gracias a distintas líneas de actuación que recientemente hemos impulsado. En estos mismos momentos está abierta una línea de la Agencia Canaria de Investigación, una actuación que se llama Canarias Stars, dotada con 2 millones de euros para apoyar a proyectos innovadores.

¿Qué proponen desde la Agencia Canaria de Investigación para solventar la falta de profesionales en el sector?

Esta es una cuestión que debe ser observada desde un punto de vista integral, desde las vocaciones más tempranas en la ciencia, hay que empezar desde muy pequeñitos, hay que apoyar la divulgación. Para la próxima anualidad se va a reforzar el presupuesto de estas políticas, así como también otras actuaciones que ayudan a complementar toda esta formación que se recibe en ciclos de FP o a nivel universitario.

En este caso el proyecto de Formación de Gestores de Innovación y el proyecto Diginnova, dos proyectos muy importantes en los que se está formando a unas 1.600 personas anuales en los ámbitos de la innovación, la sostenibilidad y la digitalización y que, además, 440 de estas personas están siendo incorporadas en empresas de nuestro archipiélago durante 10 meses para impulsar esa transformación que tiene que llevar a cabo nuestro tejido empresarial.

Cabe comentar otra línea muy interesante que desarrolla el Servicio Canario de Empleo y que es el Programa Investigo, un programa orientado a incorporar perfiles tecnológicos en organizaciones, aunque también podría ser en empresas enfocadas al desarrollo I+D+i.

Por último, sumar el Programa IPI -Incorporación de Personal Innovador- que también promueve la Agencia y que se ha visto incrementado en los últimos años, ayudando a este fomento, conjuntamente con los programas de contratos pre-doctorales.

Con lo cual, hay una serie de políticas, desde la divulgación entre los más jóvenes hasta etapas más sofisticadas abarcando la incorporación de tecnólogos al tejido empresarial canario.

¿De qué manera contribuirá la Agencia Canaria de Investigación a que se cumpla la Agenda Digital de Canarias 2025?

La Agenda Digital de Canarias 2025 es un documento colaborativo que aprobamos recientemente en el Consejo de Gobierno, en el que nuestra misión es la de coordinar y vigilar el cumplimiento de la misma, así como tener en cuenta aquellas acciones preventivas que se vayan identificando. Esta monitorización se realiza gracias a la gobernanza que está prevista dentro de esta Agenda Digital, acompañados por una oficina técnica que es quien valorará el grado de avance de la misma.

¿En qué se centran las futuras actuaciones de la Agencia?

El Gobierno de Canarias, a través de la Agencia Canaria de Investigación, ha planteado dos hojas de ruta concretas.

Una la hemos llamado "Canarias Progreso 20-30". Es nuestra hoja de ruta para el impulso de la I+D+i. Se basa en cuatro pilares.

El primer pilar se basaba en realizar un pacto por la ciencia, que presentamos a finales de julio con la presencia de la Ministra Diana Morán y otras organizaciones empresariales, fruto de un consenso.

El segundo pilar es realizar un Plan Canario de I+D+i que garantice la financiación y los recursos en este ámbito. Por otra parte, la nueva estrategia de especialización inteligente, que queremos tenerla antes de que termine este año y que marca el período 21-27.

Y, por último, una nueva ley de ciencia en Canarias, que dará lugar a una gobernanza más ágil y eficiente.

La otra hoja de ruta es "Canarias territorio digital emprendedor", que es aquella en la que planteamos cuál debe ser el desarrollo de la digitalización en Canarias. Eso da lugar luego a la elaboración de distintas estrategias, planes y leyes. Por ejemplo nos hemos dirigido hacia la elaboración de la estrategia ADCAN 20-25, fruto de esas reflexiones que se hacían previamente de cómo debería ser el avance digital en Canarias.

> *Canarias necesitaba una reforma de su sistema científico-tecnológico y es lo que está acometiendo*

La Agenda Digital 20-25 especifica los proyectos y la forma en la que los vamos a controlar y a medir.

No obstante, hay que darles tiempo a cada una de las políticas, no todas pueden salir a la vez, pero todas van avanzado en buena forma. En esta legislatura no solo se están resolviendo las urgencias que nos han tocado fruto de estos tiempos, sino que a la par se está dando respuesta a las importantes reformas que hay que hacer en nuestro sistema. Canarias necesitaba una reforma de su sistema científico-tecnológico y es lo que está acometiendo.

En estos dos últimos años hemos puestos en marcha desde la Agencia Canaria de Investigación más de 25 actuaciones nuevas, lo cual indica la gran actividad que se está promoviendo a la hora de mejorar la situación del sector.

ENTREVISTA

SERGIO MELIÁN
DIRECTOR TÉCNICO
DE SISTEMAS Y REDES
SEGURIDAD DIGITAL, S.L.

Sergio Melián: "Aquella empresa que no disponga de un servicio de seguridad especializado va a tener problemas tarde o temprano"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

¿De dónde surge la idea de crear Sistemas y Redes Seguridad TIC?

Sistemas y Redes Seguridad TIC nace hace 8 años ante la detección de un vacío en el mercado en cuanto a sistemas especializados en ciberseguridad.

Siempre han existido soportes de tecnologías de la información y de la comunicación, pero en lo que a servicios especializados en ciberseguridad se refiere la oferta en Canarias era escasa y embrionaria. De ahí nace la idea de arrancar con Sistemas y Redes Seguridad TIC, ofreciendo un servicio especializado.

Tras el paso de los años, ¿cómo perciben la situación del mercado en la actualidad?

El mercado se tercia en un buen sector que, en la actualidad, está maduro. Cada vez las empresas son más conscientes de la necesidad de tener servicios especializados en ciberseguridad y, por lo tanto, es un mercado a nivel regional dinámico, con buenas perspectivas y potencial a corto-medio plazo.

Por ende, ¿qué valoración hacen de este 2022?

Ha sido un año regular a consecuencia del contexto económico en el que nos encontramos. Un contexto que sabemos que no es del todo favorable, una coyuntura complicada y, por lo tanto, es difícil hablar de buenas cifras. Digamos que estamos soportando el chaparrón pero, no obstante, creemos que ya esto de por sí es bastante, no todo el mundo puede decirlo. Desde Grupo VM podemos decir que se están manteniendo los empleos en buenas condiciones.

¿Valora positivamente el potencial cliente este tipo de servicios?

Sí. Como decía, se está convirtiendo en una necesidad, no es una opción como podía ser hace unos años, en los que se apreciaba como un lujo o un servicio orientado a estructuras medianas o grandes.

Actualmente, las empresas de cualquier tamaño se están viendo atacadas, sus servicios se han vistos inmersos en un compromiso, sus datos han sido secuestrados, han tenido que pagar rescates, son muchas las amenazas que existen y las empresas se están viendo obligadas a contratar servicios y productos especializados.

En un mundo cada vez más digitalizado, ¿cómo de importante es conservar la seguridad de los sistemas y datos?

Los datos son la empresa y la empresa son los datos, está todo digitalizado y en el momento en el que la parte informática de la empresa falla se para todo.

> "Es un mercado a nivel regional dinámico, con buenas perspectivas y potencial a corto-medio plazo"

Lo vemos casi todos los días, sistemas parados, empresas atacadas que tienen que cerrar y no pueden prestar sus servicios durante días. El impacto en la facturación muchas veces es incalculable. Además de ello, este hecho acarrea problemas de reputación, enfrentarse a demandas por parte de los usuarios, porque los datos de los mismos se pudieron ver comprometidos y publicados en internet… En fin, el grado de amenazas y el impacto que puede causar en una empresa es tan grande que el servicio, por suerte o por desgracia, se ha convertido en imprescindible.

Aquella empresa que no disponga de un servicio de seguridad especializado va a tener problemas tarde o temprano, y me temo que van a ser problemas graves.

¿Cuáles serán las líneas a seguir por vuestra parte, como empresa, en los próximos tiempos?

Nuestras líneas se centran en seguir creciendo a la par que el mercado. El mercado es dinámico, las tecnologías también, todos los días aparecen cosas nuevas, tenemos que estar formados e informados y, en ese sentido, intentar prestar nuestros servicios, no ya desde un punto de vista mercantil, sino público.

A veces nos vemos en la obligación de prestar un servicio público, porque detectamos problemas de seguridad en empresas o instituciones que no son clientes nuestros pero que, no obstante, los avisamos, porque el impacto puede ser muy negativo.

Juan Manuel Castellano: "La conectividad a internet en Canarias está sufriendo cambios importantes"

ENTREVISTA

JUAN MANUEL CASTELLANO
DIRECTOR DE IDECNET

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

IdecNet crece a toda velocidad y acelera su expansión con dos adquisiciones empresariales. ¿Qué nos puede decir al respecto?

En el año 2021 decidimos entrar a formar parte del accionariado de un operador de telecomunicaciones de empresas que se llama CITELIA. Es un operador con sede en Madrid, aunque tiene delegaciones en once provincias españolas. El motivo de entrar a formar parte de los accionistas de esta compañía es que nos permitía redundar las infraestructuras de telecomunicaciones de voz que tenemos en Canarias en Madrid.

IdecNet ya tiene en Madrid dos centros de datos, en uno de ellos coincidimos con CITELIA, un operador que comprende más de 35.000 servicios de voz activados y que nos parecía una adquisición relevante y complementaria a IdecNet. Esta empresa pretendíamos que fuera la columna dorsal de IdecNet para crecer en el negocio de la telefonía fija y la telefonía móvil.

Junto a eso, en ese mismo año compramos el 100% del operador canario INNOVA360, un operador que está integrado totalmente en IdecNet desde abril de 2022 y que tenía sede en Gran Canaria. INNOVA360 es el líder canario en el segmento de centralitas virtuales, ofrece con integración fijo-móvil y es el partner más importante del mejor productor de centralitas, conocido como 3CX.

¿Qué valor añadido ha aportado la compra de INNOVA 360?

IdecNet es un operador que se dedicaba solo al negocio de las redes de fibra, la transmisión de datos y el acceso a internet, y lo que hemos pretendido ha sido desembarcar en el negocio de la telefonía fija-móvil y la centralita en la nube.

INNOVA 360 nos ha permitido entrar al mercado junto al líder en ese segmento en Canarias.

Han anunciado la compra de unos terrenos en el municipio de Telde. ¿Cuál es el objetivo que persigue esta compra?

Vamos a construir el mayor data center de la provincia de Las Palmas. Este año 2022 adquirimos dos terrenos en el polígono industrial El Goro, en Telde, Gran Canaria, para construir el mayor data center de la provincia de Las Palmas. Nuestro data center de esta provincia, ubicado en la Avenida Juan XXIII, prevemos que dentro de 2 años se va a quedar corto y queríamos comprar los terrenos para comenzar con la construcción de uno nuevo de mayor nivel, que nos permitirá aportar un mayor nivel de servicios a los clientes empresariales.

¿Cómo prevén cerrar este 2022?

Justo ahora mismo estamos inmersos en la compra y el tendido de 20 kilómetros de fibra en el sur de Tenerife, que se sumarán a los más de 200 kilómetros de red que ya tenemos en Canarias. Este año el objetivo es tener ese tendido finalizado, ubicado entre los municipios de Granadilla de Abona y Los Cristianos. Ese tendido es el que nos va a permitir luego, en el año 2023, llegar con red propia a Los Cristianos y Costa Adeje.

No obstante, este año lo cerraremos con 37-38 trabajadores, una cifra de negocio aproximada de 4 millones de euros y un margen bruto de explotación de un millón de euros.

> "Vamos a construir el mayor data center de la provincia de Las Palmas"

¿Por dónde cree usted que pasa el futuro de la conectividad en Canarias?

La conectividad en Canarias está sufriendo cambios importantes. IdecNet ha impulsado a principios de este 2022 la construcción del primer punto neutro de intercambio de tráfico internet en Canarias, orientado al mercado de operadores de telecomunicaciones africanos y canarios. Ahora mismo Wacix tiene 7 operadores conectados, lo que permite que los operadores canarios intercambiemos el tráfico entre clientes canarios en Canarias sin tener que mandar ese tráfico a Madrid o, incluso, a París o Londres.

Es un avance importante que va a mejorar incluso con la incorporación de entidades nacionales que se quieren adentrar en el proyecto. Esto cambia totalmente cómo Canarias accede a internet y si conseguimos la suma de algún operador de telecomunicaciones nacional va a ser una auténtica revolución.

El plan es que Wacix se convierta en una piedra angular de la red de internet en Canarias.

¿Cuáles son las previsiones para 2023?

Nosotros en 2023 vamos a seguir extendiendo red, fundamentalmente en el sur de Tenerife, en la zona del polígono industrial de Güimar. Asimismo, estamos valorando la adquisición adicional de alguna empresa con la que ya estamos comenzando negociaciones.

Nuestro objetivo es, para la facturación de 2024, superar los 5,5 millones de euros.

Juan Antonio Expósito: "Ahora los clientes no buscan vender más, sino tener muy controlados los costos"

ENTREVISTA

JUAN ANTONIO EXPÓSITO
DIRECTOR DE CONECTA SOFTWARE

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

¿Qué balance hacen desde Conecta Software del mercado en este último año?

Es cierto que, tras el paso de la pandemia, parecía que todos los sectores económicos se iban a impulsar muchísimo y ahora nos vemos inmersos en una inminente crisis.

Nosotros siempre decimos que lo bueno es tener en la cartera de productos un producto que sea cíclico, que cuando el mercado crece te ayude a aprovechar ese crecimiento, y un producto contra cíclico, un producto con el que, como ahora que hay una crisis, la gente pueda tener un mayor control de los gastos, no pensando tanto en generar ingresos como en no gastar demasiado.

Ahora es momento de controlar los gastos.

Dada las circunstancias, ¿qué producto contra cíclico están ofertando?

Nosotros tenemos dos productos. Por un lado, ofrecemos una conexión que permite vender online, de forma automatizada, que un cliente que vende en físico pase a vender online. Un producto que, en pandemia, con todo el mundo cerrando tiendas, tenía mucha demanda. Todo lo que es el e-commerce funcionó muy bien durante la pandemia.

¿Qué ocurre? Que ahora con la crisis actual, nosotros ofrecemos otro producto de business intelligence para el análisis de datos. Hemos notado un cambio absoluto en la búsqueda y demanda del cliente. Ahora los clientes no buscan vender más, sino tener muy controlados los costos.

Hay clientes que me comentan que el precio de las materias primas cambia a diario, su precio fluctúa de un día para otro. Ahora estamos en un momento contra cíclico y es relevante que los clientes tengan en su cartera un producto que se comporte bien cuando hay crisis, así como otro que lo haga en una expansión del mercado. Es por ello por lo que, actualmente, nuestra mayor oferta se centra en un producto de business intelligence que atiende al control de los gastos.

¿En qué proyectos de relevancia están inmersos?

Este año hemos firmado unos acuerdos con SERES, la mayor empresa de factura electrónica en España, vamos a ser parte de su producto de integración. Estamos súper contentos, porque es una forma de posicionarnos más como fabricantes que como agencia. Nuestra intención es potenciar que otras empresas instalen nuestros productos.

Ahora que parece acercarse el final de 2022, ¿han cumplido con sus expectativas este año?

Este año ha sido un año extremadamente extraño porque se combina todo un programa de ayudas europeas que van con retraso, ahora mismo se acaba de abrir el segmento 3 del Kit Digital, en el que tenemos un gran volumen de solicitudes presentadas pero, a su vez, la liquidez es compleja. Como todo llega con retraso, vendes mucho, pero no cobras casi nada, por lo que está siendo muy complejo.

Nosotros tenemos la previsión de doblar la facturación respecto al año anterior, que es lo que venimos haciendo en los últimos cuatro años, crecemos en torno al doble de facturación. Aún así la incertidumbre es enorme.

Y 2023, ¿cómo se avecina?

Estamos obsesionados con no hablar tanto de tecnología, se han puesto de moda algunos conceptos y nuestra preocupación se centra en que las innovaciones se apliquen realmente a un negocio y que tengan sentido.

Nosotros creemos que 2023 será el año en el que se integren las cadenas de suministro, es decir, que el mercado se integre mucho más, que un fabricante, por ejemplo, le dé información a un mayorista de lo que tiene en stock. Ahora están aconteciendo muchas roturas de los mismos y tenemos algún cliente que lo que quiere es saber el stock que tiene su cliente minorista para él, a su vez, ajustar sus compras.

2023 será el año de integrarnos, de comunicarnos entre las empresas que componemos la cadena, siendo más transparentes y haciendo que la información fluya en los dos sentidos.

> "Nuestra intención es potenciar que otras empresas instalen nuestros productos"

¿Está el empresariado canario implicado en implementar este tipo de tecnologías que comentaba?

Me gusta lanzar una lanza a favor del Gobierno de Canarias en cuanto, por ejemplo, a la Agencia Canaria de Innovación, porque siempre vamos con el complejo de lo nuestro y parece que en península todo lo hacen mejor. Nosotros, que tocamos plataformas de subvenciones y de licitaciones públicas, vemos que lo que tenemos en el Gobierno de Canarias está muy bien comparado con otras comunidades como Madrid, por ejemplo. Nosotros hemos tenido que llevar físicamente documentación a Cantabria, porque no tienen un portal.

Hace una semana presentaron un plan de cara al año 2025 con muchas líneas de ayuda. Creo que hay que valorar lo que tenemos. Por ejemplo, Sodecan es otro mecanismo que ayuda y aporta soluciones. A mí me gustaría destacar que el empresariado está preparado y las instituciones están implicadas en ayudar.

Enrique Arriaga: "Queremos garantizarles el futuro a los jóvenes de Tenerife"

ENTREVISTA

ENRIQUE ARRIAGA
VICEPRESIDENTE DEL CABILDO DE TENERIFE

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

La tecnología ha venido para quedarse, pero aquí en Tenerife tenemos cantera, no solo de empresas sino de profesionales. En buena parte de esto ha trabajado el Cabildo, ¿cuáles son las principales medidas que se han implementado para que la innovación sea una realidad en la isla?

Tras la pandemia, la innovación y la ciencia volvió a cobrar relevancia. Nosotros lo teníamos claro incluso antes de la pandemia, una de nuestras principales líneas de trabajo era alcanzar un modelo económico que no dependiera exclusivamente del turismo y, analizando las oportunidades que tiene Tenerife, la línea que teníamos que seguir era un modelo económico basado en la tecnología, la innovación y en todo aquello relacionado con los videojuegos y el sector audiovisual. Por ello, lanzamos el Plan Director de Innovación con diferentes fases y etapas. ¿Por qué? Porque tenemos todos los elementos necesarios para poder dar respuesta a la necesidad de cualquier empresa que se quiera instalar aquí.

Siempre hemos estado hablando de nuestra zona ZEC y nuestra fiscalidad, pero esos dos aspectos no hacen que una empresa venga a instalarse aquí, nos hacen falta más cosas. Hay un punto que le interesa mucho a las empresas y es el disponer de talento aquí, que no tengan que traer a personal de fuera. Ahí es donde entramos nosotros a competir.

¿Cómo lo han hecho?

A través de un programa muy amplio de formación, ubicado entre el Parque Científico y el área de innovación del Cabildo, y que se llama Talentum. Este programa abarca todo lo que tiene que ver con las nuevas tecnologías, robótica, ciencias, matemáticas…

Arrancamos con niños de entre unos 6-8 años, seguimos con los instintos de secundaria y FP con el Desafío INfuture y con otros tantos programas formativos, acabando con un programa final que es el que más éxito está teniendo con estas empresas, que es Talentum Top. Un programa de formación en aquellos aspectos que necesitan las empresas y para los que no hay formación reglada ahora mismo disponible. La empresa forma a los alumnos y el Cabildo financia esa formación con el compromiso de que se quede contratado el 50-60% del personal que hace ese curso. Es una formación subvencionada, pero con garantía de empleo y eso a las empresas les viene muy bien, porque son los propios técnicos de las empresas los que forman a la gente en tecnología específica, que es la que van a utilizar estos trabajadores desde el primer día que se incorporen. Se trata de un programa que ha tenido mucho éxito, hemos tenido una contratación del 98% y ahora seguimos en una nueva etapa con algunos matices de cómo se articula la subvención ante la nueva reforma laboral para dar mayor garantía jurídica.

¿No le preocupa que con todos estos programas se nos escape el talento? ¿Cómo hacemos para que luego ese talento decida quedarse en casa?

Hasta ahora eso es lo que estaba pasando, el talento generado aquí se iba fuera. Ahora quizá lo que hay que hacer con ese talento es orientarlo hacia las áreas prioritarias. Hay muchas materias por las que nuestros técnicos se van fuera porque aquí no hay mercado.

No obstante, aquí tenemos el sector de la astrofísica, el cual es fundamental, porque tenemos capacidad de desarrollo, no solo en el diseño de telescopios, sino diseñando equipamiento para satélites y satélites en sí mismos. Como digo, hay que orientar a nuestro personal para que se desarrollen en esas materias.

Y luego, si es verdad que en algunos proyectos internacionales en los que prestamos servicios desde Tenerife a nivel global, no hay personal suficiente. Estamos intentando buscar a tinerfeños que están fuera para poderlos traer, queremos garantizarles el futuro a los jóvenes de Tenerife.

Asimismo, queremos apostar por el sector de los videojuegos y la producción 3D. Ya tenemos aquí algunas empresas que están desarrollando desde Tenerife efectos para grandes superproducciones a nivel mundial y ahora lo que queremos es que la producción del videojuego se haga desde aquí.

Las famosas incubadoras o lanzaderas de startups, ¿es partidario el Cabildo de estas tendencias?

Nosotros tenemos una incubadora que funciona muy bien y seguimos apostando por las startups en Innovapark. Buscamos el fomento de la creación de startups, de hecho, tenemos más de 50 startups en la Universidad de La Laguna. Pero no queremos quedarnos ahí, hay muchas startups cuyo modelo es muy vendible hacia el exterior y muchas veces se encuentran con la barrera de no saber cómo salir a la comercialización internacional, porque hasta ahora estamos enseñándoles a desarrollar su modelo de negocio aquí. Para eso tenemos a una asesoría contratada a través de un concurso público que lo que hace es ayudarlos en su internacionalización.

Apostamos por los dos modelos, por la creación de startups y por la implantación de grandes empresas que puedan prestar servicios globales.

Hablamos de un evento interesante que va a tener lugar en noviembre relacionado con los videojuegos...

Nosotros hemos apostado por el sector del videojuego, pero no como se estaba haciendo antes, que era simplemente crear un evento lúdico de juegos para entretener. Para nosotros esa parte lúdica está muy bien, pero hemos introducido un componente diferente, que es crear un espacio para los creadores de videojuegos.

Actuamos como con las startups, a la gente que crea un videojuego la ponemos en contacto con los grandes distribuidores y comercializadores de videojuegos para conseguir que puedan entrar en el mercado.

Queremos ir un paso más allá y en este caso iremos de la mano del Ministerio de Cultura para implantar en Tenerife el evento más importante de toda Europa de la industria del videojuego, llamado Gamelab. Hasta ahora se ha estado celebrando en Barcelona, con un éxito importantísimo, y hemos conseguido traerlo a Tenerife.

> "Apostamos por los dos modelos, por la creación de startups y por la implantación de grandes empresas que puedan prestar servicios globales"

¿Qué es lo que se hace en este evento? Hay dos partes. Una parte de negocio, de red interna, de todos los creadores, distribuidores y comercializadores, en la que hay gente a nivel internacional de compañías punteras, y lo que vamos a hacer a través de una serie de charlas y talleres es que vean las bondades de Tenerife, qué puede aportar Tenerife para ser utilizada como plataforma de lanzamiento. Y luego, por otro lado, habrá en el Auditorio de Tenerife otra parte de cara al exterior con charlas para gente del sector, universidades y empresas locales.

Se va a celebrar del 25 al 29 de noviembre. La parte privada tendrá lugar en el Hotel Gran Meliá Palacio de Isora y la parte pública en el Auditorio.

Para concluir, si tuviera que elegir un objetivo de esta área antes de que concluya la legislatura, ¿cuál sería?

Haber lanzado ya el Plan Director de Innovación, que no ha sido sencillo, sobre todo con las contrataciones. Ya tenemos los objetivos marcados, hemos comenzado con la primera parte de captación de empresas y en breve comunicaremos la implantación de otra empresa que va a llegar a 400 empleados para dar servicios globales desde Tenerife. La línea ya está marcada y a partir de ahora se trata de ir creciendo con el Parque Científico en instalaciones y en empresas, sin depender exclusivamente del turismo.

Yasmina Newport: "En Grupo Newport apostamos por la innovación y sostenibilidad como pilares fundamentales sobre los que deben construirse los proyectos del futuro"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Grupo Newport se consolida como un grupo empresarial con sede en Canarias que ofrece productos y servicios de calidad. ¿Qué balance hacen de este 2022?

Para nosotros el 2022 está siendo un año de mucho trabajo, pero también de resultados. Seguimos creciendo. En un entorno de incertidumbre, y dándole la vuelta a la situación postpandemia, no hemos perdido nuestro foco: la diversificación. Además, por cultura empresarial, entendemos el crecimiento y desarrollo de nuevos negocios como un compromiso que debe ir más allá de nuestra propia organización. En Grupo Newport apostamos por la innovación y sostenibilidad como pilares fundamentales sobre los que deben construirse los proyectos del futuro. El crecimiento como objetivo en el sentido más amplio, captando y reteniendo nuevos talentos, impulsando nuevas líneas de negocio y atrayendo inversión a la región.

Tal y como comentaba, estamos en fase de expansión, en el momento de invertir; por lo que aún es pronto para hablar del retorno de dichas inversiones. Sólo puedo decirte que creemos en lo que hacemos y confiamos plenamente en los frutos que seguro en breve veremos, tanto GN como la sociedad, de dichos proyectos.

En su clara apuesta por la diversificación económica en las islas han dado un salto con la entrada en la empresa tecnológica Seawater Analytics. ¿Qué viene a aportar esta integración al grupo?

La entrada en Seawater, además de aportar la diversificación económica comentada, también afianza y expande el carácter social que el Grupo Newport ofrece. Para ello, con este proyecto tenemos la firme intención de apoyar a las Administraciones Públicas en la protección y sostenibilidad de un elemento que es esencial en nuestra región, como es el agua, el océano.

Fíjate que las boyas con las que trabajamos disponen de tecnología de última generación, permitiendo la recopilación de datos en tiempo real, sobre la calidad y estado del agua. Esta monitorización nos permite una capacidad de reacción rápida y eficaz, reduciendo los perjuicios que pudiera causar cualquier vertido o elemento contaminante.

Este proyecto de boyas inteligentes, ¿qué sinergias trae consigo?

Aunque es pronto para anunciar la realidad de una segunda fase del proyecto, nuestra idea es, a medida que se vaya desarrollando y si las circunstancias lo permiten, crear una planta para la producción de las boyas ubicada en Canarias. Con esta acción conseguiríamos crear tejido empresarial en la región, generar empleo, impulsar y fomentar el talento local, evitando su fuga, así como impulsar la tecnología, involucrándonos en fomentar Canarias como marca de referencia tecnológica y sostenibilidad. Pero como te comento, esta fase se ha de valorar más hacia el medio/largo plazo.

Por otra parte, se convierte en socio mayoritario de Ocean Cleaner Technology, la empresa con la tecnología más eficaz para limpiar el mar, ¿no es así?

Efectivamente, se trata de otra de nuestras inversiones dirigidas a afianzar nuestra apuesta y preocupación por la sostenibilidad, en unión al desarrollo de la tecnología.

Como apunte, por entender a qué nos referimos, estamos hablando de embarcaciones dotadas de una alta tecnología que permite dar una respuesta inmediata para combatir vertidos de todo tipo al mar, mediante un sistema de limpieza y almacenaje en continuo de dichos vertidos de forma eficiente: crudo, hidrocarburos, algas, microplásticos, sólidos flotantes, microalgas, etc. De hecho, ha sido la solución por la que las autoridades han optado para resolver de forma inmediata la última crisis de vertidos producida en la Bahía de Gibraltar.

Nos ha hablado de la diversificación económica enfocada en la sostenibilidad combinada con la tecnología, ¿existen otras áreas de interés para el Grupo Newport con las que continuar dicha diversificación?

> "Abarcamos también el sector de las energías renovables, actuando como promotor de parques eólicos y fotovoltaicos, tanto a nivel regional como europeo"

Te agradezco la pregunta, porque precisamente estamos trabajando en la actualidad en diversos proyectos enfocados a otros ámbitos, como el sector audiovisual y la comunicación a través del proyecto Dreamland Studios, que pondrá a las Islas Canarias en el epicentro del mundo cinematográfico, con el apoyo a la política de incentivos fiscales ya existente hacia ese objetivo, atrayendo capitales a la región.

En la línea de la sostenibilidad, abarcamos también el sector de las energías renovables, actuando como promotor de parques eólicos y fotovoltaicos, tanto a nivel regional como europeo. Por último, también cabría destacar nuestra involucración en el sector de la salud y del bienestar, como otra forma de desarrollo tecnológico, donde merece especial mención el proyecto Medlinetec Canary Islands, que permitirá la monitorización médica en tiempo real, para una atención más eficaz y eficiente del paciente.

Cosme García: "Facilitamos que las empresas que quieran crecer en la isla cuenten con todos los recursos"

Interior instalaciones SPEGC.

ENTREVISTA

COSME GARCÍA
GERENTE DE SPEGC

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

La Sociedad de Promoción Económica de Gran Canaria actúa incidiendo, entre otros aspectos, en el fomento de la innovación empresarial. ¿Qué servicios proporcionan a las empresas innovadoras que acuden a ustedes?

La batería de servicios que proporcionamos a las empresas innovadoras son varios y lo hacemos porque partimos de la convicción de que la competitividad de nuestras empresas y, por ende, de la economía de la isla, parte de que las empresas innoven. A partir de ahí, tenemos un amplio bloque de servicios.

Primero, apoyamos a los que van a empezar, apoyamos a los emprendedores, a empresas innovadoras, a cualquier proyecto que tenga un fundamento de innovación. En este sentido, promovemos programas de aceleración de proyectos y de ayuda a emprendedores.

Por otra parte, a las empresas ya consolidadas en el mercado les facilitamos instrumentos para que innoven. En este sentido, cuentan con dos líneas de apoyo. Por un lado, la identificación de instrumentos de financiación y fiscales para favorecer la innovación en la empresa, por ejemplo, cómo se articulan las deducciones fiscales a la I+D+i. Y, por otro lado, le asesoramos acerca del acceso a instrumentos de financiación, fundamentalmente públicos, para proyectos de innovación.

Exterior instalaciones SPEGC.

Paralelamente, cada vez que hay convocatorias de nuevas ayudas de financiación, en particular en este tiempo con los Next Generation, hacemos seminarios y talleres especializados para cada convocatoria.

Asimismo, la innovación en las empresas, fundamentalmente, se produce porque hay talento. Si repasamos nuestro programa, contamos con un programa formativo en materias innovadoras de muchos sectores con el objetivo de capacitar a los empleados de las empresas o al nuevo talento que se incorpora.

Apuestan fuertemente por la economía azul. Se ha puesto en marcha el Centro de Innovación Marino Marítimo y desde la Sociedad de Promoción Económica han apostado por diversas formaciones en este ámbito, ¿no es así?

Sí, correcto. La economía azul es una prioridad en Canarias y estamos trabajando en determinados sectores de la economía azul, pues es muy amplia. Nosotros estamos trabajando en particular con la acuicultura, con la biotecnología azul, la desalación, apoyando a empresas de servicios off-shore y también apoyando a proyectos de tecnología que sirvan de soporte a todos los sectores marino-marítimos. Para cada uno de ellos planteamos una hoja de ruta.

Como usted comentaba, se inauguró el Centro de Innovación Marino Marítimo y en los próximos 15-20 días estará operativo. Se trata de un centro ubicado en el Recinto Portuario de Las Palmas, con una superficie de 1.800 m2. Va a ser un centro para que todo ese tipo de iniciativas de emprendimiento e innovación en el ámbito marino tengan un lugar de referencia. Cabe decir que este edificio se va a complementar con otro, cuyo proyecto se termina este mes y su construcción comenzará el próximo año.

Dicho esto, en este nuevo edificio se va a localizar una incubadora para estructurar proyectos de cooperación entre empresas del sector y nuevas empresas orientados a la analítica de datos y la inteligencia artificial para todos los ámbitos marino-marítimos.

Con respecto a la formación, como decía anteriormente, el talento es sobre lo que gira la competitividad de las empresas. En este sentido, este año vamos a desarrollar 27 acciones formativas. Estimamos que se beneficiarán alrededor de 500 alumnos en materias tales como las energías oceánicas, las tecnologías de desalación y tecnologías de datos aplicadas al ámbito marino, entre otras.

No obstante, organizaron la primera competición de inteligencia artificial sobre datos marinos de Gran Canarias. ¿Cuáles fueron las sensaciones? ¿Se está volcando la ciudadanía en estos nuevos nichos de mercado?

Esta iniciativa se encaja en la incubadora que mencioné anteriormente y lo que se buscamos con este tipo de iniciativas es que toda la gente que esté trabajando en proyectos de esta naturaleza, basados en datos en entornos marinos, tengan un punto de contacto. Participaron muchas empresas interesadas en conocer los retos que se planteaban, pero sobre todo, yo me quedo con que la inscripción fue inicialmente de 200 personas.

Es un punto de encuentro entre empresas y jóvenes talentos, y una forma de que estos talentos se incorporen a las empresas.

¿En qué líneas estratégicas se focalizará la Sociedad de Promoción Económica a corto-medio plazo?

Nosotros tenemos dos focos de desarrollo. Primero, queremos apoyar la creación de nuevas empresas, ya sean locales o foráneas, que contribuyan a diversificar la economía de la isla.

En segundo lugar, estamos desarrollando muchas inversiones para facilitar la mejora de la competitividad de la isla, especialmente en el desarrollo de empresas. Y esto tiene diferentes enfoques sectoriales. Por ejemplo, para el sector audiovisual tenemos un proyecto bastante ambicioso, hemos puesto en marcha la construcción de dos platós de televisión que permitirán la producción interior. Y, en torno a ello, estamos desarrollando una estrategia para que toda la producción audiovisual digital tenga en Gran Canaria un desarrollo exponencial.

Facilitamos que las empresas que quieran crecer en la isla cuenten con todos los recursos para su desarrollo.

Cabe comentar, que contamos con instrumentos propios de inversión. Invertimos en empresas a través de préstamos participativos, tenemos inversiones en empresas que pueden llegar hasta los 200.000 euros.

Lola Rebollo: "Estamos aquí para ayudarles y protegerles, la ciberseguridad es cosa de todos"

ENTREVISTA

LOLA REBOLLO
SUBDIRECTORA PARA EL IMPULSO A LA INDUSTRIA E I+D+I DE INCIBE

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

En los tiempos que corren, ¿cómo de importante está siendo impulsar la innovación en ciberseguridad?

Con la digitalización de todos o casi todos los sectores productivos a nivel nacional estamos ampliando la superficie de exposición, lo que supone un reto y, a la vez, una gran oportunidad para el sector de la ciberseguridad. Por ello, al igual que sabemos que a raíz de la pandemia muchos negocios tuvieron que reinventarse y digitalizarse, también sabemos que tenemos que protegerlos y, además, de una manera innovadora y muy rápida, porque el ciberdelincuente está al acecho.

En España contamos con un sector de la ciberseguridad innovador y reconocido a nivel mundial. Cada vez son más más las empresas que consolidan su éxito internacional, gracias a la capacidad innovadora que tiene la industria, las universidades, los centros tecnológicos y nuestras startups.

Un sector que goza cada vez de mayor relevancia ante el avance de la digitalización...

Estamos transformando nuestro tejido productivo. España tiene más de 3,9 millones de pymes y estas pymes necesitan, primero digitalizarse, lo cual está en marcha a través de los programas propuestos por el Gobierno de España, como puede ser el Kit Digital, pero también tenemos que protegerlas. En ese sentido, a través del Kit Digital estas empresas pueden optar a productos y servicios de ciberseguridad.

¿Cómo promueven este impulso desde INCIBE? ¿Cuáles están siendo las líneas de trabajo?

Nosotros trabajamos desde distintos ámbitos. Por ejemplo, hemos lanzando un programa de Compra Pública Innovadora con más de 224 millones de euros. Es el programa más grande a nivel mundial en el ámbito de la ciberseguridad en compra pública, con el que INCIBE está comprando y fomentando la innovación, es decir, compramos la innovación.

Buscamos la generación de soluciones innovadoras que den respuesta a los principales retos que estamos afrontando, no solo durante este proceso de digitalización que comentaba antes, sino también en la protección de los activos, de las pymes, de las infraestructuras críticas y del sector público.

También promovemos este impulso con los programas de emprendimiento e internacionalización, que llevamos poniendo en marcha desde hace muchos años y que cada vez están más afianzados en el ecosistema.

Como dato, a la última edición de la RSA Conference San Francisco, que es la feria más importante del sector de la ciberseguridad a nivel mundial, nos acompañaron 16 empresas de ciberseguridad como expositores y otras 3 como visitantes, lo que demuestra que nuestro sector es cada vez más competitivo a nivel mundial y que cada vez está más afianzado.

Los días 19 y 20 de octubre tuvo lugar la decimosexta edición del Encuentro Internacional de Seguridad de la Información en el que se abordaron las últimas innovaciones y tendencias del sector de la ciberseguridad. ¿Qué nos puede decir al respecto? ¿Con qué sorprendió este sector inmerso en un constante crecimiento?

El ENISE está considerado, sin duda, como el evento nacional de ciberseguridad. Este año rompió todos los récords con más de 4.000 asistentes, 82 expositores, 30 compradores internacionales que representaban a más de 15 países y más de 150 reuniones bilaterales entre compradores nacionales e internacionales y proveedores de solución de la marca España.

Sin duda, nos quedamos con buen sabor de boca al ver cómo nuestra industria nacional ha crecido, cómo nos hemos convertido en un mercado de exportadores de soluciones en ciberseguridad. En esta misma línea, la percepción de los compradores internacionales es la de un producto de altísima calidad.

Se presentaron muchísimas nuevas soluciones, pero destacaría el interés que ha despertado nuestro sector entre los grandes fondos de inversión, que cuentan con equipos y fondos dedicados exclusivamente a la inversión en ciberseguridad.

¿En qué posición se encuentra España? ¿Estamos a la vanguardia de lo último en ciberseguridad?

El reciente ranking de ITU posiciona a España como 4º país a nivel mundial en el ámbito de ciberseguridad, 2º de la Unión Europa y, realmente, solo podríamos estar en esa posición si nuestro sector es innovador y ayuda a protegernos y a crecer. No hacemos un país más seguro únicamente con políticas públicas, hacemos un país más seguro con la industria que trabaja en consolidar el concepto de ciberseguridad, que es algo que estamos apoyando desde INCIBE.

La ciberseguridad es ya un skill digital básico y hay que enseñar y promover la cultura de que todos somos vulnerables, que nuestros datos tienen gran valor en el mercado negro y que hay que saber protegerlos.

¿Cuáles son los objetivos que persigue INCIBE a largo plazo?

Nuestro objetivo pasa por seguir trabajando en la misión estratégica que tenemos como entidad de referencia para el desarrollo de la ciberseguridad y de la confianza digital en el sector privado.

Estos objetivos están reflejados en el Plan Estratégico 2021-2025, que está en nuestra página web y que busca contribuir a que el nivel de seguridad digital del ciudadano, entidades privadas, así como la industria española de ciberseguridad esté entre los 5 mejores del mundo, orientando nuestras actividades al desarrollo concreto de tres ejes estratégicos para este periodo.

Primero, el fortalecimiento de la ciberseguridad en ciudadanos, pymes y profesionales. Como decía, crear esa cultura de la ciberseguridad.

Segundo, el impulso del ecosistema empresarial del sector de la ciberseguridad a través de tres palancas concretas que son: el desarrollo de la industria, el impulso de la I+D+i y la identificación, generación y desarrollo del talento. Sabemos que hay un déficit importante y desde aquí hacemos un llamamiento a cualquier persona con cualquier formación, porque el sector de la ciberseguridad es un sector muy diverso. Necesitamos, no solo tecnólogos, sino también abogados, psicólogos, perfiles de comunicación, ahora mismo hablamos más de 20.000 puestos vacantes en España y esta brecha va a ir aumentando aún más, alcanzaremos los 40.000-50.000 en los próximos años, porque no somos capaces de ubicar suficiente talento en el mercado.

> "No hacemos un país más seguro únicamente con políticas públicas, hacemos un país más seguro con la industria que trabaja en consolidar el concepto de ciberseguridad"

Y, por último, el impulso de España en el sector de la ciberseguridad. Ya hemos alcanzado un posicionamiento importante, no solo como 4º país en el ranking de ITU, sino porque también INCIBE ha sido designado nuevo Centro Nacional de Competencias en Ciberseguridad, que es un espejo del Centro Europeo que se ubica en Rumanía.

No obstante, continuaremos con el trabajo que se desarrolla desde INCIBE-CERT, que es el Centro de Respuesta de Incidentes de Seguridad de referencia para ciudadanos y entidades de derecho privado, desde el que gestionamos los incidentes que afectan a operadores críticos del sector privado, operando conjuntamente con la OCC, la Oficina de Coordinación de Ciberseguridad del Ministerio de Interior.

Por último, me gustaría recordarle al lector que INCIBE pone a su disposición el teléfono gratuito 017, así como los canales de Telegram y WhatsApp, el servicio 'Tu Ayuda en Ciberseguridad de INCIBE' para ciudadanos y empresas. Decir que estamos aquí para ayudarles y protegerles, la ciberseguridad es cosa de todos.

Cristiana Oliveira: "El compromiso de la Universidad Europea es seguir desarrollando una innovación real, tangible y adaptada"

ENTREVISTA

CRISTIANA OLIVEIRA
RECTORA UNIVERSIDAD EUROPEA DE CANARIAS

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

¿Ha llegado la innovación a todas las parcelas de nuestra vida?

Actualmente, la innovación es un factor fundamental de desarrollo en los países avanzados, y consiste además de la mejora tecnológica, en mejorar y anticipar las necesidades del mercado, detectar nuevos productos, procesos y servicios de mayor calidad, transfiriendo estas nuevas soluciones con el fin de dar respuesta a los desafíos globales y contribuir a una mayor competitividad, al crecimiento sostenible, a la creación de empleo y a la colaboración entre todos los agentes sociales.

En Educación Superior, para poder abordar estos desafíos sociales, la investigación y la innovación deben ir de la mano con la educación.

¿Cómo se entiende la innovación educativa desde la Universidad Europea de Canarias?

El desafío del sistema universitario es la diferenciación en la oferta formativa. Debemos recordar que la investigación, la innovación y la educación forman el triángulo del conocimiento, y la universidad está en el centro de este triángulo, para generar políticas de formación y cultura científica, políticas de emprendimiento, de innovación y cooperación social y políticas de transferencia de conocimiento.

Por ello, la innovación educativa es uno de los aspectos destacados del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) y que, en el caso de la Universidad Europea, se ha centrado en temas tan relevantes como el aprendizaje experiencial, la evaluación de competencias, las metodologías de aprendizaje, la formación y el desarrollo docente, la evaluación educativa y la evaluación en valores para el desarrollo sostenible, entre otros.

El modelo académico de la Universidad Europea pone el foco en distintas áreas de la innovación docente y gracias a estos procesos de innovación logramos posicionar a la universidad como institución generadora de conocimiento dentro de una cultura de transformación y de mejora continua.

Debemos tener en cuenta que los estudiantes actuales son nativos digitales. Por ello, las universidades debemos asumir la responsabilidad de formar a estos profesionales, de tal modo que puedan ser competitivos en un entorno crecientemente digitalizado.

Para ello, hemos diseñado un modelo de aprendizaje experiencial en el que el conocimiento humano y la más avanzada tecnología se fusionan, para proporcionar una experiencia formativa flexible y personalizada. Todos nuestros programas cuentan con un aprendizaje práctico que se realiza de forma presencial en el campus y acompañados de nuestros docentes, pero también de forma virtual gracias a la infraestructura tecnológica instalada en el aula, a los entornos de simulación, a la gamificación, a los laboratorios virtuales y a todo el software específico.

El aprendizaje tiene lugar en entornos seguros, con diferentes niveles de complejidad y fidelidad, buscando el máximo acercamiento al mundo real y utilizando diferentes metodologías que permiten ganar confianza y seguridad para un mejor desempeño en los entornos profesionales.

¿Ha potenciado la pandemia todo esto? ¿Venía la Universidad trabajando en este aspecto antes del covid?

Uno de los proyectos sobre innovación más relevantes que se llevan a cabo en la Universidad Europea son las Jornadas Internacionales de Innovación Universitaria (JIIU), de la que vamos a celebrar la decimoséptima edición el 17 y el 18 de noviembre bajo el lema *La tecnología en la transformación del aprendizaje.*

Los eventos celebrados del 2013 al 2015 tuvieron como lema *Educar para transformar*, planteando un avance del EEES hacia al Modelo Académico, poniendo el foco en diversas temáticas de innovación docente. Las jornadas de 2016 y 2017 se centraron en el ADN de las diferentes facultades y escuelas de la Universidad Europea, y supusieron un lugar de encuentro para compartir buenas prácticas en la aplicación de metodologías innovadoras en el aula. En el 2018, las jornadas se abrieron a nuevas temáticas incluyendo la enseñanza y el aprendizaje digital.

Tras una pausa causada por la pandemia COVID-19, retomamos nuestras JIIU que en esta ocasión estarán dedicadas, como he indicado, a la tecnología en la transformación del aprendizaje. La transformación digital, presente en todos los ámbitos de conocimiento, juega un papel relevante en los procesos de aprendizaje en educación superior y, por lo tanto, en la formación de los futuros profesionales.

Estas jornadas tendrán lugar en el Metaverso, un mundo digital cien por cien que nos ofrece múltiples posibilidades de interacción y conexión entre los participantes para aprovechar al máximo el potencial de las jornadas.

¿Con qué innovaciones educativas cuenta esta universidad en aras de contribuir a un mejor aprendizaje de sus alumnos? ¿Qué métodos emplean para un potencial desarrollo cognitivo?

Contamos con las mejores instalaciones y la última tecnología, con laboratorios y entornos simulados, con el fin de que los estudiantes se formen en entornos profesionales reales y seguros. En este entorno eminentemente práctico, conviven diferentes titulaciones y se interrelacionan contenidos y competencias de distintas materias o asignaturas, a través de distintas metodologías activas y colaborativas.

Me refiero al modelo aprendizaje basado en retos integrados *(integrated challenger based learning*, en inglés), una innovación educativa en la que los estudiantes trabajan en proyectos reales con el fin de alcanzar un mayor desarrollo de conocimientos y competencias.

Otro ejemplo de ello es el Hospital Simulado, único en Canarias, con simuladores de distinta complejidad en el que los estudiantes de Ciencias de la Salud pueden recrear situaciones reales en entornos simulados.

Asimismo, los estudiantes del Grado de Dirección Internacional de Empresas de Turismo y Ocio aprenden la profesión a través del conocimiento de las herramientas de *software* de gestión turística más avanzadas del sector, y las mismas que se van a encontrar en el desempeño de su trabajo.

Finalmente, por todos es sabido que el mercado laboral avanza a pasos agigantados y muchas de las profesiones requeridas no encuentran titulaciones que generen profesionales con estos nuevos perfiles. ¿La Universidad Europea es consciente de esta necesidad?

Sin duda, sabemos que nos encontramos ante un momento en el que las sociedades están experimentando cambios, que tendrán un profundo impacto en el empleo en los próximos años.

El último informe de la OCDE sobre los sistemas educativos en los estados miembros de esta organización, revela que las tasas de empleo de los jóvenes aumentan a medida que aumenta su nivel de formación. Concretamente, en España 78 % de los jóvenes con estudios superiores tiene empleo, veinte puntos porcentuales por encima de quienes tienen como titulación de la ESO.

Otro apunte interesante en este sentido es que, a mayor nivel formativo, mayor retribución. La población española con estudios superiores gana un 41 % más que los titulados de secundaria. Esta ventaja competitiva aumenta todavía más cuanto mayor es el nivel de estudios situando los egresados de máster o doctorado con una ventaja de un 68 % frente a los que finalizan la educación secundaria.

Como ya he indicado, la probabilidad de empleo se multiplica al aumentar el nivel de educación. Según la OCDE "contar con un título universitario brinda a los jóvenes importantes ventajas en el mundo laboral".

En este sentido me gustaría subrayar que el compromiso de la Universidad Europea es seguir desarrollando una innovación real, tangible y adaptada al mercado laboral. Nuestro modelo académico de Aprendizaje Experiencial permite a los estudiantes aprender haciendo y adaptarse con éxito al entorno profesional.

ENTREVISTA

DAVID LEÓN
DIRECTOR GENERAL
DE DESIC

David León: "Las nuevas tecnologías juegan un papel fundamental en cualquier organismo"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

¿Cuándo nace DESIC?

DESIC nació a finales del año 97. Pertenecemos a la Operadora de Transportes Global (SALCAI en aquel momento), y en aquel momento se vio la necesidad de abordar una serie de proyectos relacionados con nuevas tecnologías. En vez de abordarlos internamente con personal propio del departamento de informática, se planteó la posibilidad de crear una empresa aparte que prestara los servicios necesarios, y que a su vez pudiera trabajar para otras empresas u organismos. De forma que se rentabilizara la inversión necesaria en abordar los nuevos procesos, la innovación y las tecnologías que se querían desarrollar.

¿Cómo han cambiado los tiempos desde los inicios de DESIC hasta la actualidad?

Por un lado, nosotros mismos éramos cuatro y no teníamos idea de muchas cosas y andábamos despistados. Aunque había mucha voluntad para desarrollar proyectos, también teníamos mucho desconocimiento y falta de experiencia. Hemos evolucionado mucho, actualmente nuestro equipo cuenta con más de 150 personas, tenemos un bagaje y una estructura que antes no teníamos y contamos con una serie de clientes que en aquel momento no podíamos ni soñar. Con respecto a la tecnología, está clarísimo que la informática y las nuevas tecnologías juegan ahora un papel fundamental en cualquier organismo y empresa, y eso no lo discute nadie a día de hoy. En aquel momento resultaba curioso que en algunos casos la gente no sabía de lo que estabas hablando. Si te dirigías a un cliente y hablabas de software de gestión empresarial, de SAP o base de datos ORACLE, el cliente no sabía lo que era, y ahora es algo que está a la orden del día.

Podemos hablar de un cambio de mentalidad en la sociedad, ahora mismo nadie discute la importancia de la tecnología en el día a día de cualquier entidad...

Sí. Por eso digo que ahora las dificultades quizá son otras, hay muchísima más competencia, las tecnologías abarcan tantas posibilidades que lo difícil es seleccionar y diferenciarte en las que consideras interesantes. Y, por supuesto, la actitud de los clientes también es muy diferente, tienen mucho más conocimiento y, por tanto, tienen mucho más claro qué es lo que quieren.

¿En qué sentido nos ayuda DESIC para optimizar los procesos de nuestras empresas?

Nosotros estamos centrados en soluciones de gestión empresarial. La informática y las tecnologías cubren un espectro muy amplio de posibilidades y necesidades, y nosotros estamos centrados en las que tienen que ver con ayudar a las empresas a mejorar y agilizar la gestión del día a día y sus procesos.

Parte del equipo directivo: David León, Esther Domínguez, Marco Sánchez y Antonio Roque.

Trabajamos para el sector privado, realizando consultoría e implantación, administración electrónica, transformación digital, entre otros servicios. Y también nos especializamos en aportar estas soluciones a las administraciones públicas y el ámbito público sanitario, así como de manera natural y atendiendo a nuestros inicios, al sector del transporte, entendido como el transporte de viajeros por carretera, ofreciendo soluciones tecnológicas.

¿Cómo plantean desde esta empresa la llegada de los próximos años?

Como siempre, somos optimistas, pero hay luces y sombras. Por un lado, a corto plazo vemos que hay muchas oportunidades y se está invirtiendo bastante dinero, especialmente en lo que tiene ver con el sector público después de estos años anteriores, que han sido complicados. El sector privado está empezando a tener mayor actividad y las perspectivas creemos que son buenas.

Pero nos preocupa todo lo que tiene que ver con la Guerra de Ucrania y sus consecuencias, aunque aún no estamos viendo problemas derivados de este hecho en las empresas, pero sí que nos preocupa porque se está viendo que posiblemente nos vamos a enfrentar a dificultades a partir de finales del año que viene.

Y en relación con el sector público pasa algo parecido, porque con los fondos europeos está habiendo mucho dinero, sobre todo en cuanto a aumento de presupuestos de organismos públicos para desarrollar nuevos proyectos y nuevas licitaciones, pero nos preocupa qué pasará cuándo se acabe ese dinero o, peor aún, qué pasará si por los problemas que está habiendo para poder ejecutar los proyectos a los que va destinado ese dinero no da tiempo de ejecutarlos en los plazos establecidos por Europa, ¿qué pasará? ¿Habrá que devolverlo? ¿Se quedarán los proyectos a medias? Insisto, somos optimistas y creemos que hay muchas oportunidades. No obstante, a día de hoy las empresas canarias tenemos un problema muy grave, tanto las empresas de nuestro sector como nuestros clientes finales, por la falta de profesionales para contratar, porque hay un boom de necesidades y pocas personas disponibles para desarrollar todos los proyectos, por lo que se está encareciendo muchísimo el coste del personal, que se ha disparado en el último año hasta un 30%. Está siendo muy complicado y estamos haciendo muchos esfuerzos para mantener a las personas que trabajan con nosotros, que son las que realmente nos aportan el conocimiento y la experiencia que tenemos, así como contratar a personas adicionales.

> "Hay un boom de necesidades y pocas personas disponibles para desarrollar todos los proyectos"

¿A qué le achaca usted la existencia de esta problemática?

Por un lado, los estudios para desarrollar este tipo de trabajo tienen su dificultad y hay mucha gente que opta por orientar su carrera profesional hacia otros ámbitos, por lo que no hay profesionales suficientes para cubrir las necesidades existentes. Pero sobre todo el problema es que estamos compitiendo en un mercado global. El concepto de nómada digital, que está teniendo mucho éxito, y la posibilidad de atraer a Canarias a profesionales de otros países para que trabajen desde aquí para empresas que operan en cualquier parte del mundo, supone que también las personas que han nacido, han estudiado y que buscan trabajo aquí puedan acceder a ese tipo de trabajos.

De forma que las empresas que estamos aquí y que damos servicio al mercado canario, con posibilidad de presupuestos limitados, tenemos que competir para captar y retener ese personal con grandes empresas que manejan presupuestos mucho más potentes. Somos un foco de atracción para que empresas de otros países contraten a profesionales formados aquí, así que competimos contra empresas a nivel global y resulta bastante complicado.

ENTREVISTA

MARIO REGIDOR
CONCEJAL DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA, ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEPORTES DEL AYTO. DE LAS PALMAS

Mario Regidor: "Hay tal cantidad de innovaciones tecnológicas aplicables al bienestar de la ciudadanía que ahora mismo no somos capaces de vislumbrarlas"

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Las Palmas de Gran Canaria obtuvo hace unos meses el título de Ciudad de la Ciencia y la Innovación. ¿Qué ha supuesto la obtención del mismo?

La obtención de este título supuso un arduo trabajo previo. De hecho, este 11 de noviembre celebramos el acto de entrega de las distinciones a esas 20 ciudades galardonadas aquí, en Las Palmas de Gran Canaria, contando con la presencia de la Ministra de Ciencia e Innovación, Diana Morán.

Un galardón motivo de orgullo y satisfacción, sobre todo, porque de cara a los próximos 3 años, que es la duración que tiene el mismo, estamos obligados a poner en marcha determinadas acciones en materia de ciencia e innovación en beneficio de la ciudadanía de Las Palmas de Gran Canaria. Digamos que supondrá una fuente de motivación extra para trabajar en aras de seguir mereciéndolo.

En este sentido, ¿en qué líneas aunarán esfuerzos?

Una de las principales líneas de actuación se basa en la puesta en marcha de la Agenda Digital Municipal, que es un instrumento dedicado a planificar y preparar el desarrollo de proyectos que prevemos acometer en la ciudad hasta finales de 2025.

> "Estamos obligados a poner en marcha determinadas acciones en materia de ciencia e innovación en beneficio de la ciudadanía de Las Palmas de Gran Canaria"

Lo que hemos pretendido con esta Agenda ha sido involucrar a todas las áreas municipales, junto con la ciudadanía, para que pudieran participar en cualquier iniciativa que tuviera un componente tecnológico.

¿Qué hicimos? Organizamos una serie de comisiones temáticas con organizaciones, colectivos, universidades y otros ayuntamientos con el objetivo de recoger más ideas que pudiéramos aplicar al plan de esa Agenda Digital Municipal. Como resultado, obtuvimos 95 iniciativas a implementar hasta finales de 2025.

No obstante, cabe incidir en que hicimos partícipe a la oposición de este proyecto. No debemos olvidar que las elecciones tendrán lugar a mediados del año que viene y esta Agenda comprende una plan que dura hasta 2025. En este sentido, hemos querido marcar una senda en colaboración con todos para que la política de innovación tecnológica del ayuntamiento no dependa del partido que gobierne. A pesar de ello, es un documento que se puede modificar atendiendo a las circunstancias y a las nuevas demandas de la ciudadanía.

Adelantándonos a la misma, estamos desarrollando un proyecto de Inteligencia Azul, el cual consta de varias iniciativas enfocadas a sensorizar los servicios públicos. Por ejemplo, hemos estado sensorizando el paseo de la playa de Las Canteras, un paseo de más de 4 kilómetros, en el que si se realizan eventos podremos cuantificar cómo se va congregando ese número de personas y mejorar los servicios públicos a golpe de click, que si es necesario reforzar los servicios de seguridad o de limpieza se haga directamente en función del grado de afluencia.

También vamos a implementar, de aquí a final de año, el riego inteligente de parques y jardines. Lo que vamos a lograr es que se riegue únicamente cuando sea necesario, logrando un ahorro eficiente de los recursos.

Y, por otra parte, la red de alcantarillado y de saneamiento de la ciudad necesita de bastante renovación, pues cuenta con bastantes pérdidas de agua. Lo que vamos a hacer el año que viene es sensorizar la red de saneamiento para localizar las pérdidas de agua de forma rápida e ir exactamente a la zona geográfica en la que se esté presentando esa rotura para arreglarla.

¿Qué hitos marcará esta Agenda Digital una vez llegados al 2025?

A parte de todo lo que te he comentado, que está incluido dentro de la Agenda Digital, y aunque el ayuntamiento no tenga muchas competencias en este sentido, queremos dar un impulso a dos elementos fundamentales: el turismo y el empleo.

Nosotros formamos parte de la red de Destinos Turísticos Inteligentes del Ministerio. En este sentido, estamos notando que hay una gran predisposición a que personas venidas de fuera, conocidas como nómadas digitales, visiten nuestra ciudad y se implanten aquí por largas temporadas.

No obstante, está aumentando considerablemente la afluencia de la denominada Silver Economy, personas con más de 50 años, con cierto poder adquisitivo y que debido al fomento del teletrabajo buscan lugares más cálidos en los que poder trabajar. Desde el Ayuntamiento de Las Palmas queremos potenciar este turismo aportándoles las mejores instalaciones de ocio, de coworking y emprendimiento en la ciudad.

Por otra parte, buscamos potenciar el talento de Las Palmas en colaboración con la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria y otras instituciones, fomentando la creación de startups de base tecnológica e innovadora. Queremos dar un impulso en ese sentido.

¿Cómo vislumbran la situación de la ciudad de Las Palmas de Gran Canaria a largo plazo en materia de innovación?

El movimiento de innovación tecnológica es de tal magnitud y tan rupturista que seguro que en el 2025 habrán cuestiones necesarias que ni tú, ni yo imaginamos y que pueden cambiar radicalmente la imagen física, pero también el grado de conocimiento a medio-largo plazo, porque tan siquiera somos capaces de ver cómo esas innovaciones nos pueden llegar a afectar en un momento dado.

En este sentido, la situación de la ciudad a largo plazo es impredecible, pero avanza a buen ritmo. Hay tal cantidad de innovaciones tecnológicas aplicables al bienestar de la ciudadanía que ahora mismo no somos capaces de vislumbrarlas.

ENTREVISTA

MERCEDES PRECKLER
CEO DE OPEN CANARIAS
JUAN LUIS GOZALO
WEB3.0 BLOCKCHAIN PRODUCT MANAGER; DIGITAL TRANSFORMATION LEAD EN OPEN CANARIAS

Mercedes Preckler y Juan Luis Gozalo: "Gracias a la innovación estamos prestando servicios tecnológicamente punteros"

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Háblenos, en líneas generales, de los servicios que ofrecen en Open Canarias.

Mercedes Preckler: Open Canarias es una empresa que cuenta con 26 años a sus espaldas y, desde que comenzamos, hemos estado prestando servicios de sistemas y outsourcing.

No obstante, en el año 2000 comenzamos con proyectos de desarrollo e investigación. Para diferenciarnos en el mercado siempre hemos optado por innovar, por incidir en nuevas tecnologías y estar a la vanguardia en lo que rodea al sector. Gracias a la innovación estamos prestando servicios tecnológicamente punteros.

Teniendo en cuenta la larga trayectoria de Open Canarias, ¿han percibido un gran avance en los últimos años en lo que a innovaciones se refiere? ¿Avanzamos a mayor ritmo?

Mercedes Preckler: Yo pienso que sí, no nos ha quedado de otra. La restricciones derivadas de la pandemia nos obligaron a conectarnos electrónicamente con nuestros clientes y con las administraciones, el mero hecho de teletrabajar ya supone una innovación. Todos hemos tenido que correr e implantar nuevas tecnologías para estar en primera línea.

Juan Luis Gozalo: Además, la gente ha perdido un poco el miedo a la tecnología. Han visto que se pueden hacer cosas nuevas, que podemos romper con el modelo de trabajo del pasado y que se puede apostar por esa innovación.

En este sentido, ¿avanza la transformación digital a buen ritmo en las empresas canarias?

Mercedes Preckler: Yo creo que en Canarias nos ha perjudicado bastante el COVID, desacelerando la transformación digital. Nosotros trabajamos con empresas de península y vemos que avanzan a un ritmo más rápido. Aunque sí es cierto que una vez que se liberaron las restricciones tras la pandemia estamos cogiendo ritmo en este avance, todo el mundo está invirtiendo en proyectos para innovar.

Juan Luis Gozalo: El proyecto que ha sacado Canarias con la Agenda 2020-2030 da un impulso a numerosas iniciativas innovadoras, lo cual es bastante prometedor y desafiante.

¿Cómo ven el panorama en los próximos años?

Mercedes Preckler: Nosotros estamos muy ilusionados, hemos apostado por dos líneas de desarrollo. Una de ellas es la modernización de sistemas heredados, la Administración pública tiene que modernizarse y digitalizarse para llegar al ciudadano a través de nuevas vías existentes.

Y, por otro lado, la parte de Web3.0 que nos va a permitir diseñar una nueva forma de interactuar entre nosotros. Está claro que en este periodo 2020-2030 tenemos que cambiar todos y tenemos que estar ahí para mirar hacia el futuro.

Juan Luis Gozalo: Además, nuestro propósito como empresa es precisamente ayudar a las personas y a las compañías en la construcción de un mundo más sostenible, apostamos mucho por la sostenibilidad alineándonos con los ODS de las Naciones Unidas, así lo hemos manifestado y nuestros proyectos van en esa línea.

Las nuevas tecnologías asociadas a Blockchain están presentes en las empresas del sector, ¿en Open Canarias también?

Juan Luis Gozalo: Sí. Como ha comentado Mercedes al inicio, nosotros somos una empresa de ingeniería de software. Desde 2017 tenemos esa línea de desarrollo Blockchain, ahora Web3.0, porque ha evolucionado. En esta línea hemos desarrollado unos proyectos con resultados bastante satisfactorios en el pasado, pusimos en marcha proyectos pioneros en Europa de licitación, de contratación pública con el Gobierno de Aragón, por ejemplo. Estamos convencidos de que estas tecnologías van a ayudar a los ciudadanos, los van a empoderar.

Nos gusta explorar, nos gusta embarcarnos en proyectos que suponen un desafío, que rompan el esquema en aras de contribuir y ayudar al ciudadano. Nos gustan los proyectos en los que las ciudades se involucran, esas ciudades inteligentes que involucran al ciudadano, tenemos que volver otra vez a empoderarnos y a poder decidir aspectos que tienen lugar en la ciudad. Esta tecnología nos ayuda a eso.

¿Cuáles son los desarrollos Blockchain en los que están trabajando?

Juan Luis Gozalo: Tenemos dos. Uno que acabamos justo de terminar, y que hemos llamado BC Manager -Blockchain Manager-. Un proyecto financiado por la Unión Europea y el Gobierno de Canarias con el que hemos intentado quitar complejidad al Blockchain, es una tecnología, pero no tenemos que entender los fundamentos de las tecnologías que empleamos en el día a día, utilizamos móviles y nadie atiende al uso de los procesadores. Nuestro proyecto BC Manager lo que hace es quitar esa complejidad. A la par, hace una predicción del gasto que vas a necesitar para ejecutar en las redes Blockchain que, como sabéis, están ligadas a las criptomonedas. Este aspecto está ligado a nuestro último proyecto, hemos diseñado una nueva tecnología totalmente disruptiva, es como Blockchain, pero no es Blockchain, aunque tiene todas sus características. Es un proyecto denominado APLET, el cual desarrolla una trazabilidad de los eventos del ciclo de vida de manera autónoma. En este momento estamos desarrollando un producto mínimo viable con una gran empresa del país para crear una plataforma de economía circular del agua, basándonos en que podemos registrar los datos que se producen tanto en el inicio como en el final de este ciclo, con el objetivo de que las ciudades puedan tomar decisiones de forma realista. Esta tecnología una de las ventajas que lleva asociadas es que no usa criptomonedas, de manera que evitamos esa variabilidad. Si queremos fomentar una economía de mercado potente no podemos estar atados a que los vaivenes de los mercados decidan el futuro de la ciudad.

¿Cuáles serán las líneas estratégicas a seguir por Open Canarias en los próximos años?

Mercedes Preckler: Vamos a seguir manteniendo los servicios que hemos desarrollado siempre, pero hemos enfocado nuestras vías de desarrollo tanto en la modernización de aplicaciones heredadas como en la parte de Web3.0, concretamente en la descentralización, la privacidad y la seguridad.

*Juan Luis Gozalo:*Open Canarias siempre ha colaborado y ha hecho grandes cosas en las islas, aunque muchos no nos conocen. Somos una de las empresas que está dando servicio de apoyo al Servicio Canario de Salud, por ejemplo.

Santiago Baute: "Los nuevos modelos de negocio están atendiendo tanto a la forma en la que se comercializan los productos como a la gestión interna de la empresa"

ENTREVISTA

SANTIAGO BAUTE
DIRECTOR DE UPZELL

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

¿Cómo de relevante es el término innovación en la actividad que realiza Upzell?

Para una empresa de consultoría en implantación de soluciones informáticas el término innovación resulta evidente. Cada uno de los aspectos que desarrollamos está relacionado de una manera u otra con la innovación, sobre todo a la hora de desarrollar nuevos modelos de negocio y nuevos procesos dentro de las organizaciones, tanto privadas como públicas.

Por lo tanto, innovar es el día a día dentro de este sector.

¿Cuáles son las líneas de trabajo de esta empresa?

Somos una consultora especializada en implantación de soluciones informáticas en la que confluyen tres líneas básicas y fundamentales. Por un lado, todo lo relacionado con comercio electrónico.

Por otro lado, la implantación de soluciones de ERP y CRM.

Y el último aspecto es el del internet de las cosas, que ya no es una actividad de futuro, sino una realidad presente. Se está aplicando en muchos ámbitos empresariales y en el sector público, como, por ejemplo, en el ámbito de la agricultura o en las ciudades inteligentes. Podemos decir que somos pioneros en ofrecer estas soluciones.

¿Concentran su principal actividad en Canarias?

Principalmente se centra en Canarias, aunque en temas relacionados con el comercio electrónico sí que hemos puesto en marcha proyectos fuera del archipiélago.

¿Qué carencias atisban en el archipiélago en lo que a nuevas tecnologías se refiere?

La masa empresarial en las islas está formada en su mayoría por pymes y micropymes, en las que la capacidad de inversión en nuevas tecnologías es limitada. Quizá ese sea el factor más determinante a la hora de innovar: la falta de recursos. Existen muchas iniciativas en aspectos de financiación o de subvenciones, pero sigue siendo, a mi juicio, un handicap a la hora de invertir.

A veces no es tan siquiera la capacidad económica, sino las propias estructuras empresariales en las que no se tiene una visión de apostar por la innovación.

Nosotros, como empresa, nos dirigimos a todos los ámbitos, como pueden ser pymes o micropymes, pero cuando se da el salto a una empresa con un cierto tamaño se nota la diferencia en cuanto al compromiso a la hora de apostar por la innovación.

¿Están inmersos actualmente en algún proyecto relevante?

Hay un proyecto para un ayuntamiento en concreto, basado en el sector de la agricultura y la ganadería. Este proyecto pretende acercar la venta de sus productos a los pequeños productores, saltándose así la línea de intermediarios y poniendo los productos de forma directa en el mercado.

Es un proyecto bastante interesante que ha abordado tanto la labor de consultoría como la implantación de soluciones para que se pueda materializar. Está teniendo buenos resultados y creemos que esta apuesta por parte de los organismos públicos por las nuevas tecnologías es un reto interesante y que se está consiguiendo.

> "El factor más determinante a la hora de innovar: la falta de recursos"

¿Hacia dónde cree usted que se dirigen los nuevos modelos de negocio que surgen en el mercado?

La digitalización de las empresas es básica no solo en el aspecto de comercialización de productos o servicios, sino en la propia gestión interna de las organizaciones. La digitalización es básica y no es una cuestión de futuro, sino una realidad.

Quizá en cuanto a nuevos de modelos de negocios, es decir, a la forma en la que se comercializa un producto o un servicio, sí es verdad que se está apostando por nuevos modelos disruptivos que facilitan adentrarnos en nuevos nichos del mercado que hasta ahora eran impensables con el modelo de negocio tradicional. Se ha desarrollado todo un ámbito en el mundo del comercio electrónico que hasta hace unos años era impensable.

Los nuevos modelos de negocio están atendiendo tanto a la forma en la que se comercializan los productos como a la gestión interna de la empresa.

Alberto Santana: "Seguimos trabajando en ser la empresa de referencia en consultoría de la Agenda 2030 en Canarias"

ENTREVISTA

ALBERTO SANTANA
DIRECTOR GENERAL DE PLAN B GROUP

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

¿Qué papel juega Plan B Group en la transformación digital de cualquier tipo de organización?

Lo más importante de nuestra empresa es que habla el mismo lenguaje que nuestros clientes, llevamos ya bastante tiempo en el mercado, conocemos sus necesidades y eso de alguna manera implica la personalización en el asesoramiento que realizamos de cara a la transformación digital. Y no únicamente la personalización, sino también el acompañamiento que realizamos, es decir, personalizamos los proyectos de transformación digital, pero después les acompañamos hasta que la solución esté completamente implementada.

En definitiva, resolvemos sus problemas e intentamos que crezcan en competitividad y en productividad. Nosotros llevamos bastante tiempo implementando programas de mentorización y aceleración de proyectos de transformación digital, trabajamos con Ashotel, así como con la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife.

Y como también tenemos una línea de negocio relacionada con la implantación de sistemas de gestión, alineamos todo ese trabajo con proyectos de transformación digital.

¿Qué proyectos de relevancia ponen en valor hasta la fecha?

Yo diferenciaría proyectos para nuestros clientes, pero también proyectos internos.

Es difícil elegir, porque son proyectos bastante relevantes los que estamos desarrollando. Por ejemplo, en el ámbito de la sostenibilidad, responsabilidad social y Agenda 2030 llevamos desde hace mucho tiempo inmersos en proyectos para el Gobierno de Canarias, hemos desempeñado formación para su equipo directivo, a través del ICAP llevamos formados a más de 300 personas funcionarias en el ámbito de la Agenda 2030. Ahora, desde julio, estamos inmersos en dinamizar la plataforma Multiactor del Gobierno de Canarias gracias a una licitación que ganamos. Pero no solamente para el Gobierno de Canarias desarrollamos estos proyectos, por ejemplo para la Universidad de La Laguna hemos creado una guía sobre ODS y Agenda 2030 en el entorno universitario, es decir que en el ámbito de sostenibilidad y responsabilidad social tenemos muchos avances.

En torno a los proyectos de transformación digital, destaca sobre todo un proyecto que se denomina Retos Digitales con la Oficina Acelera Pyme de Ashotel.

También hemos planificado otra línea relacionada con la organización de eventos. Para el Gobierno de Canarias hemos dirigido eventos relacionados con la contratación pública socialmente responsable; para el Cabildo de Tenerife Jornadas para la Administración local en el Auditorio; para el Centro de Referencia Nacional de Jardinería de Los Realejos hemos diseñado dos eventos formativos importantes. Y a partir de ahí, otras muchas actividades tanto en el ámbito público como privado.

Asimismo, me gustaría destacar que en el último año hemos incorporado una plataforma interna de recursos humanos que es muy flexible, dinámica y que aumenta la productividad y el trabajo en equipo. Hacemos cada año unas jornadas de reflexión estratégica en las que volvemos a hablar sobre nuestra estrategia y realizamos nuestra planificación.

¿Cómo de importante es para Plan B Group encargarse de la gestión y dinamización de la Plataforma Multiactor de la Agenda Canaria 2030?

La verdad es que ha sido un proyecto que nos ha hecho especial ilusión, llevamos trabajando mucho tiempo en este ámbito y que el Gobierno de Canarias haya elegido nuestra propuesta como la ganadora e idónea, nos llena de orgullo y nos ha motivado.

Dinamizar la plataforma nos permite tener una visión holística de toda la situación, dado que son nueve foros con un mapeo de las actores principales, por ejemplo, está el mercado empresarial en el Foro Mundo Laboral, pero también está toda la economía social y solidaria, el mundo de la cultura, de las universidades, de las administraciones públicas y todo eso lo tenemos que dinamizar, encontrar buenas prácticas. Lo cual nos permite tener una visión global que, a su vez, nos permite intercambiar información entre los diferentes foros y, sobre todo, trasladar información de mucho valor, desde noticias, eventos, informes, hasta documentos.

Creo que es un punto central de información que tiene Canarias ahora mismo respecto a la Agenda 2030, y sobre todo un punto de diálogo y reflexión. Para nosotros sigue siendo una oportunidad más para seguir contribuyendo como entidad al conocimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. También es una oportunidad para seguir generando las denominadas alianzas público-privadas, que contribuyen a la consecución de los ODS.

¿Qué objetivos pretenden abordar a corto-medio plazo desde Plan B Group?

Como te comentaba, en esas sesiones de reflexión estratégica que realizamos cada año existe una reflexión sobre ello. En primer lugar, pretendemos abordar uno de nuestros valores que es el crecimiento profesional del equipo de trabajo, el crecimiento de la empresa y aportar valor a nuestros clientes en sus mejoras de productividad y de sostenibilidad.

Seguimos trabajando en ser la empresa de referencia en consultoría de la Agenda 2030 en Canarias. Llevamos ya un largo e importante recorrido y para el próximo año 2023 queremos poner el foco en las microempresas y autónomos. Nos estamos dando cuenta de que, evidentemente, son los que conforman la mayor parte de nuestra actividad socioeconómica, por ello para el año 2023 estamos desarrollando proyectos muy específicos y diferenciados para este tipo de entidades, que creemos que son a las que más les cuesta llegar a final de mes y que necesitan de un acompañamiento personalizado.

ENTREVISTA

MIRIAM ORTEGA MONTALVO
DIRECTORA DE MARKETING Y COMUNICACIÓN DE NOB166®

Miriam Ortega: "La solución que necesitamos: Tecnología Canaria para reforzar el sector sanitario"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

¿Qué soluciones ofrece al mercado NOB166®?

NOB166® es una empresa de base nanotecnológica que ofrece protección antimicrobiana de larga duración como un paso imprescindible para la optimización de los protocolos de higiene. Estamos centrados en la innovación enfocada a diferentes sectores.

El concepto que transmitimos a nuestros clientes es el siguiente: comparamos nuestra tecnología con un airbag, jamás pensaríamos en conducir un coche que no lo lleve. Aunque no lo veamos, sabemos que está ahí para protegernos. Este es el concepto que transmitimos a nuestros clientes.

Cabe mencionar que estamos muy centrados en el sector sanitario con el fin de aportar una solución real y urgente frente a las infecciones nosocomiales; aquellas infecciones contraídas durante una estancia en el hospital que no se habían manifestado ni estaban en periodo de incubación en el momento del ingreso del paciente. Los siguientes datos son escalofriantes: por un lado, se calcula que 10 millones de personas morirán en 2050 debido a las infecciones nosocomiales, sobrepasando la mortalidad por cáncer. Por otro lado, el aumento de organismos con resistencia antimicrobiana es una de las 10 mayores amenazas de salud pública global. Por estos motivos, la protección antimicrobiana de larga duración en este sector es fundamental.

Este año estamos llevando a cabo un ensayo en el Hospital Universitario de la Fe (Valencia). Se ha comparado un box con el procedimiento de higiene habitual con otro tratado con NOB166®.

Finalmente, se ha demostrado que hay un menor crecimiento de microorganismos en el box tratado con NOB166®. Puesto que los resultados in vitro han sido positivos, algunos hospitales de EEUU se han interesado en nuestros productos. Próximamente se realizarán ensayos en el Hospital de la Universidad de Colorado y en The Valley Hospital en Nueva Jersey (EEUU).

¿Cuándo y por qué nace esta empresa?

NOB166® se formó en 2020, la empresa cuenta con 7 patentes y dos marcas registradas: NOB166® y Pharmanob. El personal tiene más de 35 años de experiencia en el campo de la química y 15 años en el sector de la nanotecnología. Nuestro equipo consta de ingenieros en química, PhD en ciencias químicas, físicos y un experto en sostenibilidad ambiental. El objetivo de la empresa es dar a conocer innovaciones disruptivas integrando un concepto novedoso como es la protección antimicrobiana de larga duración. Así como ofrecer soluciones respetuosas con el medio ambiente aprovechando un recurso que nos ofrece la naturaleza y es 100% sostenible: la plata natural.

Asimismo, cuentan con varios galardones y reconocimientos que avalan su trayectoria y profesionalidad...

Hemos ganado el Premio Tecnología Siglo XXI; nos otorgaron este galardón por nuestra trayectoria innovadora. Cabe añadir que el pilar de nuestra empresa es la investigación y la innovación, por ello desde hace dos años, hacemos entrega del Premio Nacional de Nanotecnología con el objetivo de promover la investigación y la innovación en el campo de la nanotecnología. Este año la segunda edición se celebró en La Real Academia de las Ciencias Exactas, Físicas y Naturales de España (Madrid).

El galardonado fue el Profesor Rodolfo Miranda Soriano, catedrático de Física de la Materia Condensada de la Universidad Autónoma de Madrid e impulsor y director del Instituto de Investigación IMDEA Nanociencia.

¿Qué objetivos persigue NOB166® vinculados a la Agenda 2030?

En NOB166® estamos comprometidos con la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Por ello nuestra huella de fabricación y materias primas son 100% sostenibles. El ingrediente activo de NOB166® se basa en la plata natural que no modificamos.

Cabe añadir que la OMS permite 0,1 ppm de plata en el agua potable, nuestro producto puro tiene 0,08 ppm, con lo cual es respetuoso con el medio ambiente. Una vez llega a los afluentes se convierte en sales naturales que pueden volver a recuperarse.

Cabe señalar que recientemente han ampliado su página web. ¿Qué nos puede comentar al respecto?

En estos últimos meses hemos desarrollado nuevos productos finales y aditivos antimicrobianos de larga duración. Tras la aceptación que hemos recibido en las ferias, donde hemos hablado sobre las innovaciones de la empresa, finalmente hemos añadido a la web nuevos productos y aditivos.

Actualmente las aplicaciones de NOB166® que aparecen en nuestra página web son: cosmética, productos detergentes, textiles y recubrimientos. Todas ellas tienen un objetivo en común: evitar el depósito y la proliferación de microorganismos durante un largo período de tiempo o incluso de forma permanente.

En NOB166® no solamente nos enfocamos en evitar la contaminación cruzada, que puede dar lugar a enfermedades o infecciones, también se obtienen otros beneficios añadidos como evitar los malos olores, así como aumentar la vida útil de los productos o superficies.

¿Qué objetivos persiguen para los años venideros?

Nuestro objetivo principal es garantizar la protección, nuestro lema es "protecting today, saving tomorrow". Tras la COVID-19 hemos vivido las consecuencias que acarrea una pandemia, esto nos ha enseñado que debemos estar preparados para actuar siguiendo protocolos e indicaciones que eviten que este tipo de situaciones se agraven.

Asimismo, la OMS ha confirmado en el primer informe mundial sobre prevención y control de infecciones realizado este año que "el 70% de las infecciones asociadas a la atención médica podrían prevenirse". En NOB166® creemos que prevenir es mejor que curar, la protección antimicrobiana de larga duración es clave para ello.

ENTREVISTA

ANTONIO FUMERO
DIRECTOR GENERAL DE EDOSOFT FACTORY

Antonio Fumero: "Somos capaces de industrializar la ingeniería de software a través de equipos de desarrollo ágiles"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Háblenos, en líneas generales, de los servicios que ofrece Edosoft Factory.

Edosoft es una empresa dedicada a la ingeniería de software. Llevamos algo más de 15 años en Canarias, tenemos presencia física en Gran Canaria y Tenerife pero, a raíz de la pandemia, tenemos ingenieros ubicados en todo el territorio peninsular.

Desde Edosoft ofrecemos servicios de desarrollo de software, de asistencia técnica, mantenimiento, servicios de ingeniería DevOps y somos partner de Google, con lo cual realizamos proyectos de migración a la nube.

No obstante, también contamos con un equipo de datos dedicado al ámbito de la inteligencia artificial.

¿Cuál está siendo la tendencia en estos últimos meses? ¿Hacia dónde ha girado el mercado?

Nos encontramos con un mercado que está siendo tendencia, una tendencia que viene desarrollándose desde antes de la pandemia.

Dentro de la tendencia genérica en transformación digital hemos percibido que, debido a las exigencias del mercado y las circunstancias acontecidas, el cliente demanda infraestructuras DTI mucho más estables, que absorban los picos de actividad y toda la demanda que surge en determinadas situaciones.

Lo que sí hemos percibido es que se ha puesto mucho más foco en ámbitos relacionados con los datos y la inteligencia artificial. Hemos visto como en Europa han tomado cartas en el asunto para intentar liderar a nivel mundial este tipo de tendencias y eso se ha traducido en el sector en más exigencia, más demanda de servicios y más capacidad en dichos ámbitos. Y, en está misma línea, se está dotando de mayor relevancia a la nube, a los servicios en Cloud, al disponer de mayor capacidad para situaciones excepcionales.

Asimismo, en su página web dejan constancia de los casos de éxito que han consolidado su trabajo...

Nosotros llevamos tiempo trabajando tanto en el sector público como en el sector privado, y entre los proyectos más relevantes hay, por ejemplo, varios proyectos en el ámbito de participación ciudadana a través de administraciones públicas que se han volcado en mejorar esa parte de transparencia a la ciudadanía, varios proyectos en el ámbito de datos e inteligencia artificial, proyectos de referencia como el que en su momento iniciamos con CoverWallet o proyectos que han terminado siendo producto propio como fue el caso de Licitatio.

¿Cuál es la filosofía de trabajo que les ha llevado a estar en una situación favorable dentro del mercado?

Desde el inicio, como ingeniería de software, hemos sido una empresa que ha estado muy centrada en metodologías ágiles, en tener equipos de alto rendimiento que sepan sacar partido a ese tipo de metodologías, a ese tipo de marcos de trabajo y es algo que hemos seguido fomentando y practicando.

Hemos notado que todo ello nos da cierto punto de diferenciación a la hora de ser capaces de ofrecer un servicio de cierta calidad, un servicio que va más allá del simple cargo de un portal web, un servicio que mantiene unos niveles de profesionalidad y calidad de cierta altura.

Somos capaces de industrializar la ingeniería de software a través de equipos de desarrollo ágiles.

> "Se ha puesto mucho más foco en ámbitos relacionados con los datos y la inteligencia artificial"

¿En qué estrategias implementarán esfuerzos en los próximos años?

Nosotros seguimos creciendo y desarrollando nuestra estrategia fundamentalmente en tres ámbitos. Hay tres dominios en los que incidimos: la inteligencia aplicada, que está relacionada con el tema de datos e inteligencia artificial; la agilidad competitiva, que está directamente relacionada con el CORE de nuestra actividad que es el desarrollo software, donde incluimos nuestra capacidad de ingeniería DevOps y nuestra capacidad para ayudar a otras organizaciones a adoptar metodologías ágiles; y la de Cloud, relacionada con los servicios ofrecidos a otras empresas para migrar a la nube y optimizar sus operaciones en ella.

Nuria Herrera: "Las crisis siempre traen consigo nuevas ideas y nuevos modelos de negocio"

ENTREVISTA

NURIA HERRERA
DIRECTORA GENERAL
DE NUBELIA CLOUD

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

¿En qué pone el foco Nubelia Cloud? ¿A qué se dedica?

Desde Nubelia Cloud intentamos facilitar a las empresas, sobre todo pymes, el adaptamiento a la normativa de protección de datos. Consideramos que es una normativa engorrosa, de difícil entendimiento y lo que hacemos es explicarles a las empresas lo que deben hacer de manera sencilla.

Ofrecemos una atención personalizada, entramos en cada empresa, vemos cómo funciona de cara al tratamiento de los datos y le indicamos lo que deben hacer para cumplir con la normativa.

Creemos que la diferencia que aportamos con respecto a otras empresas es aportar soluciones. Hasta ahora las empresas que habían de protección de datos eran tipo asesorías en las que te daban un documento con la información necesaria, por ejemplo, la necesidad de hacer una copia de seguridad, tener antivirus, enviar correos encriptados, pero no te daban determinadas soluciones. Nosotros llegamos hasta el final.

Una empresa que fomenta la inversión en ciberseguridad, incidiendo siempre en el ámbito digital y dejando atrás el tratamiento tradicional de estas cuestiones, ¿no es así?

Sí. Nuestro objetivo es evitar el uso del papel, es un poco complicado en algunas ocasiones, pero nosotros imprimimos lo justo y necesario. Es más, creamos un portal web donde las cláusulas y todo lo que necesita el cliente lo adjuntamos en su portal, no se lo imprimimos, se lo ponemos en su portal para que el cliente coja la información que necesita. De esta manera evitamos el uso de papel y el enviar correos poco seguros. Cada cliente con su clave de acceso tiene las cláusulas personalizadas que su empresa necesita, no son cláusulas genéricas.

¿Perciben que está apostando el empresario o empresaria canaria por este tipo de inversión?

Nosotros, por nuestra experiencia, notamos un cambio a raíz de la pandemia. Antes era más complicado que el cliente entendiera la necesidad de un portal como el que comentaba anteriormente y se mostraban un poco más reacios, la gente quería ver todo en papel. A raíz de la pandemia se han visto obligados a adaptarse a los tiempos y hemos visto una evolución en nuestros clientes, muchos ya no quieren que vayamos, nos conocen, nos llaman por teléfono, les indicamos los cambios y le colgamos al documentación en el portal.

El cliente, incluso, se ha volcado en las tiendas online, dejando atrás la tienda física. Nosotros desarrollamos páginas web o adaptamos las mismas a la actualidad y hemos tenido en este tiempo muchos clientes que han abierto tiendas online ante la demanda del mercado y los cambios de tendencia.

Un cambio de mentalidad que ha generado, a su vez, un cambio de tendencia en el mercado empresarial...

Ha contribuido en un cambio tanto del consumidor como del proveedor. El cliente está comprando más online, evita desplazamientos, también por el aumento del combustible, y las empresas aúnan esfuerzos en todo aquello que se pueda realizar a distancia.

Nosotros tenemos más de 1.000 empresas, muy variadas y muchas han cambiado al ámbito online.

Yo siempre digo que las crisis siempre traen consigo nuevas ideas y nuevos modelos de negocio, y así ha sido.

¿Cuál es la principal preocupación de un cliente la primera vez que acude a ustedes?

Tenemos varios tipos de clientes. Los que vienen y quieren tener todo en regla para no tener multas ni sanciones, es decir, que solo quieren estar cubiertos en este sentido. Y después, los que verdaderamente quieren darle un plus de calidad y seriedad a sus negocios para que el cliente tenga constancia de ello, no lo hacen por la sanción, sino por tener una empresa seria.

Sea como sea, e le facilitamos todo el trabajo al cliente, hacemos las preguntas necesarias y, a partir de ahí, les damos los resultados de aquello que deben hacer.

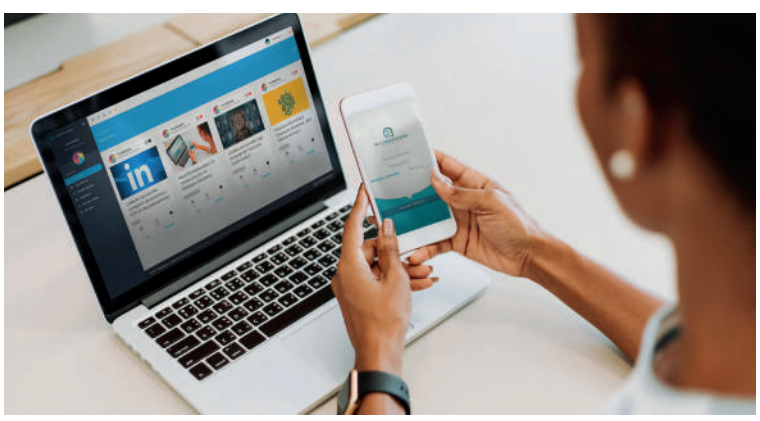
¿Con qué expectativas cuenta Nubelia Cloud para los próximos tiempos?

Desde Nubelia Cloud ya estamos consolidados en implantación de datos, ya creamos la plataforma que te comenté antes en la que le facilitamos a los clientes la documentación personalizada. No obstante, la hemos creado bajo una marca blanca y el propósito para los siguientes meses es llegar a asesorías y a empresas dedicadas a la protección de datos para que utilicen nuestra herramienta. Este portal es una herramienta creada por nosotros, una herramienta muy buena que surge, porque lo que existía en el mercado no era fácil de entender tan siquiera para nosotros que estamos puestos al día en el tema.

> "El propósito para los siguientes meses es llegar a asesorías y a empresas dedicadas a la protección de datos para que utilicen nuestra herramienta"

Por otro lado, otro de los objetivos se basa en hacer autoimplantaciones a través de la web, que una empresa pueda hacer su propia autoimplantación siguiendo los pasos que nosotros le facilitamos.

Jesús González: "Nuestra plataforma BeAmbassador, permite que las empresas puedan convertir a sus empleados y colaboradores en los mejores embajadores de su marca"



REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

¿Cuáles son las líneas de trabajo en las que se emplea BeAmbassador?

BeAmbassador es una empresa tecnológica canaria fundada en el año 2019, Somos fabricantes –de la plataforma lider en Europa para ejecutar estrategias de employee branding.

Nuestra plataforma permite que las empresas puedan convertir a sus empleados y colaboradores en los mejores embajadores de su marca. Estamos muy alineados con los departamentos de recursos humanos, los cuales buscan implicar a los empleados para que apoyen y se sumen a las estrategias de marketing, comunicación y ventas de la empresa.

¿Qué valor añadido aporta a una empresa contar con esta herramienta?

Uno de los beneficios más relevantes del uso de la herramienta es generar un nuevo vínculo con el empleado, que hasta ahora estaba por establecer. Es importante entender que cuando incorporas talento a tu empresa, éste viene acompañado de una presencia en redes sociales, cualquier persona que entre a trabajar hoy, cuenta con miles de contactos en sus redes sociales, por lo que el primer valor es ese vínculo y sentimiento de pertenecia que se crea

Un proyecto de embajadores de marca incluye muchas cosas: incentivos, retos, competiciones, ranking... pero lo primero es centrarnos en establecer ese nuevo vínculo con el empleado, que sienta los colores de su empresa y por qué es importante su labor como embajador de marca

Para el empleado que se convierte en embajador de la marca, uno de los principales beneficios es precisamente contar con contenido segmentado a su perfil a través de nuestra plataforma -BeAmbassador-, que puede leer y compartir en sus propias redes sociales. Esto le va a ayudar a desarrollar su propia marca profesional con muy poco esfuerzo

Incidiendo en los 3 años de vida de la empresa, ¿han visto que el empresariado canario demanda este tipo de herramientas?

Cada vez más las empresas demandan este tipo de soluciones, también las empresas canarias. Tras las pandemina, se han visto forzadas a digitalizarse de manera acelerada para adaptarse a una nueva realidad. Ahora, para competir en un mercado global y atraer talento, necesitan porsicionarse como los mejores sitios donde trabajar (great place to work) y, para ello, el empleado debe estar en el centro de sus estrategias.

La marca empleadora o employer branding son todas aquellas estrategias que tratan de fomentar la cultura de la empresa y que esta pueda posicionarse en el mercado. En esta línea, han surguido nuevos cargos como Employer Branding Manager, o Employee Experience Manager dentro de las compañías que fomentan todo este tipo de iniciativas.

De esta manera, en Canarias al igual que el resto del territorio nacional, surgen cada vez más iniciativas por parte de los departamentos de Recursos Humanos de las empresas y, efectivamente, tenemos algún proyecto con el que ya hemos colaborado como, por ejemplo, Turismo de Tenerife, que activó a su empleados y colaboradores en un proyecto que ayudó a posicionar Tenerife como destino turístico inteligente, así como otras compañías de distintos sectores que están mostrándose interesadas.

Nuestro principal mercado lo hemos podido captar en Península, a través de compañías reconocidas como las mejores para trabajar, empresas de más de 200 empleados, con una gran cultura y con esa motivación de ir situando al empleado como centro de sus estrategias.

¿Por dónde pasa el futuro de BeAmbassador?

Nosotros estamos ubicados en La Laguna, en el parque científico Intech Tenerife, donde tenemos toda la parte operativa con los departamento de Marketing, Customer Success, Desarrollo de Software, Soporte y Administración. La parte de negocios y ventas se ubica en Madrid.

Estamos trabajando con empresas españolas que están aperturando también proyectos internacionales, y también con empresas globales donde nos hemos convertido en su partner tecnológico. Nos encanta ver cómo estos proyectos evolucionan y crecen. Algunos de los mercados en los que estamos trabajando en proyectos internacionales son Reino Unido, Alemania, Austria, Suiza, Portugal y muchos otros paises en Latinoamérica como Argentina, Chile, México o Colombia.

Es importante reconocer también el apoyo que hemos recibido de diferentes instituciones y organismos que nos han ayudado, como Sodecan, Fundación General de la Universidad de La Laguna o el ICEX (Instituto de Comercio Exterior Español) o la Cámara de Comercio.

Nuestra misión es seguir la senda del crecimiento y llevar a éxito los proyectos de embajadores de marca a través de nuestra plataforma y, por supuesto, seguir apostando por la internacionalización y el crecimiento de nuestra empresa contamos también para ello, con nuestros todos socios inversores con mención especial a René De Jong y a Stephen Edkins por su gran implicación y ayuda.

Rayco León: "El Parque Tecnológico puede ser una oportunidad y apostamos por su candidatura a sede de la Agencia Espacial Española"

ENTREVISTA

RAYCO LEÓN
CONSEJERO DE INNOVACIÓN DEL CABILDO DE FUERTEVENTURA

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Como Consejero encargado del área de innovación del Cabildo de Fuerteventura, ¿qué valoración hace del avance de la isla en esta materia?

La innovación es una asignatura que siempre puede ir a más, es algo que va hasta de una actitud social que debemos tener en estos tiempos en los que la evolución tecnológica nos permite tener muchas herramientas para poder evolucionar como sociedad y como isla.

En ese sentido, Fuerteventura ha avanzado a lo largo de estos años implantando uno de los Parques Tecnológicos que más avanzado está a nivel de proyectos y que se consolida en Canarias como un tractor económico capaz de absorber múltiples sinergias. De manera que se están dando pasos firmes en materia tecnológica y de innovación, aunque aún queda mucho camino por recorrer.

Incidiendo en el Parque Tecnológico, ¿qué nos puede decir del desarrollo del primer 'stratopuerto' de Europa para pseudosatélites de gran altitud y de drones que se ubicará en Fuerteventura?

El Parque Tecnológico de Fuerteventura está enfocado a ello. En este caso, el Canarias Innovation es un proyecto que invita a observar la tierra desde el espacio. Un proyecto que debe convertirse en un tractor de la innovación y la investigación en Fuerteventura.

Sin duda, dentro de todas las iniciativas que Innovation incluye, la elaboración de este stratopuerto, tanto para drones como para pseudosatélites, es una iniciativa que pone a Fuerteventura en el mapa del sector aeroespacial en Europa y, por supuesto, que genera un ecosistema y una diversidad de distinta índole en su entorno.

Asimismo, el Centro de Control de Datos -ISSEC- es otro de los proyectos que ya está en marcha y que está materializándose. Después de muchos años de trabajo, después de que nadie creía en el Parque Tecnológico de Fuerteventura, se está consolidando como un elemento capaz de atraer proyectos y de captar fondos europeos. Un Parque Tecnológico que, a partir de esas consultas al mercado, ha encontrado en el sector aeroespacial uno de los elementos fundamentales para su desarrollo.

El sector aeroespacial es el futuro del Parque Tecnológico de Fuerteventura.

¿Qué sinergias atraerá consigo el proyecto Canarias Innovation?

Es a partir del Canarias Innovation de donde surge el desarrollo de numerosos proyectos. Este espacio de pruebas dedicado a drones y pseudosatélites va a ser muy versátil a la hora de desarrollar otro tipo de proyectos e iniciativas.

Se podrá realizar la observación de la Tierra desde el espacio, donde podremos implementar diferentes proyectos de protección del ecosistema y de los espacios naturales, de control y vigilancia de catástrofes naturales, como puede ser un incendio o como pudo haber sido el volcán de La Palma, recordemos que el volcán de La Palma se avistaba a través de imágenes satelitales que se tomaban cada cierto número de horas. Si hubiésemos tenido esta tecnología, que dentro de varios años estará más que disponible, podríamos haber instalado un pseudosatélite encima de la isla de La Palma para monitorizar de forma constante la evolución del volcán.

Más allá del Parque Tecnológico, ¿en qué proyectos ha incidido el Cabildo para promover el sector innovador?

Como he dicho anteriormente, a nosotros nos parece que la innovación debe ser hasta una actitud y, en ese sentido, se promueve la innovación desde la base a través de un programa de vocación de actitudes científico-tecnológicas, Canarias Geo Innovation Program 2030. Estos proyectos carecen de sentido si no tenemos una población preparada para poder asumir los puestos de trabajo y la diversificación económica que está llamada a protagonizar la tecnología y la innovación en la isla de Fuerteventura. Y, en ese sentido, queremos que se rompa esa barrera psicológica de que no hay posibilidades a partir de los estudios de carreras técnicas o científicas en Fuerteventura.

En la línea del sector empresarial creemos que promover la innovación dentro del sector turístico o de los diferentes sectores de la isla, por ejemplo el sector primario, es fundamental y es por ello que esta Consejería también está inmersa en el desarrollo de líneas de trabajo de diferente índole.

Y, por supuesto, incidimos en el trabajo de la formación y la reducción de la brecha digital como un elemento de acceso a la población. Tenemos programas para que los mayores puedan desarrollar y adaptarse a las nuevas tecnologías y así aprovecharse de esas oportunidades que nos ofrece.

> "Queremos que se rompa esa barrera psicológica de que no hay posibilidades a partir de los estudios de carreras técnicas o científicas en Fuerteventura"

¿Cuáles son las apuestas del Cabildo para los próximos años que, sin duda, serán un reto en lo que a innovación se refiere?

Sin duda, estamos ante uno de los grandes retos y una de las grandes oportunidades. Fuerteventura cuenta con elementos para poder plantear proyectos ambiciosos con respecto al futuro tecnológico. Son muchas las oportunidades que surgen y que pueden surgir, coincidiendo con las líneas de acción del Gobierno estatal como de la Comunidad Europea, y debemos fijar determinados retos para avanzar y traducir las oportunidades en hechos reales.

El Parque Tecnológico puede ser una oportunidad y apostamos por su candidatura a sede de la Agencia Espacial Española. Creemos que Canarias debe tener esa vocación y no solo considerar a Gran Canaria y Tenerife como sedes de esa agencia, ya que Fuerteventura cumple con todos los requisitos, tanto de conexiones internacionales como de espacios. Nosotros creemos que además de los productos que estamos materializando y que ya son un hecho, puedan considerar la candidatura de Fuerteventura a sede de la Agencia Espacial Española.

X Jornadas Gastronómicas de la manzana y la sidra

VALLESECO

DEL 2 AL 11 DE DIC.

Verde. De toda la vida.

Valleseco

GRAN VALLE

ENTREVISTA

JUAN CARLOS CABRERA
DIRECTOR GENERAL DE LABORY

Juan Carlos Cabrera: "El principal compromiso del #LABORYTEAM es recorrer el camino junto a nuestros clientes"

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

¿Qué es #LABORYTEAM?

#LABORYTEAM es, sin duda, el principal valor de la Firma. Integrado por profesionales especializados en las distintas áreas sobre las que ofrecemos nuestros servicios y que, pese a su formación y experiencia, nunca abandonan el área del aprendizaje. Todos y cada uno de los integrantes del #LABORYTEAM comparten un mismo enfoque: la excelencia del servicio a nuestros clientes, asumiendo nuestras responsabilidades con positividad y optimismo, lo que nos permite alcanzar nuestros objetivos al "estilo Laborý": un estilo dinámico y profesional.

¿Cómo conseguís que los profesionales sientan como suya de la firma, que sientan "los colores"?

Fomentamos la cultura corporativa desde el inicio. De esta manera, cuando un profesional llega a nuestra firma impulsamos acciones de participación y comunicación interna, apostamos por el aprendizaje continuo y especializado, y los dotamos de una tecnología puntera.

Ofrecemos un plan de carrera a largo plazo, y ello porque no queremos ser un lugar de paso, sino un destino, en el que, luego, evidentemente, se pueden quedar más o menos tiempo, pero en el que se sientan parte de un proyecto común.

Trabajamos el talento, con la vocación de convertirnos en el "partner" de servicios profesionales global de nuestros clientes, apoyarles en la toma de decisiones y trabajar en la optimización y eficiencia de sus recursos. Estas son principalmente las claves para mantener el compromiso de nuestros colaboradores.

¿En qué ámbitos prevé mayor inversión de esfuerzo, y de ese talento, en los próximos años para sus clientes?

Debemos ser conscientes de que vivimos en la era del cambio. El mundo digital ha dejado atrás al analógico, y es en este nuevo contexto social y económico, en el que Laborý realiza su propuesta de valor; buscando, junto a nuestros clientes, soluciones diferentes. Si todo cambia, ¿por qué tenemos que conformarnos con los viejos remedios? Estamos juntos en esto, pues el principal compromiso del #LABORYTEAM es recorrer el camino junto a nuestros clientes. Y es que, *"si caminas solo, irás más rápido; si caminas acompañado, llegarás más lejos"*.

Creemos en las dinámicas de trabajo transversales, donde las estructuras, las jerarquías y los organigramas se vuelvan más flexibles, y la versatilidad se convierta en una de las capacidades más importantes de todo el trabajo.

¿En qué se diferencian de otras firmas que se encuentran en el mercado?

Nosotros nos implicamos con nuestros clientes, ofreciendo un servicio personalizado, de calidad, y altamente especializado. Hemos dejado atrás la idea del coworking, ya que si bien, en un principio, la idea de que varios profesionales independientes compartieran un mismo espacio pudiera resultar llamativa, en la práctica, las necesidades específicas de cada uno de ellos no siempre hacían posible cooperar. Por ello, hemos apostado por una única firma que engloba a varios profesionales especializados y de talento, que se conviertan en el asesor de confianza del cliente. No somos un proveedor de servicios más, sino que nos convertimos en aliados de nuestros clientes. Somos su socio estratégico, el que entiende sus necesidades, su empresa, o porque no decirlo, su propia familia, pudiendo de esta manera darle las respuestas que necesita. No

somos cadenas de montaje; trabajamos con gente para la gente.

En vuestra opinión, ¿cómo acabará el 2022?

Los incrementos de los costes energéticos, la inflación, el tipo de cambio Euro/Dólar, las subidas salariales, el nulo crecimiento económico esperado para nuestro país y los países de nuestro entorno… todas estas situaciones impactan en las empresas de una manera distinta, pero eso solo es el marco en el que tenemos que trabajar y colaborar. Si este es el marco macroeconómico con el que debemos convivir, no podemos tomar decisiones solo pensando en el corto plazo, sino que tenemos que trabajar estrategia a largo. Nuestro #LABORYTEAM prefiere potenciar las ventajas competitivas y la diferenciación de nuestros clientes con el fin de adaptarnos y solventar, de la mejor manera posible, cualquier situación.

¿Quieren enviar algún mensaje a los empresarios canarios que ven con temor el futuro más próximo?

Que no tengan miedo, que se enfrenten con valentía a las situaciones, nadie mejor que ellos conocen su empresa y su sector de actividad. Las empresas canarias tienen una gran capacidad de resistencia. El principal problema es que los empresarios toman decisiones, acertadas o no, con información interna y externa insuficiente, únicamente basándose en su instinto. La labor de los asesores, y de nuestro #LABORYTEAM, es ayudarles proporcionándoles herramientas que mejoren los resultados de dichas decisiones que ayuden mejorar su ratio de acierto.

Nuestra historia

En el año 2010 los auditores ROAC Celia Labory González y Juan Carlos Cabrera Labory fundan Laborý Auditoría-Consultoría Financiera, S.L., con el propósito de ofertar servicios de calidad respaldados por una amplia y variada experiencia que, en un principio, se enfoca exclusivamente en servicios de auditoría financiera.

Ya en 2014, Labory da el paso hacia su transformación en una firma de servicios profesionales orientada a ofrecer servicios multidisciplinares de auditoría, consultoría financiera, fiscal y de negocios. Esta transformación se consolida gracias a la integración, en el ejercicio 2021, de nuevos profesionales del área legal, liderados por nuestra socia Carmen Pérez. Todo este grupo de profesionales son el principal valor de la Firma; son nuestro #LABORYTEAM.

Desde hace unas semanas nos alegra comunicar que hemos trasladamos nuestras oficinas a la Plaza del Bulevar, en pleno centro de la ciudad de Santa Cruz de Tenerife. Creemos que esta ubicación es estratégica ya que se encuentra perfectamente comunicada, permitiendo a todo nuestro equipo y a nuestros clientes disfrutar de un nuevo espacio dinámico, moderno, vanguardista, y que, principalmente, nos permite tener planes de crecimiento futuros. Comienza así una nueva etapa que afrontamos cargados de ilusión.

ENTREVISTA

JOSÉ RAMÓN DÁMASO
DIRECTOR DE DÁMASO
ABOGADOS Y ASESORES

José Ramón Dámaso: "El futuro de los despachos profesionales pasa por un servicio de tú a tú adaptado a las nuevas tecnologías"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

¿En qué se especializa este despacho que lo hace diferenciarse del resto?

Dámaso Abogados y Asesores es un despacho que parte de una iniciativa propia en el año 95. En estos casi 30 años hemos ido evolucionando hacia un despacho multidisciplinar hasta el mes de noviembre del año 2021, en el que cambiamos la imagen corporativa para integrar a las nuevas generaciones que iban llegando.

La diferencia con otros despacho se centra en la multidisciplinariedad que tenemos en el mismo, en el sentido de que podemos facilitar a los clientes servicios asociados a todas las áreas del derecho, así como la parte técnica, fiscal, laboral y contable con profesionales cualificados.

No obstante, uno de los valores más importantes es el equipo humano con el que cuenta. ¿Qué nos podría adelantar de los profesionales que trabajan de su mano?

Nuestro equipo de trabajo está compuesto por graduados sociales, abogados, licenciados en económicas, técnicos contables y administradores de fincas. En los últimos dos años hemos incorporado como colaboradores a dos abogados especializados.

Lo más importante de nuestro equipo es que están concienciados con la excelencia y con la formación continua. Ello nos lleva a dar entrada a muchos estudiantes de la ULPGC del grado de relaciones laborales y derecho para sus prácticas; alguno de los cuales se han quedado con nosotros.

Se trata de un despacho implicado con la sociedad. ¿Cómo ayudan desde Dámaso Abogados y Asesores a la sociedad que les rodea?

Teniendo en cuenta que como gradudado social llevo en el ADN la justicia social, intentamos estar en los lugares en los que podemos ayudar y colaborar con aquellas personas que lo necesiten.

Durante la pandemia realizamos informes y resúmenes de las normas que facilitaban al resto de compañeros entenderlas. Durante la crisis del volcán de La Palma ayudamos a compañeros y a ciudadanos que necesitaban un consejo jurídico.

Asimismo, estamos inmersos en nuestra actividad formativa y de integración de la mujer en el mundo de la emprendeduría y del derecho, colaboramos directamente y tenemos una implicación total y absoluta de la integración de la mujer en el mercado laboral. En este sentido, nuestro despacho realiza actividades formativas cada año.

Esta línea es constante en nuestra actividad, creemos que no basta con ser buenos prestando un servicio, sino que hay que aportar a la sociedad y devolverle aquello que nos da.

¿Cuáles han sido las líneas de trabajo de este despacho en los últimos años en aras de prestar un mejor servicio?

En aras de prestar un mejor servicio nos integramos en el año 2020 en una red de asesorías a nivel nacional e internacional, IusTime, eso nos ha dado un impulso desde el punto de vista tecnológico en el sentido de que hemos visto otra forma de hacer las cosas. Hemos compartido y colaborado con estos grupos de compañeros cuestiones que a nivel local eran imposible de ejecutar, lo que nos ha dado un impulso en la mejora de la organización interna y la adaptación a las nuevas tecnologías. De hecho, estamos implicados en la segunda fase, que se desarrolla este año, y que se basa en la adaptación a las nuevas tecnologías y la digitalización.

El futuro de los despachos profesionales pasa por un servicio de tú a tú adaptado a las nuevas tecnologías. El asesor tradicional tiene que ir cambiando hacia un perfil tecnológico, el que no se adapte pierde cuota de mercado.

¿Y qué nos dice de los años que están por llegar? ¿Por dónde pasa el futuro de Dámaso Abogados y Asesores?

El futuro de Dámaso Abogados y Asesores pasa por tecnificarse, por seguir atrayendo el talento y la experiencia profesional. Que la sociedad nos conozca no solo por nuestro buen hacer sino también por ser un referente en el mundo universitario, de hecho, actualmente tenemos más peticiones de prácticas universitarias de las que podemos ofertar.

Nuestro futuro pasa por la tecnología, la diversidad y la formación constante y permanente de nuestro equipo de trabajo.

Consulting Cannabis Canarias apuesta por la diversificación de la economía

ENTREVISTA

ANTONIO INURRIA
DIRECTOR Y FUNDADOR DE CONSULTING CANNABIS

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

¿A qué se dedica exactamente esta consultora?

Cuando hablamos de la consultora, hablamos de posicionar en Canarias las empresas estratégicas del sector del cáñamo industrial y el cannabis medicinal más importantes a nivel internacional. Hablamos desarrollar un ecosistema de profesionales que estén centrados en crear un producto de alto valor añadido y sostenible.

Canarias es uno de los puntos estratégicos más importantes del mundo para poder realizar este tipo de proyectos e investigaciones dada sus condiciones climáticas inigualables y sus potentes ventajas fiscales. El REF favorece a todas las empresas de este sector que quieran posicionarse en las islas.

Gracias a la dilatada experiencia personal en la investigación de este tipo de cultivos, decidí emprender hace ya varios años en ese sector inspirado por nuestro archipiélago y sus bondades, queriendo atraer a las grandes multinacionales a Canarias, y exportar talento, innovación y personal cualificado formado en nuestra tierra.

He de aclarar que el cultivo de cañamo esta regulado en nuestro país desde el año 1999. Cultivos que entran dentro de la norma, y pueden establecerse en Canarias con sus particularidades.

Sabiendo que ya se encuentra regulado y fiscalizado en múltiples países del entorno europeo además de en Estados Unidos o Canadá y amparados por una visión internacional, en nuestra Consultoría realizamos una labor de posicionamiento y publicidad en estos países enfocada a mostrar las enormes ventajas comparativas del archipiélago. Destacando, entre otras cosas, que la fuerte dependencia energética para el desarrollo de los proyectos de cultivo se diluye en Canarias al contar con un fotoperiodo estable de 18 horas. O que gracias a la Zona ZEC podrán constituir una filial de su empresa en las islas y tributar al 4% en el impuesto de Sociedades. Con ello hemos conseguido atraer a varias de las grandes industrias, farmacéuticas y productores, pilares fundamentales del sector.

¿Qué encuentran los clientes que acuden a esta consultora?

Podríamos decir que se trata de un proyecto `llave en mano´. Es un servicio integral que incluye un asesoramiento técnico específico, desarrollo del plan de viabilidad económica. Tramitamos licencias de cultivo, altas y permisos ante los organismos competentes, nos encargamos del componente legal y laboral. Desarrollamos un leguaje de comunicación fluido con nuestros clientes. Sumado a esto, incluimos la formación de los trabajadores y el seguimiento del proyecto con evaluaciones periódicas.

También estamos avanzando en una nueva herramienta digital. Una plataforma de conexión con los distintos agentes implicados de la industria que facilite la comunicación y permita que nuestros clientes puedan mostrar sus productos en los potenciales países de destino.

Estamos dispuestos a que puedan encontrar en nosotros una solución a todas esas dudas e inquietudes que genera esta nueva industria que avanza a pasos agigantados.

Nuestro equipo esta formado por profesionales con una dilatada experiencia en el sector como abogados, economistas, ingenieros agronomos, arquitectas y como pieza fundamental un corazón humano y un espíritu de sacrificio.

En resumen, nos encargamos de ejecutar proyectos de cultivo de cañamo, para la obtención de fibras y semillas cuya inversión inicial es similar a la de un cultivo de tomate. Ademas trabajamos en proyectos de plantas medicinales, como el cannabis, destinadas exclusivamente a industria farmacéutica con una inversión mínima de tres millones de euros.

¿Confía Consulting en que este puede llegar a convertirse en un sector pionero y que diversifique la economía en Canarias?

Hablar de cultivos en Canarias es hablar de su gente y de su historia pues a día de hoy sabemos que los reyes de Francia como Luis XIV o impecables poetas del Reino Unido como Shakespeare u Oscar Wilde se inspiraron con los caldos canarios, la vid nacida del Volcán. Las islas Afortunadas fuimos en su día proveedoras de tomate y tabaco, de una Europa exhausta por la guerra. Como también abastecimos de cochinilla a los talleres y fabricas de textil del mundo entero.

Creo que cuando Sir Alfred Lewis Jhones en 1867, respiró del salitre y del viento Alísio y vio en estas islas una oportunidad para el cultivo y exportación de plátano sintió lo mismo que nosotros ahora. Ilusíon y compromiso por nuestra tierra.

Asi que siempre que se haga con sentido común y buena letra, esta podrá ser una de las opciones de diversificación de nuestra economía que pueda involucrar tanto al sector primario como al sector secundario de la transformación, elevando a Canarias nuevamente al rango que se merece.

Por todo lo anterior solo puedo decir que el producto canario tiene categoría de monumento. Y que es momento de volver a creer en Canarias.

Munesh Melwani: "En gestión patrimonial, tenemos muchísimos aspectos diferenciales respecto a la competencia"

ENTREVISTA

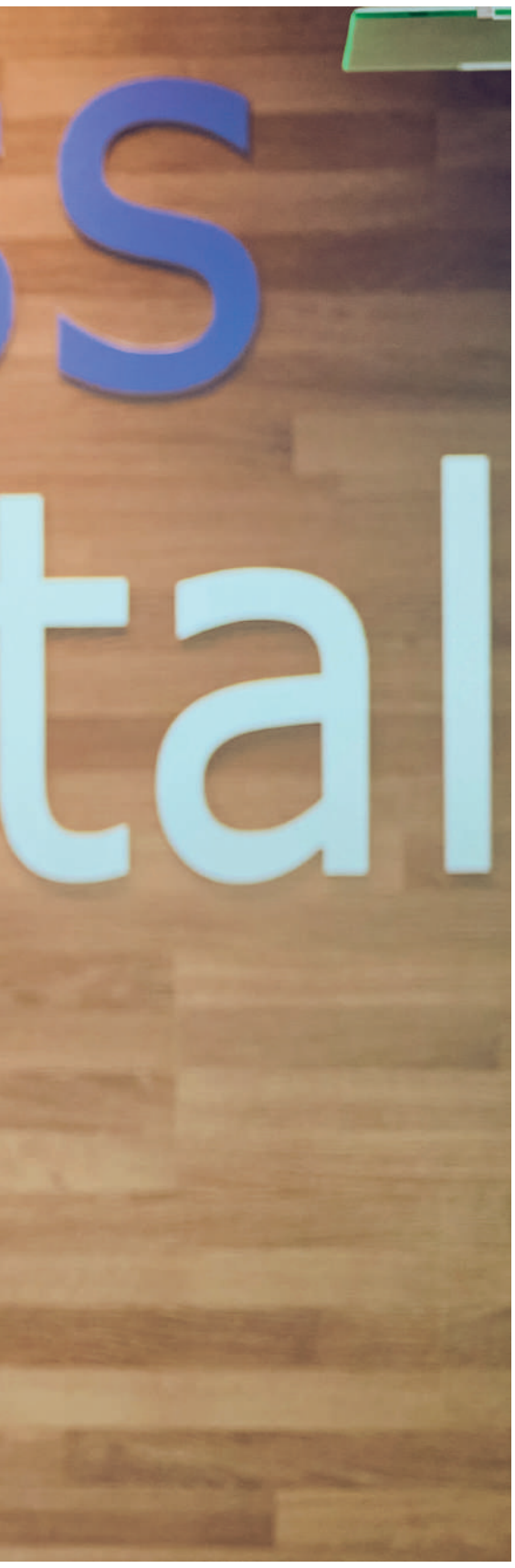
MUNESH MELWANI
SOCIO FUNDADOR DE CROSS CAPITAL

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Nos enfrentamos a tiempos convulsos para toda la sociedad. Unos tiempos en los que el terreno empresarial toma una actitud de prudencia e, incluso, de miedo, ¿no cree?

Sí. Con la reapertura de la economía tras de la pandemia, se produjeron problemas en las cadenas de suministro a nivel global y ahora nos ha tocado vivir una etapa de inflación no vista en los últimos 40 años, que se une a tensiones geopolíticas derivadas de la guerra entre Ucrania y Rusia. En este sentido, la única forma de combatir la inflación reprimiendo un poco la demanda es subiendo tipos de forma pronunciada y acelerada, que es lo que están haciendo los bancos centrales.

Hay que recordar que venimos de una etapa inédita y artificial de más de 10 años de tipos de interés próximos al 0% e incluso ne-



gativos. Una etapa, en la que tanto empresas como familias e instituciones se han endeudado aprovechando ese contexto de tipo de interés igual a cero. Ahora toca la normalización monetaria.

En la actualidad se ha encarecido muchísimo el coste de la financiación con la revisión de los tipos de interés y la ampliación de diferenciales crediticios, que junto al fenómeno inflacionista, reduce los márgenes operativos de las empresas, generando un menor crecimiento económico, por lo que estamos entrando en un terreno que podría llevarnos a una recesión, con la dificultad de que hay componentes dentro de la inflación, como la parte salarial y de servicios, que cuesta reconducir.

Teniendo en cuenta el contexto, ya hemos visto como anteriores crisis han servido para generar oportunidades y nuevas líneas de negocio, ¿pasará lo mismo en este caso? ¿Surgirán nuevas oportunidades en determinados sectores?

Como se suele decir: en todas las crisis hay oportunidades. No solo en las crisis, siempre hay oportunidades de negocio. Saldrán reforzadas aquellas empresas saneadas desde el punto de vista de la solidez financiera, esto es, aquellas que han hecho los deberes en estos tiempos de tipo cero. Y, por el lado contrario, saldrán desfavorecidas aquellas que arrastran un endeudamiento relevante o que han sido muy dependientes de las ayudas del Estado durante estos tiempos.

Por poner algún ejemplo sectorial, sabemos que todos los países desarrollados tienen un objetivo común para el 2030, que más bien es para el 2050, de terminar con la energía procedente de los combustibles fósiles y migrar hacia energías renovables, en busca de una sostenibilidad duradera para el planeta. Que en este sector o tendencia secular hay oportunidades, a nadie se le escapa.

Y en lo que se refiere a un ámbito estrictamente financiero, nosotros que nos dedicamos a la gestión patrimonial y a la inversión en los mercados, venimos de asistir a una corrección de los mercados del orden del 30-40% que se inició a finales del año pasado, por lo que, desde ese punto de vista, también hay oportunidades.

Canarias tiene unas condiciones fiscales interesantes, por lo que será un lugar idóneo para aquellos que sobrevivan a una posible crisis, ¿no?

La atracción de inversión hacia un territorio depende mucho de tres factores. Uno es la agilidad con la que se puede llevar a cabo un proyecto, con esto me refiero a agilidad en los trámites burocráticos, y en ese sentido digamos que no podemos "sacar músculo". Es un tema endémico, no solo de Canarias, sino de muchas comunidades autónomas. Como país, España no es lo suficientemente ágil en los trámites para fomentar la inversión.

El segundo factor es el ecosistema, incidiendo en financiadores habituales como pueden ser los bancos, financiadores privados, inversores orientados a empresas de nueva creación (business angels para startups), inversores cualificados, capital riesgo, etc., algo que se intenta promover desde las administraciones públicas y que creo que todavía, al menos en Canarias, no ha alcanzado su madurez. Hay muchos emprendedores canarios que han tenido que salir del archipiélago en busca de capital privado. El desarrollo de ese ecosistema, por muchas subvenciones públicas que haya, no es suficiente, porque no está vertebrado.

Y el tercer factor es, como bien decías, un marco fiscal favorable. Y ahí sí que Canarias puede sacar músculo, pero hay que preservar todas esas ventajas adquiridas desde el punto vista histórico en el ámbito europeo y hacerlas valer, y no dejar que el Gobierno actual desde Madrid equipare Canarias con otras zonas geográficas, porque no tienen nada que ver.

Rodearse de buenos profesionales es vital y, en este sentido, ustedes llevan mucho tiempo del lado de aquellos que necesitan ayuda y trabajan por y para que, tanto las empresas como los profesionales, generen un ecosistema atractivo y que sus compañías tengan éxito. ¿Qué puede hacer Cross Capital por aquellos que se acercan a él?

Tenemos dos divisiones de negocio. Por un lado, tenemos un equipo muy experimentado en gestión patrimonial o banca privada. En este apartado, tenemos clientes institucionales, que constituyen la mitad de nuestros clientes, y la otra mitad son trabajadores de a pie, profesionales autónomos, directivos y asalariados que llevan mucho tiempo trabajando y que sus ahorros no les rentan en los productos tradicionales bancarios o los bancos no han sabido asesorarles debidamente. Esos clientes, que cada vez acuden más a nosotros, encuentran en nuestro asesoramiento independiente unas ventajas que hasta ahora nadie les había brindado.

En la parte de finanzas corporativas hemos ayudado a muchas empresas e instituciones. Hemos llevado a buen término desde mandatos de financiación, reestructuración de deuda, búsqueda de socios de capital, emisión de bonos, emisiones de deuda para el Gobierno de Canarias, estructuración financiero-fiscal de obras audiovisuales (películas y series), valoraciones financieras... Digamos que nos gusta asumir retos y operaciones sofisticadas a las que la banca no les da salida.

Pese a que ustedes sean un referente en Canarias, la competencia hoy en día es voraz. ¿Cómo se diferencia Cross Capital?

En lo que respecta a gestión patrimonial o banca privada tenemos muchísimos aspectos diferenciales respecto a la competencia que, en general, suele ser la propia banca.

Nos diferenciamos en la independencia de nuestra opinión y asesoramiento, en el sentido de que solamente cobramos asesoramiento, no recibimos comisiones de terceras partes ni mucho menos. Luego, estamos 100% alineados con el cliente, nos gusta escucharlos y hacerles "el traje a la medida", ofreciendo un elevado grado de personalización. Y, por último, coinvertimos: yo, personalmente, invierto mi propio dinero en los fondos y otros instrumentos financieros que recomendamos a nuestros clientes.

Yo llevo 25 años en este sector, con un trackrecord contrastable y el perfil de mi equipo no es comercial, nos dedicamos a asesorar y gestionar, somos financieros, pero no procedemos de la banca comercial, no vendemos nada. Tenemos nuestros propios fondos de inversión, un plan de pensiones y un modelo multibanco, contando con acuerdos de colaboración tanto con bancos nacionales como internacionales, lo que nos permite brindar el acceso a productos de inversión no disponibles habitualmente en la oferta bancaria española.

¿Hacia dónde camina Cross Capital de cara a 2023?

Acabamos de lanzar uno de los fondos de inversión como respuesta a un reclamo popular. Se llama Evolution y aporta solución a las necesidades de los diferentes clientes, según su perfil de rentabilidad, riesgo y plazo. Y luego, el proyecto más notorio que tenemos entre manos, es un proyecto digital que espero vea la luz a en lo que resta de 2022 o a principios del año que viene, y que va a ser un proyecto pionero, que permitirá a cualquier cliente nacional contratar nuestros servicios de manera online.

Juan Inurria: “Mis servicios son como los trajes, no le sientan bien a todo el mundo”

ENTREVISTA

JUAN INURRIA
DIRECTOR DE
BUFETE INURRIA

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Ya ha pasado un año desde nuestra primera entrevista, ¿cómo se lleva un año más en la sastrería del derecho?

Estamos en un mundo cambiante, y eso también afecta a la profesión. En este año le diré lo que no ha cambiado: la lentitud de la Administración de Justicia y su eterno mantra de falta de medios de personal; y si bien es cierto que con los mismos medios se atiende a más núcleo poblacional, no es menos cierto la falta de eficacia y empatía con él justiciable... y ni que decir con los de mi profesión.

Hoy en día necesitamos menos despachos, más tecnología, menos acudir a los tribunales para resolver controversias, y más respeto a nuestro ejercicio

Hay que diseñar una abogacía preventiva y evitar en lo posible acudir a los tribunales.

Nosotros estamos colaborando a que esto sea así, desde hace relativamente poco. Iniciamos nuestra andadura en un proyecto preventivo y didáctico. Además hemos creado junto a un grupo de entusiastas del derecho y su ejercicio el centro divulgativo La Cocina del Derecho, con el propósito de hacer llegar el entramado jurídico desde la perspectiva práctica real diaria tanto a futuros ejercientes, como a empresarios y a entes públicos. En definitiva, informar, formar y prevenir. Más vale un mal acuerdo que un buen juicio.

El bufete Inurria, muy conocido por todos en el seno de Canarias así como fuera de él, ¿cuáles son sus especialidades y sus puntos fuertes dentro de este mundo tan amplio y grande del Derecho?

Principalmente, a lo que se dedica el Bufete Inurria es a dar tranquilidad. Una pregunta similar que me hicieron hace tiempo y respondí, algo así como : “me dedico a que mis clientes duerman bien por las noches”. Es cierto que, cuando yo empecé, hace bastante tiempo, no existía ese mundo de la especialización, hoy en día te tienes que centrar y especializarte, sobre todo por la cantidad de normas que nacen a diario. Mi perfil como abogado, se suele denominar “Shark”, al menos así lo hacen mis clientes de los EE.UU.

Pero si hay algo en lo que estoy especializado, diría que es en la defensa del Derecho al Honor, a la Intimidad y a la propia imagen, el cual esta continuamente enfrentado con el Derecho a la información y la libertad de expresión. En esta época de la intoxicación informativa, donde ya no hay nadie anónimo, las redes crean a muchos valientes, que lesionan derechos y yo me encargo de que eso se arregle. Pero ojo, en este trayecto hay que tener razón, saber pedirla y que te la den. La razón es cosa del cliente, pedirla es cosa mia como artesano del derecho y que te la den es cosa de los jueces, casi nada.

Ahora estoy trabajando en mi próximo libro sobre los “dires y diretes” que llevará por título “Qué pasa si hablan mal de ti”. Asimismo, atiendo asuntos mercantiles civiles de relevancia y penales centrándome en asuntos de corrupción, a modo de ejemplo. Afortunadamente, tengo clientes, en distintos puntos de la geografía, ya que internet eliminó barreras territoriales y estos han buscado ese “Inurrismo” particular.

Se habla de los “Inurristas”, es decir, hay una fidelidad de ese cliente que ha acudido a usted y que ya no se ve en manos de otro profesional. ¿Cómo se llega a generar esa lealtad?

Yo creo que eso es parte de la honestidad y la contundencia con la que le hablo a mis clientes, uno de nuestros valores fundamentales. En el momento en el que un cliente pone sobre mi mesa uno de sus problemas, no estamos pensando en venderle el servicio y contarles que bueno somos y todo lo listo que somos, sino que nos vamos a poner a su lado, no enfrente, y con nuestros conocimientos vamos a darle una solución, si decide, depositar en nosotros, ese tesoro que se llama confianza.

Es entonces cuando nos integramos y empezamos a ser aquel abogado de cabecera, aquel consultor aliado que, cuando la familia tiene un problema, cuenta contigo para solucionarlo. Y eso es una bendición.

Nosotros tenemos clientes que suman ya hasta 3 generaciones de familias que han confiado en nosotros.

Precisamente este aspecto, junto con la claridad con la que habla y transmite, se configura como vuestro valor añadido, ¿no es así?

Efectivamente, además, también es un tema relacionado con el mundo igualitario en el que vivimos. Para mí es fundamental que mi cliente asuma los hechos y las consecuencias de los mismos. Yo lo que voy a procurar es que el castigo te duela menos y durante el camino lo vamos a pasar bien, pues algo seguro tenemos y es la ausencia de certeza. Por eso soy absolutamente claro cuando viene un cliente a mí, no me gusta hacer perder el tiempo ni que me lo hagan perder a mí.

Y mucho menos crearle falsas expectativas con el objetivo de agrandar mi cuenta de resultados.

Usted ha ido experimentando una evolución como profesional y como bufete, dirigiéndose a un derecho más artesano, más exclusivo...

Sí, eso es cierto, además, me veo en la posición de poder elegír a mis clientes.

Nosotros solemos decir que nuestros servicios son como los trajes, no le sientan bien a todo el mundo. Algunas circunstancias me han hecho reflexionar y rehuir de todas esas bondades que venden los demás despachos como excelencia, profesionalidad, la calidad...etc..etc.. para dar paso a un servicio más humano y claro.

El hecho de tener varios despachos abiertos hacía que, esas personas que querían tener la esencia que yo transporto no la pudieran tocar ni la ver. Yo ofrecía calidad a través de los compañeros, pero el cliente me quería a mí, por eso empezamos a cerrar despachos de diferentes puntos para ganar en esencia. Asimismo, cuento con la ayuda e inestimable colaboración permanente de mi hijo, y con el iniciamos en el 2018 “Inurria Style”, una marca de complementos y ropa fabricada en Canarias que ofrece productos artesanales de edición limitada y que la pueden encontrar en www.inurriastyle.com y se ha llegado a posicionar incluso en Japón.

Hay una parte muy humana y de lucha detrás de Don Juan Inurria. Se ha convertido usted en un abanderado de la lucha por la completa integración de las personas con problemas de movilidad o alguna limitación.

Sí, pero quite lo de abanderado. Actualmente, hay mucha legislación, pero una nula ejecución. Te pongo como ejemplo los carnavales, las personas con movilidad reducida no pueden disfrutarlos por la inacción de la administración. Los aíslan y los marginan, entre otras cosas. Y ni que decir de las listas de espera para que te reconozcan la situación dependencia. Yo ya estoy acostumbrado a vivir con las falsedades de la administración, por eso, lucho desde mi parcela para que las barreras a las que se enfrentan las personas con movilidad reducida se reduzcan cada día más. En cualquier caso, hay que usar lo que sabes hacer para ayudar al prójimo y yo sé de lo que sé, por eso ahora estoy en un proceso de observador con esas ayudas que deben llegar a La Palma y sus gentes.

De hecho el pasado mes de julio presenté mi candidatura como Defensor de las Personas con Discapacidad del municipio de San Cristóbal de La Laguna, un cargo honorífico totalmente gratuito al cual accedí por mi vocación de servicio público . Mis vivencias personales me llevaron a embarcarme en este proyecto, pero por algo que no logramos entender, después de presentar y defender mi candidatura se suspendió y se dio como "no válida" ,desde entonces la figura no ha sido nombrada y continua vacante. Aquí estoy.

Sara Fernández: "Avanti Clinics promueve la belleza con sentido"

ENTREVISTA

SARA FERNÁNDEZ
PROPIETARIA DE AVANTI CLINICS

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Sara Fernández, has emprendido en un sector que no es nuevo para ti, un sector en el que cuentas con una larga trayectoria. ¿Cuál es la historia de este centro?

No, no es nuevo. Me formé desde muy joven en el campo de la imagen personal y desde hace más de 12 años he desarrollado puestos de gerencia y dirección en empresas del sector que operan a nivel insular, nacional e inclusive internacional. Es mi vocación.

Avanti Clinics, surge justo después del nacimiento de mi segunda hija. Como mujer, necesitaba poder conciliar y cumplir mis mayores metas profesionales y personales. Todo un reto a diario, pero deseo dejar un legado a mis hijas del que se sientan orgullosas y lo tomen como referente para su crecimiento personal.

Mi meta es hacer crecer la marca sin límites, aportando un concepto novedoso de belleza y salud asequible, cuidado y de calidad para todos.

¿Qué diferencia a este centro de los muchos que se están abriendo por todo el territorio nacional?

Hemos empezado la andadura en mi pueblo natal, Los Realejos. Iniciamos el proyecto en una zona que conocemos mejor para ir dando a conocer nuestro modelo de negocio, Belleza con Sentido, y de ahí ir creciendo poco a poco. Después de muchos años trabajando desde dentro en el sector franquicia, he detectado la necesidad que tienen los pacientes de un trato más cercano pero a la vez de calidad y sin perder la excelencia. Nos estamos rodeando de grandes profesionales que no paran de formarse para ofrecer siempre lo mejor en todos los sentidos, además de aparatología y servicios a la última. En otras palabras, seremos el punto intermedio entre las franquicias y las grandes clínicas médico estéticas.

¿Cuáles son los principales tratamientos que va a poder realizarse el cliente?

Desde Avanti Clinics, hemos querido contar con una oferta de servicios que va a ir aumentando progresivamente. Estamos inmersos en proyectos y acuerdos muy importantes que irán viendo la luz poco a poco. Somos un ejército de hormiguitas trabajando para un gran fin, ofrecer lo mejor. Ahora mismo y como pequeño resumen podrán encontrar en nuestras instalaciones: depilación láser, hidropeeling, láser antiedad, eliminación de tatuajes, remodelación corporal,etc. Así mismo, me he enfocado en dar mucha presencia a otras especiales dentro de nuestra rama como son: medicina estética, nutrición, micropigmentación, terapias alternativas y mucho más. Sin duda, les encantará descubrir que podemos ofrecer un servicio global a todos los pacientes, atendiendo todas sus necesidades. La medicina estética está en pleno auge, y la cultura del cuidado y la imagen personal afortunadamente está cambiando mucho en positivo.

En todo lo que tiene que ver con la medicina, la salud y la estética las personas buscan fiabilidad y sentirse seguras. En este sentido, hablamos de que aquí trabajan con aparatología de mucha calidad y seguridad, así como con los mejores tratamientos y productos...

Exacto, hemos reunido a los mejores proveedores, marcas y profesionales del sector con más de 15 años de experiencia en grandes empresas para ofrecer a nuestros pacientes lo mejor. Un servicio totalmente personalizado y a su medida Seguiremos trabajando a diario con la meta de ser vuestra clínica de confianza y referencia.

Una mujer empresaria, ¿cómo se lleva este papel?

Hay días que se torna complicado, gestionar la maternidad, la vida familiar y de pareja, todos los proyectos que tengo en mente en vías de creación, pero lo vivo con mucha ilusión y agradecimiento hacia todas las personas que han contribuido a que este sueño, mi sueño, se convierta en realidad. Sin duda, me di cuenta que merecía como mujer desarrollarme sin límites a nivel laboral, emprender fue siempre mi meta y después de entender que lamentablemente en España es muy difícil ser mujer, mamá y tener un cargo de responsabilidad, me empujaron, y gracias, a crear Avanti después de un sinfín de causalidades.

Las aspiraciones no se van a quedar en Los Realejos, Avanti Clinics tiene expectativas de ser referente más allá de este municipio, que solo es el inicio. ¿Cuáles son las expectativas que valoran?

Me gusta ser cautelosa, pero quien me conoce bien, sabe que siempre busco crecer, avanzar y así será con Avanti. No habrá límites. Soy una enamorada de la cultura italiana y en un momento complejo surge este proyecto que como su propia palabra indica, significa ir hacia Adelante. Me lo debo a mi, y a mis abuelos maternos a los que quiero hacer una mención especial. Aunque ya no estén aquí sé que se sentirán muy orgullosos.

Esto no ha hecho más que empezar, y vamos a trabajar muy duro para ir abriendo otras localizaciones en breve. Tras unas primeras semanas con una inmejorable acogida, tenemos las mejores expectativas para seguir creciendo.

¿Es un buen sector para invertir? ¿Está en auge o ya ha alcanzado su techo?

Ha alcanzado su techo en algunos servicios, eso es indiscutible, pero es un sector que ahora mismo está en pleno auge, porque realmente hay muchísimo por explorar, es un servicio muy demandado. Aunque es un servicio de lujo, no es por necesidad, todos necesitamos un tiempo de cuidado por cualquier motivo. La medicina estética hoy en día no solo es un lujo, es también una solución a inseguridades y complejos, es una ayuda en todos los aspectos que nosotros queremos fomentar y desarrollar, es esa belleza con sentido. Nosotros abogamos por una belleza natural y realista, englobando la salud con profesionales del sector médico.

Todos necesitamos cuidados y sentirnos mejor. La medicina estética hoy en día, también es una solución rápida y asequible para esos complejos e inseguridades que se pueden mejorar de una forma sutil y con sentido

¿Ha cambiado el perfil de la persona que acude a realizarse un tratamiento estético? ¿Se ha abierto el campo?

Sí, se ha abierto muchísimo. Indiscutiblemente, hace 10 años, por ejemplo, se podía pagar por una depilación láser de una zona en específico 300 euros y, al final, la oferta-demanda ha hecho que estos precios sean cada vez más asequibles y que este tipo de servicios puedan estar al alcance de cualquier persona, tenga un recurso económico más alto o más bajo.

Además, nosotros nos hemos preocupado muchísimo por aportarle facilidades al paciente, apostando por financiación sin intereses y por cualquier método de pago que pueda facilitar el proceso de cuidado a las personas que acuden a nosotros.

SANTACRUZ
El corazón de Tenerife

21–28 NOVIEMBRE

BLACK WEEK

#BLACKWEEKSC

blackweeksantacruz.com

Santa Cruz de Tenerife AYUNTAMIENTO | SOCIEDAD DE DESARROLLO

ZONAS COMERCIALES ABIERTAS

CONSUME CANARIAS

Comercio de Canarias

Gobierno de Canarias

Jorge Alonso: "Crónicas de la digitalización nos hace tomar conciencia del enorme periodo tecnológico que hemos vivido"

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Nace, por fin, "Crónicas de la digitalización", un trabajo hecho con mucho cariño y en el que he tenido el placer de colaborar. ¿Qué pretendes transmitir con este trabajo?

Cuando tratas de ordenar todos estos artículos que se han publicado a lo largo de varios años en diferentes cabeceras, nos hace tomar conciencia del enorme periodo de digitalización que hemos vivido, especialmente estos últimos cuatro años.

Por lo tanto, esta lectura se hace para que valoremos el enorme esfuerzo que hemos hecho porque a veces, con el día a día, no nos percatamos de todo lo que hemos progresado en este aspecto.

¿Hablamos de unas crónicas que se sitúan en qué línea temporal?

El primer artículo data de principios del año 2019, un año antes de la irrupción de la pandemia, y el último fue redactado y publicado en septiembre de 2022, hace muy poco.

Hablamos de cuatro de años de artículos con mucha intensidad y más teniendo en cuenta el contexto al que nos hemos enfrentado porque, sin duda, ha sido un periodo singular.

Percibimos la digitalización desde diferentes perspectivas, no hablamos solo de la digitalización de las empresas, también hablamos de ciberseguridad, entre otros temas. ¿Ha llegado la digitalización y la tecnología a todas las esferas de nuestra vida?

Totalmente, vamos camino de una vida más digitalizada en todos los aspectos, de hecho, podemos hacer la prueba de apagar el móvil todo un día y vemos qué pasa.

Hoy pedimos la cita previa para el médico por internet, realizamos gestiones bancarias, pagos… todo lo tenemos en el móvil y eso significa todo en la nube, lo que viene a decir que todo está digitalizado. No existe, actualmente, ningún ámbito de la vida que no esté digitalizado o en proceso de estarlo.

Además, tú sabes bien de esto porque tu carrera profesional se desarrolla precisamente en una compañía puntera a nivel tecnológico, donde también el CEO de la misma ha colaborado en este precioso proyecto.

Efectivamente, este libro, como bien decías, tiene la enorme fortuna de tener un prólogo escrito por ti, directora de Tribuna, y termina con el epílogo del CEO de Velorcios Group, Pedro Andueza.

Podemos decir, coloquialmente, que los artículos están en un sándwich entre la comunicación y la tecnología y esa visión se traslada a todo el libro, lo que le da aún más sentido a estas "Crónicas de la digitalización" porque dota de contexto en el mundo periodístico, no olvidemos que casi todos los artículos están escritos para periódicos en un género que no es nada sencillo, como el artículo de opinión porque cada pieza debe tener sentido en sí mismo.

En el epílogo, ese valor que aporta Pedro viene a reafirmar lo que estoy comentando: entender la tecnología como algo transversal, pero al mismo tiempo transparente. El prólogo y el epílogo dan, sin lugar a dudas, solidez a la obra.

Hablamos hace un tiempo de la necesaria de la necesaria e indispensable colaboración de los medios de comunicación para transmitir el mundo de la tecnología. ¿Se han sumado más cabeceras en los últimos tiempos?

Esto es fundamental, los medios de comunicación juegan un papel vital para integrar la tecnología en la sociedad porque tienen un papel de sensibilización e información. Sin embargo, es de justicia reconocer que no todos los medios tratan esta temática de igual manera; hay algunos de marcada tendencia comercial donde la información está al servicio de aquellos que los apoyan.

No obstante, hay otra manera de hacer las cosas y, en este caso, Tribuna de diferencia no solo en la parte de tecnología sino en otros aspectos que también toca en sus números mensuales y es esa manera de acercarnos las cosas que están pasando en sectores que se están moviendo mucho. Esto transmite profesionalidad.

Los medios de comunicación juegan y jugarán un papel cada vez más importante y deben saber seleccionar los asuntos que son importantes y rechazar los que no lo son.

Se ha hecho una primera presentación de "Crónicas de la digitalización". ¿Qué sensaciones se lleva de esta primera toma de contacto?

Estoy muy contento de esta primera puesta de largo que hemos hecho a pequeña escala y con un círculo muy cercano en las oficinas de Domingo Alonso donde tuvimos el placer de contar con su CEO, Óliver Alonso, como maestro de ceremonias.

Ha ido muy bien porque esta primera aproximación fue tremendamente positiva y muy agradable. Nos apetecía muchísimo volver a estar juntos y vernos las caras después de varios años con un contacto más frío. Fue una tarde donde no faltaron los nervios previos, lo cual siempre es algo positivo. Estoy realmente agradecido a todos los que nos acompañaron.

Este no ha sido el primer libro, pero tampoco será el último, ¿no?

Este es el sexto libro así que ya tenemos una trayectoria previa. Supongo que algunos escribimos por necesidad porque tenemos siempre algo que contar. Hay otros libros en cartera más cercanos a la novela de base tecnológica que ayuda a la reflexión, que ayuda a entender lo que nos está pasando, pero escribir narrativa requiere de otros tiempos y otra dedicación. En el caso de esta nueva obra, es un trabajo de cuatro años que se concentra prácticamente en dedicación durante los fines de semana en los que se van desarrollando los distintos artículos.

Confío en que este no será el último libro, pero será una consecuencia de la vida que llevemos, por tanto, si toca que haya un séptimo libro, lo habrá. Hay otros formatos interesantes, como libros donde coinciden varios autores, a los que no debemos renunciar si surge un proyecto interesante.

José Ulises González: "Queremos seguir siendo un referente en innovación y calidad"

ENTREVISTA

JOSÉ ULISES GONZÁLEZ
GERENTE OPERACIONES CANARIAS DE GRUPO BIMBO

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Grupo Bimbo ha evolucionado de ser una fábrica de pan y alimentos para convertirse en un actor global, no solo por tener operaciones en 32 países, sino por actuar en dos elementos clave. Por un lado, es una de las fuentes de alimento para millones de personas y, por otro, genera miles de empleos. ¿Cómo fueron sus inicios en Canarias y cómo ha evolucionado hasta la fecha?

Bimbo llegó a Canarias en los años 90. Debido a la buena acogida de nuestros productos, en 1991 creamos una estructura comercial propia. De acuerdo con nuestra filosofía de ofrecer productos de la máxima calidad y recién elaborados a los consumidores, solo dos años después, en 1993, inauguramos la primera panificadora de Bimbo en las islas, en Agüimes. En 2016 Bimbo incorporó a su surtido marcas emblemáticas como Donuts y Eidetesa, referente entre los consumidores canarios, consolidándose como una de las compañías de alimentación más importantes de las islas. Reafirmando nuestra apuesta por las islas, en los últimos años hemos hecho diversas inversiones, enfocadas principalmente en dotar las instalaciones con la última tecnología para una mayor eficiencia y sostenibilidad. Actualmente Bimbo cuenta con un equipo de más de 480 personas en Canarias dedicadas a la producción y distribución en el archipiélago canario, donde además tenemos cinco almacenes logísticos.

¿De qué manera asumen un rol trascendente para que la alimentación genere un impacto positivo en la salud, bienestar y estilo de vida de la gente?

En Grupo Bimbo tenemos el propósito de alimentar un mundo mejor y nuestro objetivo como compañía es tener un efecto positivo en la sociedad, apostando por el bienestar de las personas y también de la naturaleza. El plan de sostenibilidad del grupo Bimbo tiene como objetivo llevar una mejor nutrición a millones de personas y ser una compañía más sostenible de cara al 2030. Para lograrlo, trabajamos en 3 grandes ejes a nivel global: Facilitando dietas sostenibles con diversidad nutricional, mejorando la vida de todas las personas a las que llegamos, y protegiendo y regenerando los sistemas naturales.

Los hábitos del consumidor han variado con el paso del tiempo. ¿Cuál está siendo el potencial cliente de este Grupo? ¿Cuáles han sido los principales cambios que han percibido en lo que a la demanda del producto se refiere?

El mayor reto que tenemos las marcas de consumo es el de entender y responder con rapidez a un consumidor cada vez más consciente y exigente. Por eso es imprescindible identificar qué valor aportar y saber encontrar la clave que nos haga diferentes para seguir siendo relevantes. En grupo Bimbo el consumidor está en el centro de la cadena de valor y la innovación es un eje transversal que nos permite responder permanente a las nuevas tendencias y hábitos de consumo. Además, de acuerdo con nuestro propósito, en Bimbo trabajamos para ofrecer los mejores alimentos, fomentando el consumo responsable y optimizando el perfil nutricional de nuestros productos. Para ello, llevamos años realizando mejoras en la composición nutricional de nuestros productos, apostando siempre por mejorar la calidad de los ingredientes, desarrollando recetas más sencillas y saludables e incorporando ingredientes de origen vegetal.

Asimismo, nos encontramos inmersos en una sociedad concienciada con el impacto que su huella deja en el medio ambiente. Los sectores económicos parecen aunar esfuerzos en aras de contribuir a la disminución de la misma, ¿está Grupo Bimbo siguiendo esta línea de trabajo?

Por supuesto, uno de los mayores desafíos de nuestro tiempo es el impacto ambiental de nuestras actuaciones como ciudadanos y empresas. De hecho, uno de los tres pilares de nuestro plan de sostenibilidad es el de proteger y regenerar la naturaleza y tenemos el compromiso de reducir a cero las emisiones netas de carbono del grupo en 2050. Para lograrlo estamos trabajando a nivel global en múltiples iniciativas dirigidas a alcanzar cero emisiones de CO2, impulsar energías renovables, promover la agricultura regenerativa, reducir los residuos y crear envases sostenibles.

> "Nuestro objetivo como compañía es tener un efecto positivo en la sociedad, apostando por el bienestar de las personas y también de la naturaleza"

Grupo Bimbo se caracteriza por ser una compañía perseverante hasta alcanzar sus metas. ¿Tienen alguna meta inmediata o plan en puerta?

Ser una empresa experta en alimentación nos exige estar cerca del consumidor y tener capacidad de respuesta permanente a las necesidades y tendencias de consumo, cumpliendo con los más elevados estándares de calidad y seguridad alimentaria. Y, de acuerdo con ello, nuestro objetivo no es otro que crecer de manera sostenida a medio y largo plazo, seguir siendo un referente en innovación y calidad y, seguir aportando nuestro "grano de harina" para contribuir al bienestar de las personas y también de la naturaleza, de acuerdo con nuestro propósito de Alimentar un mundo mejor.

ExpoOutlet Arona 2022 regresa, tras dos años, como el mayor outlet del Sur los días 12 y 13 de noviembre

El área de Promoción Económica del Ayuntamiento de Arona recupera, tras la pandemia, un evento que ha reunido a 20.000 personas en las últimas ediciones, lo que da a los comercios de toda la Isla la oportunidad de impulsar las ventas y liquidar sus stocks durante los días 12 y 13 de noviembre, fechas en las que el recinto ferial instalado junto al pabellón Jesús Domínguez "Grillo" abrirá sus puertas al público

ExpoOutlet Arona 2019.

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

El mayor *outlet* de la Comarca Sur volverá a celebrarse los próximos días 12 y 13 de noviembre junto al pabellón Jesús Domínguez "Grillo" de Los Cristianos, una cita, *ExpoOutlet Arona 2022*, que celebrará su séptima edición tras dos años de ausencia por la pandemia y que ha tenido una participación media de en torno a 20.000 personas.

Orientada a apoyar a las pequeñas y medianas empresas del municipio, que tienen prioridad de participación, aunque no exclusividad, el periodo de inscripción para los comercios finalizó el pasado 21 de octubre, todo ello en una acción organizada por el área de Promoción Económica, que dirige la concejala Raquel García, y en la que colabora también el Cabildo de Tenerife.

"*ExpoOutlet Arona 2022* tiene lugar en un periodo especialmente importante, tanto para los comercios como para los consumidores. De esta forma, pretendemos apoyar a las pymes y trabajar para la reactivación de la economía en el municipio, de la misma forma que estamos preparando otras acciones", ha explicado la concejala del área de Promoción Económica, Raquel García.

ExpoOutlet Arona 2019.

ExpoOutlet Arona 2019.

Por su parte, el alcalde de Arona, José Julián Mena ha subrayado que "Arona es uno de los municipios que más ha trabajado en estos años de crisis de la mano del comercio local, con 2,5 millones de euros en ayudas para el rescate de las pymes o la reciente convocatoria de subvenciones dirigidas a las áreas comerciales de las que disponemos".

El Ayuntamiento de Arona activó, durante la crisis económica generada por la pandemia de Covid-19, diversas medidas que tenían el objetivo de inyectar liquidez a las pequeñas y medianas empresas del municipio, garantizando el mantenimiento del empleo, con 2,5 millones de euros en ayudas para pymes, otras dirigidas al sector del transporte, con subvenciones directas a todas las licencias de taxi que cumplieran los requisitos, así como al sector primario, tanto los pescadores, con una ayuda directa de 40.000 euros, como exoneración de tasas a los productores locales con puestos en el Mercado del Agricultor.

ExpoOutlet, por su parte, busca facilitar la venta del stock al sector comercial, así como poner a disposición de los potenciales compradores productos de calidad a un precio menor, haciendo frente, de esta forma, a la retracción del consumo generado por el aumento de la inflación.

Objetivos e inscripción

El objetivo principal de este evento es la dinamización de comercio minorista de proximidad, ofreciéndole un espacio donde exponer y vender su mercancía de otras temporadas, en perfecto estado y sin perder calidad. Todo ello a un precio que suponga una ventaja económica sustancial de gran atractivo para los visitantes.

La zona de exposición y ventas estará dividida en los siguientes salones: moda y complementos, salud, belleza y bienestar; decoración y hogar; electrónica e informática; mundo infantil y otras actividades, como tiendas de animales, regalos o libros.

Los requisitos de participación son tener un establecimiento abierto al público y pertenecer al sector comercial, encontrarse al corriente de las obligaciones municipales, de Hacienda y Seguridad Social, estar dado de alta en el epígrafe correspondiente del IAE o presentar productos con un descuento mínimo del 50% con respecto al precio inicial, entre otros.

La Laguna inicia la cuenta atrás para La Noche en Blanco 2022

Comercio presenta la imagen de este importante evento anual, que regresa a las plazas y calles del casco histórico el 26 de noviembre

El Área de Comercio del Ayuntamiento de La Laguna ha presentado hoy el cartel de La Noche en Blanco (LNB) 2022, una edición número 14 que, tras dos años de adaptación a las restricciones sanitarias por la pandemia, regresará con fuerza a las calles y plazas del casco histórico el 26 de noviembre. El alcalde de La Laguna, Luis Yeray Gutiérrez, y la concejala de Comercio y Desarrollo Económico, Aitami Bruno, adelantaron algunos de los detalles e inauguraron oficialmente la cuenta atrás para el regreso de este importante evento anual lagunero, un escaparate con altísima proyección del comercio, la restauración, la cultura, el patrimonio y el ocio de la ciudad.

La imagen central de la edición 2022 de LNB enfatiza su carácter diurno y nocturno y la apuesta por actividades para todas las edades y públicos ya desde el diseño del programa, que se presentará próximamente. La imagen saldrá a las calles esta semana para reforzar la visibilidad del evento y que, tras todo lo que ha supuesto la pandemia, La Noche en Blanco sea una de las fechas más destacadas en el calendario insular.

"Los laguneros y las laguneras tenemos marcado ya en rojo la fecha del sábado 26 de noviembre, para esta cita de referencia de nuestro sector comercial", señaló Luis Yeray Gutiérrez. En estos dos años, condicionados por la pandemia, hemos tenido que reinventarnos y buscar fórmulas imaginativas. Ahora, superadas ya esas restricciones, La Noche en Blanco recupera su formato en una única jornada, que además, estará concentrada en los diferentes espacios del Casco Histórico de nuestra ciudad y en nuestras calles, que es el mejor patrimonio que podemos lucir", aseguró el alcalde.

Aitami Bruno destacó que, "con este evento de dinamización comercial, uno de los más importantes del calendario anual de La Laguna, queremos mostrar todo lo que la única Ciudad Patrimonio de la Humanidad de Canarias tiene para ofrecer, dando alicientes para seguir conociéndola y disfrutándola durante el resto del año. Y nuestro objetivo", recordó, que "la repercusión del evento trascienda más allá de esa jornada, dando a conocer la gran oferta local a más público, despertando su interés y fortaleciendo a La Laguna como uno de los más importantes destinos de compras de Canarias, lugar de visita obligatoria en cualquier viaje a la Isla".

El Área de Comercio realiza, así, una "gran movilización de recursos para dar inicio a la época de mayor consumo del año, poniendo el foco en el comercio local, a través de un amplio programa de actividades de repercusión regional. Y la reforzamos, además de con la segunda edición del Bono Comercio, que está teniendo una magnífica acogida y superando todas las expectativas, con un amplio programa de actividades de dinamización en las principales vías y espacios comerciales de los pueblos y barrios, que presentaremos próximamente", anunció la edil.

Asimismo, Aitami Bruno recordó que La Noche en Blanco es "un trabajo conjunto, en el que colaboran muchas áreas municipales, personas y colectivos. Además de las recomendaciones en materia de seguridad, mantenimiento, etc., estamos teniendo en cuenta las aportaciones realizadas por las entidades de ámbito vecinal, cultural, de ocio, educativo o comercial, entre otras. Estamos recogiendo las propuestas y sugerencias que nos quieran hacer llegar, para valorarlas detalladamente y, también, para incluirlas en una programación que tenemos ya a más del 90%", que sumará una decena de espacios fijos y con actividades durante todo el día, así como un amplio programa de acciones en diferentes espacios del casco.

Empleabilidad

La concejala anunció también que el Área está trabajando ya para que todos los proveedores puedan cobrar sus facturas en las semanas siguientes a la realización de LNB, "uno de los principales objetivos que nos marcamos desde que comenzamos a trabajar en esta edición, para generar liquidez a las empresas del municipio y propiciar un aumento de la empleabilidad. En este apartado, se incluyen empresas de tipo cultural, artístico, tecnológico y audiovisual, gráficas e imprentas, restauración y negocios en general de la zona del casco urbano lagunero".

La Laguna anuncia los primeros artistas confirmados de la Noche en Blanco 2022: Coque Malla y Monkey Faces estarán en la Ciudad Patrimonio el 26 de noviembre

El Área de Comercio y Desarrollo Económico organiza una 14 edición que llenará las calles comerciales y las principales plazas de música, teatro, humor y actividades para todas las edades

El Área de Comercio y Desarrollo Económico del Ayuntamiento de La Laguna ha cerrado ya los detalles de la programación de la próxima edición de la tradicional Noche en Blanco (LNB) lagunera 2022 que, tras dos años de modificaciones para adaptarse a las restriciones sanitarias, regresa con fuerza para contribuir a la dinamización del comercio y la restauración local. Y entre las propuestas para este año, el Área ha desvelado hoy una pequeña parte de un cartel que, el próximo 26 de noviembre, llenará las principales calles y plazas de esta Ciudad Patrimonio de la Humanidad, con Coque Malla y los tinerfeños Monkey Faces en el escenario del Cristo, uno de los principales de la jornada y que, al igual que todo el programa de actividades previsto, tendrá acceso gratuito.

La concejala del Área, Aitami Bruno, recuerda que "este noviembre cumplimos 14 años de La Noche en Blanco de La Laguna, una edición que será la del reencuentro tras estos difíciles años y que queremos que tenga un programa a la altura, el cual esperamos presentar íntegramente la próxima semana".

"Podemos anunciar", señala la edil, "que contaremos con escenarios fijos en distintos puntos de la ciudad, con una gran variedad de actividades dirigidas a diferentes públicos de todas las edades, así como con una potente estrategia de dinamización del comercio local y un amplio programa de propuestas familiares para reforzar la parte diurna de una iniciativa que quiere mejorar la imagen exterior de La Laguna y ayudar a visibilizar la gran oferta comercial, de restauración, ocio y cultura existente".

Uno de estos escenarios estará ubicado en la plaza del Cristo, tradicionalmente dedicado al público adulto y que contará con la actuación central de Coque Malla, dentro de la gira El viaje del astronauta gigante, un recorrido por 4 décadas de carrera musical que ha subido a grandes escenarios del país. Y como teloneros, una de las grandes bandas tinerfeñas del momento, Monkey Faces, que presentarán sus nuevos temas al público lagunero.

La Noche en Blanco regresa con el objetivo de ser el principal evento del calendario anual de La Laguna y con una meta clara, que "la repercusión del evento trascienda más allá de esa jornada, dando a conocer la gran oferta local a más público, despertando su interés y fortaleciendo a La Laguna como uno de los más importantes destinos de compras de Canarias, lugar de visita obligatoria en cualquier viaje a la Isla", recuerda Aitami Bruno.

Este claro enfoque comercial se refuerza con la segunda edición del Bono Comercio, ya en marcha y con magníficos resultados, y con un amplio programa de actividades de dinamización en las principales vías y espacios comerciales de los pueblos y barrios de La Laguna, que el Área presentará en unas semanas.

Nueve empresas locales reciben el sello de calidad turística internacional

La Villa de La Orotava es el único municipio de Canarias que forma parte de la red mundial Cittaslow

El Ayuntamiento de La Orotava acogió el acto de entrega de distinciones Cittaslow Supporter Internacional "La Orotava, por la Calidad de Vida". El evento fue presidido por el alcalde de la Villa, Francisco Linares; la concejala delegada de Turismo, Delia Escobar, y Cristina Oliveira, rectora de la Universidad Europea de Canarias, experta en Turismo Internacional, y miembro del jurado, quien hizo la lectura del acta. También se contó con la intervención online de Albert Costa, gestor Red Cittaslow España, y miembros de la corporación municipal. Atendiendo a los valores y filosofía de "cittaslow", el jurado de esta tercera edición acordó conceder la distinción a nueve empresas locales: Asociación Belenista Taoro, Bodegón Los Compadres, Canarias Concept, Grupo Caracoles, Restaurante Gran Tarajal, hotel rural Victoria, Murga Los Virgueritos-proyecto socio-cultural, pensión Silene Orotava y Tasca Venta El Gomero. A los premiados se les entregó placa cerámica artesanal alusiva a la temática con el logo de la Asociación Cittaslow International, y el correspondiente certificado. El alcalde Francisco Linares felicitó a los galardonados y agradeció la implicación de las empresas y colectivos del municipio que se suman al proyecto cittaslow para ofrecer calidad, un buen servicio y buen trato al visitante, fomentando lo nuestro, el producto local y tradiciones, apostando por la sostenibilidad y cuidado del entorno.

El primer representante institucional también manifestó que hay que adaptarse a los tiempos y cambiar los modelos turísticos. Además apuntó que no comparte el que solo se clasifiquen ciudades turísticas en

función del número de camas, asegurando que la Villa es un municipio turístico pues aunque no por alojamiento, sí que posee numerosos recursos y valores que le permitirían recibir esta clasificación y beneficiarse de lo que ello conlleva en positivo para la localidad.

La concejala Delia Escobar explicó los múltiples valores asociados a recibir este sello distintivo de calidad internacional y de singular atracción turística. En esta línea subrayó que la treintena de empresas que ya forman parte del proyecto cumplen con la filosofía de cittaslow por lo que apuestan por la conservación de nuestras tradiciones, por el producto local, por la sostenibilidad, por la economía circular, la artesanía, el ahorro energético y la eficiencia, así como por la educación en valores, el buen trato, la protección del entorno y el patrimonio, y por ofrecer una experiencia plena al turista que nos visita cada día para que pase el mayor tiempo posible en la Villa. Se trata de un distintivo de calidad de vida que es siempre recomendado por la Red Internacional Cittaslow.

La Orotava puede presumir desde 2018 de ser una de las ciudades del mundo con este valor de calidad internacional. La Villa es una de las doce ciudades de España que integran esta Red Nacional, y el único municipio de Canarias. Y a nivel internacional, la Red Cittaslow de destinos por la Calidad de Vida y la Sostenibilidad está en 252 ciudades de 30 países y territorios, conformamos la Red 266 ciudades en el mundo, desde Australia hasta Canadá, pasando por Rusia, Taiwan, Corea del Sur, China, Japón, Turquía, Noruega, Finlandia, Dinamarca, Polonia, Francia, Austria, Bélgica, Alemania, Reino Unido, Irlanda, Holanda, Italia, Hungría, Nueva Zelanda, Sudáfrica, Estados Unidos... y muchos otros países repartidos en los cinco continentes.

En total ya hay una treintena de establecimientos repartidos por toda la geografía de La Orotava con este sello de Calidad Internacional recomendada. Además de los nueve que recibieron la distinción en este 2022, también están: Casa Egan; los molinos de Chano y La Máquina; Restaurante La Duquesa; la Asociación Cultural Pinolere; Patea Tus Montes; Mercadillo del Agricultor del Valle de La Orotava; Ferretería Orotava; Hotel Rural Orotava-Sabor Canario; Consejo Regulador de la D.O. Valle de La Orotava; la Oficina Municipal de Información y Turismo de La Orotava; Centro de Arte Efímero; Encuadernación Francisco Hilario; hotel Alhambra; Orotava Aguacates; el pintor Osman; Ferretería Orotava; Bar Los Castillos; Museo Sacro Tesoro La Concepción; Bodegas Tajinaste; Agrupación Folclórica Oroval y Banana Ecoplantación.

Loro Parque, anfitrión de la conferencia de la Asociación Mundial de Zoos y Acuarios

La 77ª conferencia anual de WAZA (World Association of Zoos and Aquariums) reúne en Tenerife a los dirigentes de los zoológicos más prestigiosos del planeta

Sesión de panel de expertos. Foto: Moisés Pérez.

Clément Lanthier, presidente de WAZA en su intervención. Foto: Moisés Pérez.

Wolfgang Kiessling durante su intervención. Foto: Moisés Pérez.

Loro Parque alberga la 77ª conferencia de WAZA (La Asociación Mundial de Zoológicos y Acuarios). La asociación que cuenta con más de 300 miembros compuestos por los zoológicos y acuarios más reconocidos del mundo, organiza este evento cada año con el objetivo de intercambiar conocimientos y experiencias entre expertos en la materia para continuar contribuyendo a la conservación de la vida silvestre.

El evento tiene lugar en el Hotel Botánico & The Oriental Spa Garden durante los días 23 y 27 de octubre, y reunirá a más de 240 participantes provenientes de 41 países y regiones. Se tratarán temas como la sostenibilidad, el bienestar animal, conservación o planificación estratégica. Todo esto con un gran abanico de ponentes, como Hugo Morán, secretario de estado de medio ambiente del Gobierno de España; David Ainsworth, director de comunicación de la Secretaría del Convenio sobre la Diversidad Biológica; o Trang Nguyen, fundadora y directora ejecutiva de la ONG WildAct.

Tras dos años celebrándose de manera virtual a causa de la pandemia, el evento se vuelve a realizar de manera presencial. “Este año es muy especial para nosotros ya que celebramos nuestro 50º aniversario y no podemos expresar lo encantados que estamos de encontrarnos cara a cara”, afirma el presidente y fundador de Loro Parque, Wolfgang Kiessling.

La Conferencia Anual de la WAZA es el punto culminante del año para los miembros de la comunidad mundial de zoológicos y acuarios. Una cumbre que trae a Tenerife a los dirigentes de los zoológicos y acuarios más importantes del mundo, y que busca fortalecer el papel de los zoológicos y los acuarios en la protección del medio ambiente, en un contexto donde la sexta extinción masiva pone en peligro la vida de millones de animales.

“Nada es comparable a poder reunirse en un lugar con energías compartidas. Para hacer una lluvia de ideas, debatirlas y conocer a personas con ideas afines apasionadas por la conservación, el bienestar animal, la innovación y un sinfín de otros temas”, asevera el Dr. Clement Lanthier, presidente de WAZA.

Los zoológicos modernos y los acuarios juegan un papel fundamental en la lucha contra muchas de las amenazas a las que se enfrenta nuestro planeta en la actualidad, por lo tanto, la celebración de este evento supone un gran éxito para la protección de la naturaleza, de las especies, del medio ambiente y de los animales.

Intervención de Myfanwy Griffith, directora ejecutiva de la EAZA (European Association of Zoos and Aquaria) Foto: Moisés Pérez.

Wolfgang Kiessling saluda a Clément Lanthier. Foto: Moisés Pérez.

50 años de Loro Parque

Fundado el 17 de diciembre de 1972, Loro Parque fue concebido inicialmente como un paraíso para papagayos e inició su andadura con tan solo 25 personas, 150 loros y un espacio de 13 000 metros cuadrados. Con el transcurso de los años, se convirtió en una de las instituciones zoológicas y reservas genéticas más respetadas y reconocidas del mundo, tanto por su belleza, como por la excelencia de sus instalaciones, el cuidado a los animales y su respeto a la naturaleza. Junto a Loro Parque Fundación, posee actualmente, en sus diferentes centros, la reserva de especies y subespecies de loros más grande y diversa del mundo y, por tanto, se ha convertido en la entidad líder a nivel internacional en la cría y el manejo de psitácidas.

Fuencaliente acoge el V Congreso Internacional Starlight

El V Encuentro Starlight de Astroturismo reúne a un centenar de profesionales en La Palma

Representantes de todo el territorio Starlight y expertos en el turismo de estrellas se reúnen en Fuencaliente de La Palma para marcar el rumbo del sector

No cabe duda que cualquier motivo para visitar la isla de La Palma es bueno, pero este ha destacado ante el resto, porque el evento de astroturismo más importante del año tuvo lugar en Fuencaliente de La Palma. Tras recibir 23 propuestas de numerosas Reservas y Destinos Turísticos Starlight, la Fundación eligió por unanimidad la isla de La Palma, siendo esta la primera vez que se celebra dicho congreso en Canarias.

La directora de la Fundación Starlight, Antonia Varela, dejó constancia de que la elección de La Palma como sede del V Encuentro Starlight vino precedida por con-

solidarse como un referente mundial en el astroturismo y como apoyo al territorio tras la crisis del volcán de 2021.

En total, se han dado cita en el Hotel Teneguía Princess más de ciento veinte profesionales relacionados con el turismo de estrellas con el objetivo de compartir sinergias y marcar el rumbo a seguir. En este sentido, han incidido en el tratamiento de temas transversales de la Declaración Starlight como: valores culturales; medioambiente, biodiversidad y salud; alumbrado inteligente e innovación y como no, el astroturismo como motor de desarrollo sostenible local.

En concreto, han sido cinco bloques temáticos los que han protagonizado las ponencias y mesas redondas del encuentro: Valores del astroturismo y la certificación Starlight; astroturismo y desarrollo sostenible local; protección del cielo nocturno; experiencias Starlight; y comunicando y divulgando la astronomía.

A su vez, otra de las sesiones estuvo dirigida al 'III Meeting de Guías y Monitores Starlight', un encuentro oficial en el que confluyen todas las personas que conforman la Fundación Starlight, en aras de compartir diversas experiencias y vivencias que ayuden y den soporte de cara a establecer las pautas del futuro del sector.

No obstante, el Encuentro Starlight ha sustentado la presentación de un proyecto con un gran arraigo turístico y cultural que se enmarca dentro de las líneas estratégicas y de trabajo del Ayuntamiento de Fuencaliente. Celia Santos, responsable de la Concejalía de Promoción Turística, ha dado paso a la presentación del Proyecto de Turismo Científico y Cultural para Fuencaliente, el cual lleva por título: "El turismo como eje transversal de Cultura y Ciencia" . El objetivo que persigue el mismo pasa por hilar los tres conceptos -turismo, cultura y ciencia- para posicionar al municipio como destino diferenciado. Un proyecto que se ha dado a conocer haciendo hincapié en la preservación y el cuidado del Monumento Natural Volcán de Teneguía.

Desde la Concejalía de Promoción Turística, siendo su responsable Celia Santos, se muestran agradecidos por la elección de Fuencaliente como enclave para la celebración de este gran congreso de proyección internacional. Un evento que, además, de apostar y adentrarse en el turismo de estrellas, permite el desarrollo de numerosas sinergias económicas, sociales y culturales de las que Fuencaliente ha sido testigo.

Celia Santos hace hincapié en que *"el Turismo de Estrellas es un segmento emergente de la industria turística que no solo tiene un valor cultural y económico en sí mismo, sino que significa un elemento de movilización para otras actividades en zonas que, a pesar de tener en la naturaleza su valor principal, necesitan ampliar su oferta e implantar factores de dinamización para su economía"*.

Fuencaliente

Fuencaliente se consolida como una localidad palmera certificada como Municipio Starlight. Un certificado que atiende a la idoneidad de su cielo oscuro y sus posibilidades para el desarrollo del turismo de estrellas.

Los Pueblos o Municipios Starlight no solo deben acreditar la calidad de sus cielos y la protección de estos, sino también las adecuadas infraestructuras y actividades relacionadas con la oferta turística y su integración en la naturaleza nocturna. En este sentido, y bajo el lema 'Fuencaliente cielo, mar y tierra', la localidad trabaja para poder configurar en el sur de la isla un polo de creación económica vinculado a este subsector que cada vez cuenta con más turistas y que permite la sostenibilidad medioambiental.

En este sentido, el alcalde, Gregorio Alonso, pone de relieve la apuesta del Ayuntamiento de Fuencaliente por impulsar un modelo turístico diferenciado, en el que los valores naturales y paisajísticos del municipio se combinan y contribuyen a generar más recursos económicos, nuevos nichos de empleo y, sobre todo, a generar actividad para las pequeñas empresas y autónomos de la localidad.

Tobi Pardo, director de Aviación y Asfaltos de Cepsa, y Leen Vander Kuylen, Director Supplier Management & Procurement, TUI Airline.

TUI y Cepsa se alían para descarbonizar el transporte aéreo

TUI se une a Cepsa para alimentar sus 100 aviones con queroseno sostenible

Las aerolíneas siguen tejiendo alianzas para tratar de cumplir sus compromisos medioambientales y poner una fecha en el calendario para lograr la neutralidad en las emisiones de dióxido de carbono. TUI —uno de los principales grupos turísticos del mundo— y la energética española Cepsa han firmado un acuerdo de colaboración para impulsar la producción y suministro de combustible de aviación sostenible (SAF), un movimiento clave para el sector de la aviación, tanto para reducir la huella de carbono como para hacer frente a la exponencial subida del coste del queroseno, combustible fósil que utilizan los aviones. El recién presentado paquete de medidas de la UE, 'Objetivo 55', incluye varias medidas climáticas que afectan al sector turístico y de los transportes, entre ellas un nuevo impuesto al queroseno, que puede motivar la transición de muchas compañías al 'combustible verde'.

En opinión de ambas compañías, será un hecho clave para seguir reduciendo la huella de carbono del transporte aéreo (el turoperador alemán quiere alcanzar la neutralidad de emisiones en 2050) y una prioridad en la lucha contra el cambio climático.

Estos biocombustibles se producirán con residuos de materias primas circulares que no compiten con la alimentación, como aceites de cocina usados o residuos biodegradables de diferentes sectores, y permitirán reducir las emisiones de las aeronoaves hasta en un 80 % respecto al queroseno convencional. Cepsa aspira a ser el primer productor de biocombustibles en España y Portugal en 2030 y producir 2,5 millones de toneladas anuales, prestando especial atención a la sostenibilidad del tráfico aéreo con la producción de 800.000 toneladas de SAF anuales.

"Entendemos la transición hacia la sostenibilidad no como una obligación normativa, sino como una oportunidad para TUI y el sector del turismo, así como para los destinos, empleados y clientes. El turismo sostenible no solo deja una menor huella ecológica, sino que también apoya el desarrollo de los destinos vacacionales, ofreciendo oportunidades a la población local y creando un valor añadido social y económico. La sostenibilidad social, ecológica y económica van de la mano. Viajar sin emisiones es nuestro objetivo más ambicioso. Ya sea el vuelo al destino, el crucero, la pernoctación o la experiencia - para reducir las emisiones estamos trabajando, junto con nuestros socios, continuamente hacia el objetivo de 'Net-Zero', en cada segmento de negocio, ya sean los hoteles TUI, los cruceros o las aerolíneas - además, los pasos intermedios son importantes, queremos y debemos alcanzar el 'Net-Zero' antes de 2050", menciona Thomas Ellerbeck, director de sostenibilidad y miembro del Comité Ejecutivo del Grupo TUI.

TUI trabaja con importantes socios para aplicar sus planes de reducción de emisiones y lleva colaborando con Cepsa desde hace años. España, especialmente los archipiélagos turísticos de Canarias y Baleares, es uno de los destinos más importantes de TUI Airlines. Cepsa suministra a TUI no solo queroseno, y en el futuro SAF, sino también combustible para autobuses en algunos destinos y para los cruceros del grupo, dos áreas en las que ambas compañías también colaborarán para continuar impulsando la descarbonización.

"Colaboraciones como la de Cepsa nos ayudan a alcanzar nuestros objetivos climáticos. Nos hemos marcado ambiciosos objetivos de reducción en TUI Airlines, que actualmente está validando la iniciativa independiente Science Based Targets. El SAF desempeña un papel crucial a la hora de reducir las emisiones de la aviación y de TUI. Asimismo, estas colaboraciones contribuyen a aumentar la disponibilidad de combustibles sostenibles de aviación de cara al futuro. Al fin y al cabo, además de conseguir aviones más eficientes, el SAF es una importante palanca para conseguir viajes más sostenibles", afirma Marco Ciomperlik, director de aerolíneas de TUI Group.

Para Tobi Pardo, director de Aviación y Asfaltos de Cepsa: "esta nueva alianza para avanzar hacia un modelo de transporte aéreo más sostenible refuerza nuestro compromiso de ofrecer soluciones cada vez más bajas en carbono a nuestros clientes. Queremos recorrer este camino junto a nuestros clientes, con quienes compartimos una firme determinación en la lucha contra el cambio climático".

"Cepsa está comprometida con la reducción de su huella de carbono y la de sus clientes a través de la producción de energías limpias como el combustible sostenible de aviación, que ha demostrado ser capaz de descarbonizar el transporte aéreo. Acuerdos como el de TUI son cruciales en este sentido, no solo para el transporte aéreo, sino también en nuestra búsqueda conjunta de alternativas más limpias para otras formas de viajar", afirmó Carlos Barrasa, director de Commercial & Clean Energies de Cepsa.

Cepsa en Positive Motion

Cepsa ha presentado en 2022 su nuevo plan estratégico para 2030, Positive Motion, que proyecta su ambición de ser líder en movilidad sostenible, biocombustibles e hidrógeno verde en España y Portugal, y de convertirse en un referente de la transición energética. La empresa sitúa a los clientes en el centro de su actividad y trabajará con ellos para ayudarles a avanzar en sus objetivos de descarbonización.

Tribuna de Canarias celebrará sus premios en El Poema del Mar

El próximo 10 de noviembre, Tribuna de Canarias reunirá a todo el sector empresarial y político de las islas en un enclave espectacular

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Como cada año, Tribuna de Canarias se prepara para la celebración de su día grande con sus tradicionales Premios Tribuna, un año en el que el Grupo celebra su décimo sexto aniversario en el archipiélago canario. En línea de su afán por ser el periódico económico y empresarial de referencia en las islas, este año el emplazamiento elegido será el Poema del Mar, en Las Palmas de Gran Canaria, tras el éxito cosechado el pasado 2021 en el Auditorio de Tenerife a pesar de las restricciones que estaban vigentes en ese momento.

Esta edición, apoyada y patrocinada principalmente por Sociedad de Desarrollo de Santa Cruz de Tenerife, CaixaBank, la Federación Canaria de Municipios y Asinca pretende premiar a empresas, organizaciones e instituciones que han sido referentes a lo largo del año en la sociedad canaria. De este modo, Fundación CEOE recibirá el premio a la Labor Social y Fátima Báñez, actual presidenta, recogerá dicho reconocimiento. El Cabildo de la Palma ha sido el elegido como premio a la Gestión Pública y las cuatro Cámaras de Comercio de Canarias recibirán el galardón como entidades que han destacado en el desarrollo y fomento del empleo. Sonia Urquiza, CEO y fundadora de Urquiza Abogados y Abraham Guzmán, CEO de Factorii serán galardonados como Mejor Despacho Profesional y Empresario Revelación respectivamente. Por otro lado, José Antonio Martínez, consejero delegado de Grupo Martínez Abolafio recogerá el reconocimiento a la Innovación y el Turismo. Finalmente, Germán Suárez recogerá la estatuilla por el Fomento de la Industria en Canarias y Antonio Martinón, el Premio Tribuna a la Trayectoria Empresarial a título póstumo.

Este año viene cargado con una entrañable novedad: la creación de la Tribuna de Honor Manuel Delgado, en honor al fundador del Grupo Tribuna, que será entregada al Grupo Loro Parque por los cincuenta años al servicio de Canarias.

Montserrat Hernández, directora de Tribuna de Canarias será la encargada de poner broche de oro a la velada con el tradicional discurso. Como en años anteriores, se espera que durante el discurso se revele una importante novedad sobre la expansión del Grupo.

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

NOVIEMBRE MMXXII

0 760412 179960

"TAMBIÉN SOMOS LA SOSTENIBILIDAD"

CANARIAS 2030

AGENDA CANARIA 2030
CONÓCELA Y PARTICIPA EN
CANARIAS2030.ORG

Gobierno de Canarias