



Pedro Andueza:
"El Gobierno ha entendido la importancia que tienen los autónomos para la economía de las Islas" P4



Maren Harder:
"La experiencia y el profesionalismo de Engel & Völkers son elementos fundamentales para nuestro éxito" P28



María Salud Gil: "Es imprescindible que la política de vivienda sea declarada como estratégica para Canarias" P34



Goni Delgado: "El objetivo siempre ha sido consolidarnos como una de las empresas referentes del sector" P43



Cristo Hernández: "En Teide Modular damos un paso adelante personalizando los proyectos" P26

Tribuna de Canarias

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

SEPTIEMBRE MMXXIII | 1,20€ | Islas Canarias

TRIBUNADECANARIAS.ES

Pablo Rodríguez Valido:
"Cumpliremos con las obras y proyectos prioritarios del Convenio de Carreteras" P24



ENTREVISTA.
CONSEJERO DE OBRAS PÚBLICAS, VIVIENDA Y MOVILIDAD

Óscar Izquierdo:
"La construcción impulsa el desarrollo sostenible de Canarias" P22



ENTREVISTA.
PRESIDENTE DE FEPECO

Carlos Tarife: "A partir del año 2024 tendremos una herramienta mucho más ágil para continuar con el cambio que merece esta ciudad" P2



NUEVA ECONOMÍA

Jorge Alonso. CIO de Velorcios Group
La Digitalización en Peligro P12



Presen Simón. Directora de Transversalia Consulting



La Importancia y Desafíos de los Mandos Intermedios en las empresas P14

Agoney Melián. Presidente de AJE Canarias



Y las cosas sucedieron P15

Alonso Fernández. Secretario General de ASUICAN



Un compromiso con la sociedad canaria que va más allá de la prestación de un servicio P16

Alfonso Cabello Mesa. Viceconsejero de presidencia del Gobierno de Canarias y portavoz del Gobierno de Canarias y la tómbola de la financiación autonómica P21



ENTREVISTA.
PRIMER TENIENTE DE ALCALDE DEL AYUNTAMIENTO DE SANTA CRUZ DE TENERIFE. RESPONSABLE DE SERVICIOS PÚBLICOS, MEDIOAMBIENTE Y PROYECTOS EUROPEOS

CEOE Tenerife, comprometidos con el trabajo seguro y productivo P6



Canarias Destino Startup, la gran cita del emprendimiento y la innovación del Archipiélago P60

Fundación Cepsa concluye la visita a las entidades galardonadas en la última edición de los Premios al Valor Social P66

ESPECIAL VIVIENDA Y CONSTRUCCIÓN

ENTREVISTA

CARLOS TARIFE

PRIMER TENIENTE DE ALCALDE DEL AYUNTAMIENTO DE SANTA CRUZ DE TENERIFE. RESPONSABLE DE SERVICIOS PÚBLICOS, MEDIOAMBIENTE Y PROYECTOS EUROPEOS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Imagino que comienzas esta legislatura con mucha satisfacción donde, además, el Grupo Popular en el municipio de Santa Cruz de Tenerife cosecha una subida. Los resultados han sido parejos al trabajo que se ha venido realizando en los últimos años.

La verdad es que en la noche electoral sabíamos que el Partido Popular iba a ser protagonista de lo que sucediera en Santa Cruz de Tenerife.

Tengo que decir que abrimos mesas de negociación, tanto con Coalición Canaria como con el Partido Socialista, porque considero que hay que hablar con todo el mundo. Tenía clara mi preferencia de pacto, siempre lo había dicho en campaña: no iba a pactar con la izquierda en Santa Cruz, pero por responsabilidad también tuve un encuentro con Patricia Hernández en el que le hablé claramente de que iba a intentar cerrar un pacto con Coalición Canaria, y así ha sido.

También tenía claro que la primera condición que le iba a poner a Coalición Canaria en Santa Cruz era que el representante que se había presentado en las elecciones se quedase, porque yo no iba a blanquear a ningún otro candidato en Santa Cruz de Tenerife, que no fuera el señor Bermúdez. Y, finalmente, se cerró un pacto, hubo un reparto de áreas y hay un gobierno sólido y cohesionado trabajando.

Usted viene de gobernar como concejal unas áreas que son bastante densas y que mucho tienen que ver con el día a día de la ciudad y el bienestar del propio ciudadano. Pese a que no hablamos de festejos, las áreas que ustedes representan tienen una parte fundamental para el propio vecino de Santa Cruz de Tenerife.

Sí. Está claro que, por ejemplo, el área de urbanismo es de gran relevancia para el futuro de esta ciudad por el Plan General y la actividad económica que sustenta bajo las licencias que se otorgan.

El área de deporte es un área que está en contacto directo, no solo con el ciudadano, sino con los distintos clubs del municipio. Con el área de cultura pasa exactamente lo mismo y, de hecho, considero que hay que potenciar aún más la cultura en Santa Cruz de Tenerife.

Cómo no, la Sociedad de Desarrollo, que tiene que ver con todo lo relacionado con el empleo, el turismo, la industria y el comercio. En otras palabras, es la parte que genera actividad económica y, por lo tanto, empleo en la capital.

Y, por último, el área que gestiono yo: los servicios públicos, que son el día a día de la ciudad, desde el asfaltado, la limpieza, los parques y jardines hasta la iluminación. A lo



Carlos Tarife: “A partir del año 2024 tendremos una herramienta mucho más ágil para continuar con el cambio que merece esta ciudad”

que le he añadido que también llevo la parte de proyectos europeos en todo lo relacionado a captación de fondos.

Hablamos de servicios públicos en un especial en el que tenemos a una parte pública y privada muy importante, ¿ha habido continuidad en las acciones que se han venido haciendo en los últimos cuatro años en este inicio de legislatura?

Por supuesto. Hemos culminado el mayor plan de asfaltado de la ciudad y ya estoy en disposición de anunciar que a partir del año 2024 tendremos una herramienta mucho más ágil para continuar con el cambio que merece esta ciudad, no solo en materia de

asfaltado, sino también de aceras. Las aceras de los barrios y de las calles de Santa Cruz hay que seguir mejorándolas y haciéndolas más accesibles.

Luego, además, pondremos en marcha obras pioneras como va a ser la reforma de la calle Santiago o el parking en el subsuelo del cuartel de Almeida, que tendrá ocupación para 600 plazas de aparcamiento y para el que hemos pedido autorización al Ministerio de Defensa. Este último considero que es la gran solución a la problemática de aparcamiento en ese entorno, mientras tanto vamos a peatonalizar calles, porque el peatón tiene que ganar espacio en ese entorno, tal y como lo pone en el Plan Especial.

Y luego, por supuesto, la atención directa a los barrios. Los barrios están viendo una mejora en parques y jardines, así como una mejora en la limpieza, con la que yo sigo siendo muy crítico, pues la tenemos que seguir potenciando, al igual que todo lo que tiene que ver con las obras de vertidos cero.

Santa Cruz no tiene una bandera azul desde el año 2003. Estamos en el año 2023 y el objetivo es que en el año 2025 hayamos terminado todas las obras que permitirán poder decir que Santa Cruz tiene cero vertidos al mar. Estamos hablando de obras en ámbitos como Taganana y el Tachero, o San Andrés; también de la obra que está haciendo el Ministerio con la ampliación de



deban hacer para que esos casi 6 millones de turistas que nos visitan al año nos visiten y se vayan con la idea de que Tenerife es una isla sostenible con respecto a los vertidos y el mar.

Hay otra parte que también es fundamental: la recogida diaria de residuos. Las calles han experimentado una limpieza extrema en los últimos años, pero me imagino que querrán seguir profundizando en un hecho vital para la ciudad, no solo para el día a día de los ciudadanos, sino para que todos aquellos que nos visitan vean una ciudad completamente limpia. Me consta que usted está muy preocupado y ocupado en este tema, ¿no es así?

Muy preocupado y ocupado, porque le tengo que decir que el contrato que estamos gestionando es el que tenemos, aunque a mí me gustaría tener otro contrato con más personal y más medios. Estamos intentando maximizar este contrato a todo lo que da, pero aquí también hay que poner en valor la colaboración ciudadana. Todos los días se levantan 400 personas de la empresa de limpieza y 228 de la empresa de parques y jardines para que nuestra ciudad amanezca y esté limpia. Si no hay colaboración ciudadana es más que evidente que estos esfuerzos no van a surtir efectos y la ciudad no va a estar limpia.



Los servicios públicos van en la línea de otras de sus áreas, que es la sostenibilidad. ¿Cree usted que Santa Cruz ha dado grandes pasos en pro de mejorar el desarrollo sostenible de la ciudad en los últimos años? ¿Cómo va a caminar esta legislatura en lo que a esta área se refiere?

Yo creo que se han dado grandes pasos, hoy somos una ciudad sin aire contaminado, lo cual tiene que ver con la ausencia de la actividad de la refinería. Hoy somos una ciudad que intenta mejorar el transporte público para que se use mucho menos el vehículo privado, somos una ciudad que está apostando por peatonalizar calles en el centro de Santa Cruz para lo que estamos planificando aparcamientos disuasorios en la calle San Isidro y en el entorno del cuartel de Almeida. Pero tenemos que ser sostenibles en todas las materias, tenemos que cuidar mucho más nuestros montes de Anaga, tenemos que apostar porque nuestro mar esté más limpio y todo eso hará que nuestra ciudad sea más atractiva, porque hoy en día el visitante también se mueve por inputs de sostenibilidad. Por lo tanto, estas políticas creo que van a llegar a buen puerto, como la de reciclaje que queremos implantar o como la zona de bajas emisiones que por ley la tenemos que llevar a cabo.

¿Le preocupa a Santa Cruz el agua?

Sí. Me preocupa. Estamos desatascando las inversiones de EMMASA, pero queda mucho por hacer. Esta concesión acaba en el año 2031 y mi objetivo es que se hagan todas las inversiones que están previstas en el último acuerdo que pactamos con ellos. No solo las de vertidos cero, sino aquellas que garantizan el suministro de agua a la ciudad, entre ellas también una ampliación de la desaladora de Santa Cruz. Una desaladora que cuando la terminemos de ampliar y, por lo tanto, siga proporcionando casi el 70% del agua de la que consumimos en Santa Cruz, pase a manos del Cabildo y sea el Consejo Insular de Aguas quien la gestione.

Son objetivos ambiciosos, ¿confía usted en que todas las inversiones lleguen a buen puerto?

Si no es así, ya le hemos advertido, tanto a Sacyr como a EMMASA, que las pediremos en tribunales, los cuales quiero evitar.

Las negociaciones van muy bien y las inversiones se están viendo a pie de calle. Por lo tanto, vamos a seguir confiando.

¿Existe algún proyecto que a usted le gustaría promover y que tenga especial ilusión en que salga adelante?

Todos los que tienen que ver con el litoral cubren la gran demanda que suscita la ciudadanía. Ver esa plataforma de Añaza como una zona de baño que podría ser una de las mejores zonas de baño de la isla es un sueño y lo estamos planteando, porque hay financiación para el proyecto y podemos buscar financiación para la obra. Como también mejorar el frente de San Andrés, donde también se puede mejorar la zona de baño como se está haciendo en la zona de los Charcos y como pretendemos hacer en la zona de Cabo Llanos una vez el agua sea apta para el baño.

A partir de ahí, el resto de las obras tienen que ver con los cambios de la ciudad, como hemos estado haciendo con esa Rambla que hoy en día es 100% transitable para que la vida del peatón sea más cómoda y para que se enfatice en la apuesta por el transporte público.

Como líder del Partido Popular en Santa Cruz de Tenerife, ¿qué ha sido lo mejor que ha podido aportar este partido desde que llegó a la institución municipal?

La ciudad ha ganado en estabilidad, trabajo y sentido común. Nosotros tenemos una visión de cuidar lo que tiene valor, pero de potenciar lo nuevo. Lo que tenemos que hacer es gestionar, ponerle cariño a esta ciudad.

Imagino que espera cuatro años de total estabilidad y de colaboración con este nuevo Cabildo y Gobierno de Canarias.

Sí, totalmente. Estamos en sintonía y la misma se debe trasladar a acciones concretas. Ya nos hemos reunido con el Cabildo y le hemos hecho un repaso de los asuntos pendientes con Santa Cruz. Que no le quepa a usted duda que, aunque haya sintonía política en cuanto a las siglas, van a haber demandas y lo que se tiene que cumplir con Santa Cruz se va a cumplir. En ese sentido, vamos a ser exigentes y estoy convencido de que llegaremos a buen puerto.

la depuradora, que en septiembre del año que viene se dará por finalizada y, por ende, Cabo Llanos volverá a recuperar la normalidad en materia de aguas.

Cabe mencionar otra obra que comenzaremos nosotros en septiembre en el ámbito de Añaza y Acorán. Todas estas obras concluirán entre finales de 2024 y principios del 2025, por lo que en el año 2025 podríamos conseguir el objetivo tan ansiado y necesario de que nuestro mar sea un mar limpio y, por lo tanto, dejemos de ver esas imágenes de vertidos que nunca se tenían que haber producido.

En todo lo referente al mar, el ámbito municipal tiene mucho que ver, pero las organizaciones supramunicipales juegan un papel absolutamente básico. ¿Ve usted plena coordinación en este sentido?

Yo lo que espero es que tanto el Cabildo como el Gobierno de Canarias colaboren con los municipios, porque el objetivo en Santa Cruz lo tenemos claro y lo vamos a cumplir, con o sin ayuda lo vamos a cumplir. Pero Santa Cruz de Tenerife es capital y quiere que al resto de la isla le vaya bien, somos conscientes de que hay más vertidos en la isla. De aquí lanzo un llamamiento, tanto al Cabildo como al Gobierno de Canarias, para que se hagan las obras que se

“El objetivo es que en el año 2025 hayamos terminado todas las obras que permitirán poder decir que Santa Cruz tiene cero vertidos al mar”

Por otra parte, nosotros hemos modificado la ordenanza de residuos con un apartado de multas suculentas. Hoy en día dejar una bolsa de basura por fuera del contenedor a cualquier persona le puede costar 2.000 euros de sanción. Nosotros entendemos que, si se ponen los medios para que los ciudadanos puedan hacer bien la materia del reciclaje, lo que no se puede es hacerlo mal.

Esta es la clave e, insisto, yo lo que pido es máxima colaboración desde todas las partes.

Pedro Andueza: “El Gobierno ha entendido la importancia que tienen los autónomos para la economía de las Islas”



ENTREVISTA

PEDRO ANDUEZA
PRESIDENTE DE
ATA CANARIAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Los últimos datos a nivel nacional respecto de la creación de autónomos indican que Canarias es una de las comunidades autónomas que lideran el aumento de los mismos. Entonces, ¿ha entendido esta comunidad, por fin, la necesidad de apostar y cuidar a este segmento?

Sin duda, y no solo lo constatamos por el aumento del número de trabajadores autónomos, sino por ciertos pasos que se han ido dando.

Canarias ha entendido la importancia de los autónomos en la generación de actividad económica y empleo y, desde las instituciones se ha dado un paso más, de esta manera, el Gobierno de Canarias ha creado, por primera vez en nuestra Comunidad, una Dirección General de Autónomos. Un gran paso para apoyar políticas que faciliten el mejor marco para los autónomos entendiendo sus demandas y necesidades.

Sin lugar a duda, esto fortalecerá la posición de los autónomos en Canarias, ¿no es así?

Por supuesto. Gracias a esta medida, los autónomos van a tener voz propia e interlocución directa en nuestro archipiélago, eso reforzará la capacidad de asumir el papel que les corresponde en el crecimiento y desarrollo económico y social de Canarias.

La figura del autónomo es especialmente relevante en nuestras islas. El canario es emprendedor por necesidad, siempre lo ha sido, y eso ha potenciado nuestros genes empresariales, es algo que ya tenemos incorporado a nuestra forma de ser.

A pesar de esto, aún quedan muchos pasos que dar para que la figura del trabajador autónomo siga un desarrollo ascendente. ¿Qué es lo que se persigue, al margen de fortalecer esa imagen dentro de la sociedad?

Queda muchísimo trabajo por hacer, eso es indudable, pero estos primeros pasos supondrán un gran avance en la lucha por dignificar al autónomo. El objetivo es reducir la mortandad y facilitar un marco que nos permita consolidarnos, crecer, digitalizarnos, internacionalizarnos y generar cada vez más y mejor empleo.

Para que todo ello se cumpla es necesario que haya una colaboración público-privada. ¿Hay buenas sinergias con este nuevo gobierno?

Sí, la interlocución de ATA con el Gobierno de Canarias es intensa. Existe compromiso por las dos partes en beneficio de una Canarias mejor, de una sociedad con más oportunidades.

Como bien dice, es vital que los empresarios y autónomos puedan trabajar mano a mano con las instituciones para generar un ecosistema que favorezca un mayor desarrollo socioeconómico de las islas y que, en ese contexto, los autónomos y empresarios tengan mejores oportunidades.

Hablamos de una coordinación estrecha entre instituciones y parte privada como condición necesaria para seguir prosperando. En este aspecto,

el papel de las organizaciones empresariales resulta primordial, ¿no cree?

Las organizaciones empresariales juegan un papel fundamental en el desarrollo de la actividad económica, han sabido iniciar los cambios necesarios para satisfacer las necesidades de sus representados, desde las grandes empresas hasta los autónomos sin empleados. Esa modernización era necesaria y Antonio Garamendi ha sabido impulsarla desde CEOE, generando esa necesidad de cambio en todas las organizaciones territoriales y sectoriales.

Nos fijamos en CEOE, pero el gran referente para los autónomos es ATA, organización que los últimos años, ha cogido un peso tremendo.

Así es, ATA es el referente para la inmensa mayoría de los autónomos, en Canarias y en el resto de España. Ha sido un arduo trabajo de años para conseguir esta intensa representación y visibilidad, Lorenzo Amor ha hecho un trabajo impagable en la defensa de los Autónomos de España.

Hoy tenemos voz propia desde ATA y los frutos ya se empiezan a ver, especialmente en las Comunidades Autónomas que ya han constituido los Consejos del Trabajo Autónomo.

Centrémonos nuevamente en Canarias y sus peculiaridades. Una de las cosas que más preocupa a los empresarios canarios es la protección del fuero y, cada poco tiempo, hay una preocupación por la protección y el mantenimiento del mismo. ¿Es también importante la protección del fuero canario para el trabajador autónomo?

El desarrollo económico del archipiélago no puede entenderse sin la protección y especial atención a sus fueros y existe un gran desconocimiento en este aspecto.

Los Fueros Canarias son fundamentales para los autónomos, como lo son para todos los que vivimos en Canarias, por eso exigimos su cumplimiento y evolución para adaptarse a los cambios profundos y rápidos que vive el mundo empresarial y la sociedad en general.

Con cada nuevo gobierno, especialmente a nivel nacional, existe el miedo de que las islas vean modificado su fuero. ¿Cree que podría existir alguna medida transversal que los protegiera de una manera más estable?

Sí que la hay, y esta debería ser una medida prioritaria para nosotros y el gobierno. La creación de un Comisionado que vele por el cumplimiento y evolución de las normas en las que se materializan nuestros Fueros Históricos es un gran paso que debe repercutir en la mejora de las condiciones de vida y oportunidades de todos los canarios.

“Estamos totalmente en contra de la demonización del turismo. Los autónomos apoyamos de forma incondicional al principal sector de actividad de Canarias, el turismo. El turismo nos ofrece múltiples oportunidades para emprender y por eso queremos comprometernos en su estrategia de digitalización, sostenibilidad e internacionalización”

Necesitamos compensaciones adaptadas al momento que vivimos que nos permitan competir en las mismas condiciones que los autónomos del resto de regiones europeas.

Pero no solo es importante la protección de los fueros canarios para que los autónomos canarios, de manera complementaria, deben aplicarse medidas fiscales justas y con una mentalidad constructiva para que se propicie su crecimiento. ¿Cuáles son las principales medidas, en términos de fiscalidad, que ustedes reclaman?

Los autónomos demandamos una fiscalidad que nos ayude a consolidar nuestra actividad y que nos incentive a crecer. La fiscalidad es básica para el crecimiento de los autónomos. Los que empiezan deben tener “cero fiscalidad” hasta que alcancen unos mínimos de facturación. Esta es la mejor forma de luchar contra la economía sumergida que es el gran enemigo del autónomo.

Sin embargo, la Agencia Tributaria está lejos de ser una entidad ágil y cercana, es más, muchos autónomos y empresarios se quejan del exceso de lentitud y burocracia.

Así es, y para que eso cambie creemos que potenciar la Agencia Tributaria Canaria es el camino. Nos gustaría tener una Agencia Tributaria más eficaz y cercana, que



comprendiese nuestras singularidades, ser una tierra donde el fraude no tenga cabida. Volviendo incluso a la pregunta anterior, es necesario recordar que el objetivo principal de la fiscalidad es financiar los gastos públicos para promover servicios y bienes públicos, como educación, salud, infraestructuras o seguridad. La fiscalidad también debe ser útil para redistribuir la riqueza de manera más equitativa en la

sociedad. Una fiscalidad que no facilite el crecimiento y la consolidación de la actividad económica no podrá optimizar el cumplimiento de sus fines.

“La interlocución de ATA con el Gobierno de Canarias es intensa. Existe compromiso por las dos partes en beneficio de una Canarias mejor, de una sociedad con más oportunidades”

Los buenos datos que estamos teniendo en Canarias son alentados por la bonanza general que experimenta el archipiélago. Sin embargo, faltaríamos a la verdad si no reconocieramos que el turismo, nuestro principal sector económico, sigue su línea ascendente. A pesar de eso, muchas voces demonizan su papel, especialmente los últimos meses. ¿Creen, desde ATA, que tiene sentido esta postura tan radical? ¿De verdad es tan negativo el turismo para nuestras islas?

Estamos totalmente en contra de la demonización del turismo. Los autónomos apoyamos de forma incondicional al principal sector de actividad de Canarias, el turismo. El turismo nos ofrece múltiples oportunidades para emprender y por eso queremos comprometernos en su estrategia de digitalización, sostenibilidad e internacionalización. Todos debemos colaborar para que Canarias siga siendo el gran referente mundial del turismo de sol y playa.

Lejos de ser un perjuicio para las islas, el modelo de desarrollo turístico de Canarias ha sido ejemplar en redistribución de renta a la sociedad y en la creación de autónomos que le prestan servicios de todo tipo que han propiciado diversificación económica y desarrollo de un tejido empresarial que ha ido

con el tiempo ganando tamaño y capacidad de generar empleo.

En definitiva, debemos apostar por seguir desarrollando otros sectores económicos que generen empleo y riqueza en Canarias, pero eso no debe propiciar el abandono de un sector turístico que sigue siendo el que más aporta al PIB de las islas y que ha colocado al archipiélago canario en los más altos estándares turísticos.

Otra de las dificultades a las que últimamente se enfrenta el empresario canario, en general, es la falta de mano de obra cualificada, y mucho se habla últimamente de la formación profesional, especialmente la dual, como vehículo tractor para dar solución a este gran problema. Ya funciona en otras comunidades y otros países, pero ¿sería esta una alternativa para nuestra comunidad? ¿Cree que podría ser el principio de la solución de este agravio? Para que esto se lleva a cabo es necesario el compromiso político...

Los Autónomos estamos muy satisfechos con el compromiso que existe en Canarias con la Formación Profesional. Tenemos que aprovechar el consenso al respecto de los tres grandes grupos políticos PSOE-CC-PP, y el esfuerzo y compromisos de los empresarios y centros públicos y privados de formación.

Pocas personas saben que en Canarias tenemos el cuarto mejor centro privado de Formación Profesional de España. Todos miramos al modelo vasco, siendo conscientes de que nos quedan unos años de trabajo intenso para acercarnos a los beneficios que la Formación Profesional reporta a la sociedad vasca.

¿Y esa formación profesional mira también hacia África?

Así es, los Autónomos creemos que la Formación Profesional Dual puede ser una de las mejores herramientas para facilitar el futuro al que aspiran los migrantes, especialmente los africanos y latinoamericanos. Tenemos que trabajar tanto con los que ya están en nuestro territorio como en origen, y para ello es fundamental la Formación Profesional online (que hoy no es posible desde Canarias, pero que esperamos que lo sea pronto). La sociedad en los países en vías de desarrollo aspira a tener formación y títulos con estándares europeos.

Los migrantes son valientes, asumen riesgos para tener un futuro mejor, tienen una filosofía muy parecida a la de cualquier empresario. Tenemos que conseguir que cada vez un porcentaje mayor consiga sus objetivos.

Ese crecimiento y desarrollo económico del que llevamos hablando toda la entrevista, no solo en el sector turístico sino en cualquiera, no puede existir si no viene acompañado de un compromiso con el desarrollo sostenible, especialmente en un territorio tan especial como el nuestro y más teniendo en cuenta que la sostenibilidad, hoy en día, es casi una obligación. ¿Están los autónomos canarios preparados para ello? ¿Pueden convertirse en un referente en este sentido?

No solo deben crecer con las premisas de sostenibilidad y desarrollo sostenible, sino que estoy seguro de que tenemos todas las herramientas.

Queremos que los autónomos canarios sean un referente en sostenibilidad y prácticas medioambientales, queremos transformar Canarias con nuestro esfuerzo, generando economía privada que nos permita vivir en una sociedad libre e igualitaria que mire con optimismo e ilusión el futuro.

Los autónomos somos la base del tejido empresarial canario, por eso nos sentimos responsables de lo que ocurra en nuestra tierra, somos conscientes del papel que desempeñamos y lucharemos para contar con las mejores herramientas para conseguir los objetivos de progreso y crecimiento que todos deseamos.

No podemos acabar esta entrevista sin mencionar el terrible incendio que ha sufrido la isla de Tenerife este mes de agosto y donde no solo ha

sufrido nuestro patrimonio natural, sino muchos autónomos y autónomas de la isla. ¿Qué pide ATA Canarias para ellos?

Este terrible incendio ha sido uno de los peores de los que alcanzamos a recordar y, como bien dice, aparte de nuestro territorio, numerosos autónomos han sufrido un durísimo golpe. Es por ello por lo que, desde ATA Canarias, desde un primer momento nos pusimos a disposición de todos los autónomos para, de manera gratuita, prestar todo el asesoramiento necesario para acceder a las ayudas y prestaciones que se han puesto en marcha desde las distintas administraciones.

“En relación al incendio de Tenerife, en términos de prioridades, lo primero es aliviar la carga a los autónomos con la exención de la cuota del IBI que afecte a viviendas y locales afectados o tasas de los vehículos afectados”

Asimismo, hemos transmitido la necesidad de establecer ayudas económicas a particulares por daños que hayan sufrido sus viviendas habituales y enseres que sean de primera necesidad que no dejen fuera a los autónomos por el mero hecho de serlos y que se tengan en cuenta las pérdidas en sus locales.

En términos de prioridades, lo primero es aliviar la carga a los autónomos con la exención de la cuota del IBI que afecte a viviendas y locales afectados o tasas de los vehículos afectados, por ejemplo. Además, como bien se hizo con la erupción del volcán de Cumbre Vieja, deben recogerse medidas específicas para aquellos autónomos que se han visto afectados y disponerse líneas de préstamos preferenciales subvencionadas por el Instituto de Crédito Oficial.

Hemos estado en constante coordinación con el Cabildo para poner a disposición nuestra ayuda y nuestra prioridad es tender nuestra mano a todo aquel autónomo que lo necesite.

CEOE Tenerife, comprometidos con el trabajo seguro y productivo



Desde la Confederación Provincial de Empresarios de Santa Cruz de Tenerife (CEOE Tenerife), venimos desarrollando y colaborando, desde hace más de una década, con la Administración Autónoma en materia de Prevención de Riesgos Laborales, participando de forma activa y corresponsable en la ejecución de los Planes de Actuación del Instituto Canario de Seguridad Laboral (ICASEL), aportando nuestra experiencia.

En esta etapa post pandemia, se ha venido produciendo una paulatina reactivación en algunos de los sectores económicos que resultaron más perjudicados. Así tenemos un incremento de aproximadamente más de 1.000 empresas en Canarias y en torno a unas 70.000 personas ocupadas más que en 2022.

A tenor de los datos reflejados en nuestra Comunidad Autónoma en materia de siniestralidad laboral durante los últimos años, se confirma un repunte de la siniestralidad durante los dos últimos ejercicios, con un incremento en más de 3.400 accidentes respecto a 2021.

Durante el año 2022, se ha observado un aumento generalizado en el índice de incidencia de los accidentes de trabajo leve, grave y muy grave, con respecto al año 2021, viéndose reducido en un 26,67% en los mortales. Por sectores, en todos ellos aumenta la accidentabilidad (el que más, el de servicios con un 18,69%). También se han incrementado en un 3,29% los accidentes de trabajo sin baja y en un 27,04% los "in itinere" (ninguno mortal).

A tenor de los datos expresados, nuestra participación estará enfocada al asesoramiento técnico, promoción de la cultura preventiva y mejora de las condiciones de trabajo en las empresas en general.

Así pues nuestro objetivo no puede ser otro que contribuir a recuperar la tendencia hacia la disminución en la siniestralidad laboral, que ya experimentamos hasta 2021, así como la implicación, tanto de empresas como de las personas trabajadoras, en la mejora de la seguridad y la salud en el trabajo.

Para ello hemos conformado un Gabinete de Asistencia Técnica en PRL, con un equipo de profesionales multidisciplinar, que llevarán a cabo las diferentes actuaciones

que comportan nuestra participación en los *Planes de Actuación ICASEL*, y que contribuyen a la *mejora de las condiciones de seguridad y salud* en las empresas canarias y al mismo tiempo suponen una importante contribución en la realización y ejecución del mencionado Plan de Actuación.

En los tres últimos años, hemos visitado aproximadamente 300 empresas por año, agrupadas en dos categorías, por un lado las de Construcción y por otro lado las denominadas genéricas (resto sectores).

- Programa de seguimiento de la actividad preventiva en empresas de la Provincia de S/C de Tenerife, a través de visitas presenciales.

- Programa de actuación en la Construcción, a través de visitas presenciales a las obras.

Las visitas estarán dirigidas a consejir:

1. La integración de la prevención de riesgos laborales en las empresas.
2. La reducción de los accidentes de trabajo.
3. Las medidas preventivas en mujeres trabajadoras que se encuentren en periodo

de embarazo, maternidad o lactancia.

4. El cumplimiento de la preceptiva protección de las personas trabajadoras especialmente sensibles.

5. Impulsar la evaluación y la adopción de medidas preventivas en las empresas.

6. Fomentar la formación en prevención de riesgos laborales en las empresas.

- Cursos de capacitación para las funciones de nivel básico en prevención de riesgos laborales y de formación específica sobre otras materias.

Para poder integrar de forma adecuada la prevención de riesgos laborales en las empresas es imprescindible que los representantes de la empresa en los Comités de seguridad y salud, los mandos intermedios y las personas designadas para la coordinación de los servicios de prevención en la empresa tengan una formación, como mínimo, básica en prevención de riesgos laborales, además de llevar a cabo acciones de capacitación en materias específicas.

- Asesoramiento y asistencia técnica telemática, telefónica o presencial a las empresas.

Esta actuación se realizará atendiendo a consultas de todo tipo en materia de Prevención de Riesgos Laborales y Salud Laboral, incluidas aquellas relacionadas con la

COVID-19. Con esta línea de actuación nos mantendremos en permanente disposición de empresarios, autónomos y trabajadores para la resolución de dudas, aclaraciones y dificultades que se les puedan presentar, aportándoles las recomendaciones oportunas acorde a su situación particular.

- Desarrollo de una webApp de apoyo a la PRL.

A través de esta herramienta establecemos un canal de comunicación con la empresa, aportamos nuevos contenidos y funciones orientadas a la prevención de riesgos laborales, lo que permitirá tanto al empresariado como a la población trabajadora, el acceso y consulta directa a documentación, normativa e información de interés actualizada, tanto de elaboración propia como la emitida por los organismos oficiales de referencia en esta materia.

Datos de contacto.

C/ Méndez Núñez 84, bajo.
Entrada por Plaza san Antonio de Texas.
Tfno: 922 280 880.
Email: servicioempresarial@ceoe-tenerife.com
Web: <https://ceoe-tenerife.com/riesgos-laborales/>

SERVICIO DE ASESORAMIENTO
PARA EL AUTOEMPLEO Y EL EMPRENDIMIENTO

APÓYATE en nuestra EXPERIENCIA y emprende

SERVICIO GRATUITO

- CREAR EMPRESA
- INFORMACIÓN
- AYUDAS
- TRÁMITES
- SUBVENCIONES
- PLAN DE EMPRESA

CONFEDERACIÓN
CANARIA DE EMPRESARIOS

928 234 064

La CCE y su contribución de más de dos décadas al fomento del Autoempleo y el Emprendimiento en Canarias

Desde el año 2002, la Confederación Canaria de Empresarios viene prestando un servicio de asesoramiento para el Autoempleo y el Emprendimiento a todos los emprendedores que pretenden iniciar una actividad empresarial, de manera totalmente gratuita, en colaboración con el Servicio Canario de Empleo.

Los últimos datos oficiales disponibles que proporciona el INE a través del Directorio Central de Empresas cifran el número de empresas en Canarias en 151.846 entidades durante el pasado año, y destaca el elevado número de empresas sin asalariados, un segmento que representa el 57,8% del tejido productivo de las Islas, en su mayoría dedicadas al sector servicios.

Si sumamos a esta cifra las empresas con hasta 9 trabajadores, el porcentaje se eleva hasta el 96,0% del total de empresas de Canarias, lo que equivale a un total de 145.755 unidades empresariales en términos absolutos.

De esta manera, Canarias supera el promedio nacional, donde el porcentaje de empresas sin empleados es del 56,6% del total de empresas registradas, y destaca como la quinta región española con mayor proporción de este tipo de empresas, detrás de Madrid, Melilla, Cataluña y Navarra.

Estas cifras, aunque mejoran las registradas durante el año anterior, aún se sitúan por debajo del nivel prepandemia, y obligan a implantar políticas eficaces orientadas a promover el espíritu empresarial y potenciar la consolidación de nuestro tejido productivo, y más aún ante circunstancias como las actuales marcadas por la elevada incertidumbre y con síntomas de desaceleración que ya acusa nuestro entorno más cercano.

El colectivo de emprendedores es especialmente vulnerable a las circunstancias del ciclo económico y a las inherentes a la propia actividad empresarial, por ello necesitan políticas de apoyo que mejoren su acceso a la liquidez y la financiación, que guíen y mejoren la formación del emprendedor y, principalmente, que propicien una reducción de las cargas administrativas y burocráticas que ralentizan la puesta en marcha de los proyectos empresariales, especialmente

en momentos como los actuales en los que la economía encara una fase de desaceleración en la que deben desenvolverse estos emprendedores.

En este punto, servicios como el que ofrece la Confederación Canaria de Empresarios aportan valor añadido, como un elemento crucial dentro de las políticas activas de empleo que redundan en beneficios para el conjunto de la sociedad promoviendo la generación de riqueza, la creación de nuevos

empleos, y el acceso a una mayor gama de productos y servicios.

Desde sus inicios, hace más de 20 años, la CCE ha atendido a más de catorce mil emprendedores de las Islas, en actuaciones de asesoramiento para el Autoempleo y el Emprendimiento, ayudando al emprendedor a definir su idea de negocio, elegir entre las diferentes figuras jurídicas, realizar los trámites necesarios para la constitución y puesta en marcha del negocio.

El servicio que ofrece la CCE ofrece la asistencia que requieren los futuros empresarios y ayuda en la planificación y evaluación de la viabilidad del negocio mediante la realización de un plan de empresa y viabilidad.

La realización de un plan de viabilidad permite al emprendedor tener una visión más amplia de su proyecto y razonar acerca de las oportunidades que puede presentar su negocio, pero también de las dificultades y amenazas que pueden condicionar su puesta en marcha o su expansión. Se trata de una información estratégica altamente valiosa que puede garantizar el éxito del proyecto, o al menos evitar su fracaso.

El análisis de la viabilidad del proyecto empresarial tiene un valor trascendental como elemento de reflexión, organización y previsión de los diferentes aspectos de la actividad, en la medida en que analiza de manera razonada la previsión de resultados,

balances y ratios económicos de rentabilidad, endeudamiento, y demás medios útiles para la valoración de proyectos empresariales.

Desde el Servicio de Asesoramiento para el Autoempleo y el Emprendimiento de la CCE también se realiza el trámite de alta como autónomos o Sociedades de Responsabilidad limitada, y se asesora al emprendedor en la tramitación de ayudas y subvenciones, como el caso del "Pago único" o la Subvención de Promoción del Empleo Autónomo que concede el Servicio Canario de Empleo y donde se exige como requisito indispensable para la concesión, la elaboración de un plan de negocio y su validación por parte de una entidad colaboradora, como es el caso de la Confederación Canaria de Empresarios.

Del mismo modo, si importante es crear nuevas empresas, no lo es menos que puedan afianzarse en el mercado atravesando exitosamente los tiempos de mayor debilidad de un negocio, que son precisamente, sus comienzos.

Por este motivo, la CCE también ofrece el servicio de "acompañamiento empresarial", que convierte en potenciales usuarios a todos los empresarios que tengan menos de tres años de vida y que comparten muchas de las dudas y problemas con los que aún están en el paso anterior al alta.

Estas dudas tienen que ver, normalmente, con cuestiones de la gestión cotidiana de las empresas y obligaciones formales de las mismas, además de otras como la solicitud de subvenciones o en la toma de decisiones estratégicas.

Las personas interesadas en recibir información sobre este servicio de asesoramiento para el Autoempleo y el Emprendimiento de la Confederación Canaria de Empresarios y recibir atención especializada puede solicitar cita a través del teléfono 928234064 o escribir a la dirección de correo electrónico sie@cclpa.org.



Empleos relacionados con el entorno de la economía azul y con el sector marítimo y portuario, así como todo lo relacionado con el ámbito logístico de nuestros puertos, toma cada vez más relevancia en el entorno laboral de Canarias, convirtiéndose en una salida laboral para la que será necesario disponer de la formación correspondiente. Así se extrae del Informe de Actividad de la Economía Azul en Canarias relativo a 2021 -último dato disponible-, elaborado por el Ejecutivo regional y CETECIMA (Centro Tecnológico de Ciencias Marítimas). En este documento se destacaba cómo la economía azul contribuyó al 6,14% del PIB del Archipiélago, y un 7,04% del empleo existente en las Islas con una suma de 57.493 trabajadores en estas actividades.

Conscientes de esta oportunidad como una vía de diversificación de la economía de las Islas, desde la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife se ofrece una elaborada oferta formativa en estas materias, con una extensa selección de cursos de diferentes

El sector marítimo, portuario y logístico se posiciona como una oportunidad laboral creciente en Canarias

ámbitos y duraciones que ofrecen al alumno la capacitación suficiente para desempeñar cualquiera de estos puestos. Todo ello se realiza a través del acuerdo que esta entidad mantiene con la IMBS, International Mariti-

me Business School, una escuela online especializada en formación marítima, portuaria y logística cuyo catálogo formativo incluye 2 másteres, 5 cursos superiores y más de 30 cursos especializados.

Entre las opciones del catálogo formativo se encuentra el Máster Internacional en Administración Marítima y Portuaria, cuyo objetivo es capacitar a los estudiantes mediante conocimientos, técnicas y habilidades directivas centradas en la esfera internacional del Negocio Marítimo y la Gestión Portuaria a partir del estudio y análisis de la legislación internacional en ambas materias. "Un programa que permite ir superándose módulo a módulo, a modo de cursos independientes, en función del tiempo, interés y necesidades de cada alumno", explican desde la Cámara de Comercio. Además, prosiguen, "es importante destacar que la formación está siendo ofrecida por profesionales en activo, lo que no solo prepara a los alumnos para el día a día real al que tendrán que enfrentarse el día de mañana, sino que también permite a los alumnos plantear cuestiones prácticas a la que los diferentes profesionales puedan dar respuesta".

Además de este máster, desde la Cámara se destaca también la alta demanda que hay entre diferentes Autoridades Portuarias a lo largo y ancho del país, que cada vez demandan más formar a su personal en "Gestión y Explotación de Puertos e infraestructuras portuarias -GEP-IP", en la parte de logística destaca el curso "Arrumazón, Estiba y Trincaje de Mercancías y Unidades de Transporte - (AETMU)" y en la parte de especialización se cuenta con el curso "Transporte Marítimo de Mercancías Peligrosas (IMDG)".

Nuevo programa formativo en Gestión Directiva

Entre la completa oferta formativa de la Cámara en esta materia se cuenta también un programa cuyo objetivo es ubicar al directivo en la organización empresarial, haciéndole ver la importancia de su papel dentro de la misma en el marco de su especificidad.

Estos objetivos se centran en la consecución de la implicación de los Directivos en todos los procesos especialmente de las empresas y organizaciones marítimas, portuarias y/o logísticas trasladándoles los conocimientos que van a resultar esenciales para la búsqueda de la eficacia y eficiencia en el puesto de trabajo.

Para más información o consultar el catálogo formativo de la Cámara las personas interesadas pueden visitar la web www.camaratenerife.es o preguntar tanto vía correo (cursos@camaratenerife.es) como por teléfono en el 922 100 400.





**cerámicas
tacoronte**
Desde 1953

922 571 800



www.ceramicastacoronte.com

ventas@ceramicastacoronte.com



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



Copenhagen Fashion Week acogió la presentación internacional de Gran Canaria Swim Week by Moda Cálida

► La Cámara de Comercio de Gran Canaria colabora con el Cabildo de la Isla en la internacionalización de la pasarela

El pasado mes de agosto, en el marco de Copenhagen Fashion Week, tuvo lugar la presentación de Gran Canaria Swim Week by Moda Cálida. Con esta alianza entre la pasarela canaria y la danesa, se consolida el compromiso de Gran Canaria Swim Week con la internacionalización de este evento único en Europa en su categoría. Todo un referente global de la moda baño, que año a año expande su presencia internacional. La cooperación transfronteriza a todos los niveles, los proyectos conjuntos y la apertura a los mercados exteriores son aspectos esenciales en el mundo de la moda actual, y en ese contexto surge la alianza con la Copenhagen Fashion Week, como un importante paso adelante en el posicionamiento internacional de Gran Canaria Swim Week by Moda Cálida. En esta expansión internacional, está siendo vital el papel de la Cámara de Comercio de Gran Canaria en colaboración con el Cabildo de

Gran Canaria como motor estratégico del plan de internacionalización de la pasarela.

La presentación tuvo lugar en un enclave de lujo, la azotea del icónico hotel Villa Copenhagen, y en ella participaron cinco firmas y diseñadores grancanarios de referencia y uno internacional. La selección de diseñadores y firmas nacionales ha estado compuesta por Elena Morales, Palmas, Aurelia Gil, Chela Clo y Carlos San Juan. A ellos se ha unido la israelí Gottex. A través de un formato novedoso que ha logrado recrear el espíritu de Gran Canaria Swim Week by Moda Cálida y redefinir los límites del desfile de moda clásico, un grupo de modelos y bailarines lucieron las propuestas swimwear para la próxima temporada Primavera-Verano 2024.

"Nuestra presencia en Copenhagen es un importante paso hacia la internacionalización de Gran Canaria Swim Week que comenzamos hace ya unos años. Nuestro compromiso es el de convertir Gran Canaria Swim Week en un referente de la moda baño



a nivel europeo apostando por la riqueza de un enclave incomparable en Europa. Hacerlo en colaboración con un evento tan relevante a nivel europeo como la Semana de la Moda de Copenhague es un éxito que nos llena de orgullo." Afirmó Minerva Alonso, consejera de Desarrollo Económico, Industria, Comercio y Artesanía del Cabildo de Gran Canaria.

Por su parte, Cecilie Thorsmark, CEO de Copenhagen Fashion Week, quiso subrayar la importancia de la alianza entre las dos

pasarelas: "La alianza entre la Copenhagen Fashion Week y la Gran Canaria Swim Week es la prueba del poder de la colaboración en la industria de la moda. Mientras que la Copenhagen Fashion Week muestra los diseños de vanguardia y las ideas innovadoras de la industria del prêt-à-porter, Gran Canaria Swim Week celebra el arte y la creatividad de la industria de la moda de baño. Juntas, estas dos plataformas no sólo

amplifican el impacto de ambos eventos, sino que también ponen de relieve la diversidad y la inclusividad que definen el panorama de la moda moderna."

Begoña Cañete Quintana, directora del departamento internacional de la Cámara de Comercio de Gran Canaria puso de relieve la importancia de la estrategia internacional para el posicionamiento de la Gran Canaria Swim Week by Moda Cálida: "Estamos emocionados por los resultados obtenidos en la Semana de la Moda de Copenhague, que son el fruto del trabajo en la estrategia internacional que realizamos de la mano del Cabildo de Gran Canaria. Es un logro significativo para Gran Canaria Swim Week, ya que este es el tercer país que hemos abordado con éxito. Consolidar nuestra presencia en Copenhague por segunda vez es un hito que fortalece nuestra posición como un evento líder en la moda baño internacional."

Tenerife llora a su monte

Resulta triste, a la par que sorprendente, ver cómo cada año uno de los editoriales de este periódico tiene que ser dedicado a un infierno que ha devorado una de nuestras islas. Tenerife fue protagonista el mes de agosto, y no precisamente por sus buenas cifras turísticas o por la cantidad de eventos que han tenido lugar durante el periodo estival. Un incendio, pocas veces antes visto en nuestro archipiélago ha abierto los telediarios y ha protagonizado los titulares de la prensa de gran parte del planeta. Más de la mitad corona forestal calcinada, miles de personas evacuadas de sus casas. Miedo y tristeza ante un fuego que devoraba hectáreas con una voracidad atronadora. Nuevamente causado a manos del hombre, el ser humano rompiendo nuestra propia naturaleza. Que alguien nos lo explique.

Año tras año y década tras década nos enfrentamos a la misma batalla, con suerte, escapamos algún verano con un pequeño conato y nos damos por satisfechos. ¿Cómo puede ser que cada verano nos coloquemos en la misma casilla de salida? ¿Qué estamos haciendo mal? Base de hidroaviones en las islas, planes contra incendios, más agentes forestales, más vigilancia, helicópteros de última generación... Cada año el mismo debate, similares promesas, pero idéntico resultado: nuestros montes arden, la flora y fauna destruida,

vecinos desalojados, autónomos y empresarios cargando las consecuencias. Con la eterna excusa de que nuestro monte es perenne y vuelve a resucitar, olvidamos y nos conformamos; por suerte, ha llegado septiembre y el otoño relaja los ánimos.

Pero este año ha dolido mucho. Este incendio se ha colado como unos de los peores de las últimas décadas, a algunos no nos alcanza la memoria para recordar, si quiera, algo similar. Nuestras raíces han ardido durante semanas, todo aquello que nos representa hecho cenizas, unas vistas que no volverán a ser las mismas en años. Tenerife, La Palma, La Gomera, Gran Canaria... no se salva ninguna. Pero no solo perdemos lo verde, perdemos el hábitat de cientos de especies, perdemos animales, perdemos recursos, perdemos mucho más de los que a simple vista podemos ver.

Como canarios no debemos normalizar esta situación, no podemos ver como algo rutinario que nuestro pulmón verde se calcine cada verano. Nosotros, como parte del problema, debemos comprometernos. Y hablo de comprometernos porque los ciudadanos tampoco aprendemos. En no pocas ocasiones hacemos caso omiso a las advertencias de hacer fuego en las zonas recreativas cuando hace demasiado calor, dejamos basura en nuestras pistas o caminamos

por donde no debemos, de hecho, hasta ponemos el grito en el cielo cuando prohíben una peregrinación por el monte, porque parece que nuestra devoción está por encima de nuestra naturaleza.

Por otro lado, las administraciones deben, de una vez, tomar cartas en el asunto. Esto no se soluciona con una campaña en medios de comunicación. Esta lacra necesita de una actuación desde varios puntos. Mi nulo conocimiento forestal me impide afirmar si lo que necesitamos es una base de hidroaviones, o unos helicópteros novedosos. Pero si estoy segura de que necesitamos que un comité de verdaderos expertos conforme una mesa donde, junto a nuestros políticos, den forma a un verdadero plan que aborde este drama que vivimos de manera permanente. Pero ya, sin mayor dilación. No hay tiempo que perder, aunque el otoño haga acto de presencia este mes.

Canarias es una comunidad líder en turismo no solo por sus extraordinarias instalaciones hotelera, por su espectacular oferta gastronómica y por sus fascinantes atracciones de ocio y aventura. Las islas son ocho paraísos en medio del océano, con bosques únicos y parajes naturales de ensueño que han generado un espacio idílico para ser visitadas. Sin naturaleza, Canarias no existe, es nuestro valor y factor diferencial, lo que les falta a otros destinos.

Tenerife se repondrá, los tinerfeños volverán a ver su manto verde. Pero nuestros montes no pueden volver a arder.

Montserrat Hernández
Directora de Tribuna de Canarias

15 de agosto, el comienzo de una pesadilla

OPINIÓN

ANA VEGA



al monstruo. Nada, no sólo no se frenaba si no que avanzaba hacia el municipio de El Rosario, siendo La Esperanza, víctima una vez más del maldito incendio.

Empezaban a llegar más operativos: Hidroaviones, bomberos de la península, Gran Canaria, la Cruz Roja y otras ONG, así como voluntarios anónimos, entre los que se encontraban restaurantes, bares y cafeterías quienes se encargaban de ese gran despliegue humano, así como miles de familias que fueron desalojadas y que no les faltara de nada. No voy a entrar en más datos, porque desde los comunicados oficiales a través de los medios de comunicación, se encargaban de ello. El fuego arrasó hasta el Valle de La Orotava pasando por El Sauzal, Tacoronte, Santa Úrsula y si mal no recuerdo tocó parte de Los Realejos.

UN infierno, en eso se convirtió nuestra isla, en un infierno porque a alguien o algunos decidieron presuntamente castigar a la tierra. ¿La razón? Me temo que no lo sabremos.

Hablamos de un crimen forestal, en donde el ecosistema era dañado y en donde tardará años, décadas, en recuperarse. Seguramente quienes ya tenemos una avanzada edad no podremos ver como se ha recuperado. Sí, sabemos que el pino canario tiene la gran facilidad de recuperarse en corto espacio de tiempo.

Pero es que en el monte no sólo se compone de pinos. Cientos de especies de plantas, animales vertebrados, así como los invertebrados forman parte del ecosistema con lo que los daños, esperando se den las cifras serán de un valor muy difícil de calcular.

Pero con toda esta tragedia, en donde todavía el olfato nos atraviesa con el olor a quemado, agudizándose cuando la brisa nos "azota" y nos recuerda, aunque es muy difícil que se nos vaya a olvidar, que nuestros montes piden ser empapados de lluvias que se mantengan durante muchos días, pero la sequía que padecemos en las islas en este 2023 no nos deja ser optimistas. Tenemos la otra parte, la humana.

Una vez más en los momentos más duros esa humanidad que creemos está desapareciendo, se deja sentir en cada rincón de la isla. La solidaridad, empatía, han sido fundamentales para poder llevar de la manera menos dura posible, lo que serían días de infierno.

Polideportivos y otros centros públicos se convertirían en sus casas temporales. Pero de los animales también, porque ellos, también cuentan. Pero ha existido y existe esa parte de quienes parecen ser profesionales y criticar sin ni siquiera contrastar las noticias. Es evidente: ellas y ellos lo saben todo.

Pero no sólo se quedaba ahí. Un día y tres también, y cuatro... aparecían en las redes sociales los bulos, uno detrás de otro, sin pensar que esos actos lo que han estado provocando más confusión al respecto.

La pregunta es: ¿Qué consiguen lanzando bulos? ¿Cuáles son las intenciones?

En definitiva, que fácil y que triste es ver como el dolor de una isla, las tierras quemadas de las que ya no podrán ver crecer lo sembrado, con lo cual económicamente son una gran parte de la isla, víctimas del terrorismo medioambiental. Quiero agradecer a todos los efectivos que han contribuido a que no hubiesen sido más hectáreas las dañadas, así como las vidas humanas, sin producirse víctimas mortales como tampoco que sus casas fuesen arrasadas por el fuego. 90 kilómetros de perímetro.

Más de 14.000 Hectáreas quemadas.

Cifras que erizan el vello, teniendo que estar todavía sin dar por finalizada la extinción, ya que dependerá de que la tierra se enfríe y eso, sólo depende de la lluvia y la prevención, que, dicho sea de paso, debe ser una asignatura imprescindible y urgente, en todos los centros educativos, porque la ignorancia hace que no seamos capaces de ver el alcance de estas tragedias.

Mi agradecimiento para:

Cuerpo de bomberos de diferentes puntos de las islas y de la península. Protección Civil. Pilotos de los hidroaviones, así como los pilotos de helicópteros. Brifor. (Brigadas Forestales del Cabildo de Tenerife). Cruz Roja con un despliegue muy importante de voluntariado. UME (Unidad Militar de Emergencias). INFOCA (Atención de Emergencias por Fuegos Forestales). Refugios de animales, albergues, así como personas voluntarias que ayudaron para que éstos no corriesen peligro.

Y como no, desde aquí mi agradecimiento y felicitaciones a todos los cargos públicos, alcaldes, alcaldesas, por estar junto a sus vecinos sin fallarles en ningún momento.

Gracias.

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 40 | Depósito Legal TF 231-2020
Imprime: TFPRINT, S. L.

Deja la lluvia fuera de tus proyectos



CAMBIA TODO

Imperflex Cubiertas,
impermeabilización
con confort térmico



Forma una barrera eficaz contra la entrada de agua



Elevada resistencia a la intemperie



Alta duración



Excelente flexibilidad y elasticidad



Variedad de colores



Descubre el poder transformador de nuestras pinturas en www.cin.com/deco/es

PINTURAS CIN CANARIAS, S.A.U.
922 505 330 - clientes@cincanarias.com

La Digitalización en Peligro



OPINIÓN

JORGE ALONSO
DIRECTOR DE CONSULTORÍA IT
VELORCIOS GROUP

Jorge Alonso

@jalonso_VG

Resulta admirable el esfuerzo que la sociedad en su conjunto lleva haciendo estos últimos años para digitalizarse por vía de urgencia. Hoy es casi imposible imaginar nuestras vidas sin todo lo que la tecnología nos aporta. La digitalización se ha colado en nuestro día a día y muchas cosas que antes hacíamos en formato “analógico” han sucumbido al mundo de los 1 y los 0.

con tu banco, hacer un pedido de comida a domicilio, comprar online en tu tienda favorita, escuchar música allí donde te encuentres, leer un libro, teletrabajar...

Debajo de todos estos servicios existe una industria que da soporte a todas y cada una de las operaciones que hacen posible que tu mundo sea cada vez más digital. Pero lo bueno de todo esto, es que este proceso de digitalización al que asistimos en primera línea no ha hecho nada más que empezar.

Estoy seguro que todos compartimos cierta sensación de desasosiego que a veces nos embarga y nos lleva a pensar que todos estos cambios se están produciendo de una manera muy rápida y, en muchas ocasiones, hasta de forma atropellada y nos están obligando a aplicarnos firmemente para no quedarnos atrás y evitar perder el tren de la vida.

Y así como seguimos corriendo y corriendo con la esperanza de alcanzar pronto la meta, queriendo pensar que solo nos queda un último esfuerzo para lograr el objetivo que no es otro que estar plenamente digitalizados.

Pero la realidad es bien diferente. La digitalización es un proceso que nunca termina. No debe ser entendida como un objetivo en

Te invito a que hagas una lista rápida de cosas que hoy haces de manera digital y que has incorporado a tus hábitos diarios casi sin darte cuenta. Aquí van algunas ideas a modo de ejemplo: utilizar Bizum para pagar a tus amigos, ver tus series favoritas en las plataformas digitales, reservar tu cita médica, gestionar los trámites

sí mismo; y como proceso que es, lo que toca es transitarlo y asumir que recorrer el camino es la meta.

Podríamos decir que ahora estamos acabando el primer tramo del camino y que, con mayor o menor éxito, nuestra sociedad ha alcanzado un grado inicial de madurez que debería ser suficiente para pensar en abordar nuevos retos y subir de nivel.

De ser así cabe preguntarse qué necesitamos para seguir recorriendo el camino y continuar exprimiendo todo lo que la tecnología nos ofrece. Si evaluamos nuestro punto de partida veremos que las piezas están perfectamente colocadas y la posición para continuar avanzando es muy favorable.

Hoy, por fin entendemos la tecnología como esa palanca que nos ayuda a aumentar la productividad de nuestros negocios. La experiencia nos dice que las empresas que han abordado con éxito su proceso de digitalización han visto cómo su cuenta de resultados ha crecido entre un 10% y un 15%.

Por otro lado, no dejan de sucederse avances en el sector tecnológico y las novedades se nos agolpan en la retina. Si hace apenas unos pocos meses hablábamos del metaverso y de cómo las nuevas realidades iban a cambiar el mundo, ahora es la inteligencia artificial quien ocupa todos los titulares. Seguro que en breve surgirá algo totalmente disruptivo que desbancará a la IA y nos llevará a poner el foco en una tecnología nueva que nos tendrá un tiempo obnubilados en un ciclo que amenaza con repetirse una y otra vez.

En este escenario tan favorable es normal que las empresas sigan apostando de lleno por la tecnología e intensifiquen su proceso de digitalización con la certeza de quien sabe que va a caballo ganador.

Contado así parece que nos movemos en

un mundo idílico, exento de riesgos y que lo único que tenemos que hacer es dejarnos llevar y saborear las mieles del éxito. Pero

lo cierto es que existe una gran amenaza que está poniendo en jaque el proceso de digitalización de la sociedad: no hay suficientes profesionales para ejecutar los proyectos.

Solo en Canarias se estima que faltan 7.200 vacantes de tecnología por cubrir y en España la cifra sube hasta alcanzar las 120.000. Este déficit se traduce en que los proyectos vinculados a la digitalización se retrasan en exceso o simplemente no se pueden abordar.

Necesitamos con urgencia más desarrolladores, arquitectos cloud, especialistas de ciberseguridad, creadores de contenidos para el metaverso, científicos de datos... y así una larga lista de nuevos perfiles que están llamados a ser los que aceleren el proceso de digitalización de nuestras empresas.

El problema no tiene fácil solución y cualquier medida que se tome no tendrá efectos a corto plazo. Nuestro sistema educativo no ha sido, ni es capaz, de atender la demanda de tecnólogos que requiere el crecimiento del mercado en un sector que roza el pleno empleo.

Aunque puede que el reciclaje de perfiles profesionales sea la vía más rápida para minimizar el problema, la curva de aprendizaje en algunos casos se hace demasiado larga; pensemos, por ejemplo, en un técnico de sistemas que aspira a ser arquitecto cloud. Una evolución lógica de uno de los perfiles demandados y que solo los que se han enfrentado a ella saben el tiempo y el esfuerzo que lleva adaptarse a los nuevos entornos de las nubes públicas.

La digitalización está en peligro. Puede que todavía no estemos notando las consecuencias de esta escasez de profesionales con la suficiente intensidad como para percibir la amenaza que supone para el proceso de transformación en el que estamos inmersos, pero no tardaremos mucho tiempo en recibir el impacto.

Por otro lado, este exceso de demanda está originando una burbuja salarial en el sector tecnológico que no premia el talento, como sería deseable, sino la escasez; con el consiguiente deterioro de la calidad del servicio.

Este fenómeno que hoy identificamos asociado a la digitalización no es nuevo y se repite cada cierto tiempo en otros sectores como, por ejemplo, el turismo o la construcción. Hoy nos llama la atención y nos preocupa porque es la primera vez que de manera cierta, vemos como la palanca que debe impulsar el cambio de modelo económico está en jaque y no sabemos muy bien en dónde puede acabar todo esto.

Por lo pronto no nos queda otra que seguir avanzando por un camino sinuoso, con más dudas que certezas y con la esperanza de ir resolviendo cada obstáculo que se presente de la mejor manera posible; pero siempre mirando hacia adelante con la vista puesta en un futuro que, sin lugar a dudas, es digital.

Un agosto muy movido. La agricultura como pilar fundamental



OPINIÓN

LUIS ABELEDO
ABOGADO

 Luis Abeledo Iglesias

 @luisabeledo

No recuerdo haber tenido otro agosto como el de 2023. Al menos en cuanto a mi edad adulta se refiere.

El último agosto con mucho movimiento lo recuerdo con mis dieciocho años recién cumplidos, la selectividad aprobada y mi plaza en la facultad de derecho confirmada. Aquel lejano verano fue movido en cuanto a otra situación, eventos, aventuras, desventuras, emociones, experiencias, apertura a la siguiente fase vital.

Escribo este artículo desde mi refugio en Tacoronte. Ayer por la noche llovió, dejé las ventanas abiertas para escuchar la lluvia y el olor a madera quemada apareció en mi casa. Escribo esta columna escuchando como todavía pasan hidroaviones volando.

Hace menos de diez días comenzó el incendio más destructivo en Tenerife en los últimos cuarenta años, según dicen las crónicas periodísticas. El año pasado provocaron un incendio bastante grave en la zona alta de Los Realejos y las gentes del lugar y, en particular, el hijo de uno de los guardas históricos del monte nos explicaba a un grupo, entre el que me encontraba, lo que consideraba era una cosa gravísima. Nos explicó que era grave porque era la primera vez que un incendio entraba desde esa zona al valle desde hacía muchos años, no recuerdo los años exactos que nos dijo. Su explicación, que expuso en la Televisión Canaria, fue sencilla. La explicación pivotaba en varios conceptos: han repoblado los cortafuegos que su padre y otros muchos ayudaron a crear y mantener; no ayudan al agricultor a cultivar la tierra ni al ganadero a subir con el ganado al monte y casi por cada cosa que un agricultor intenta, le imponen multas y sanciones.

Para mi sorpresa, esa misma reflexión la hizo en una entrevista en los informativos de Televisión Canaria, el exconsejero de

Agricultura y Medio Ambiente del Cabildo de Tenerife, don Wladimiro Rodríguez Brito. Él no me recordará, pero yo sí lo recuerdo a él. Al tiempo de aterrizar emigrado en esta isla, comencé a colaborar con alguna organización profesional agraria como asesor jurídico, (esa es otra historia), y recuerdo reuniones, cafés con él, en los cuales nos explicaba la importancia del agricultor como pilar fundamental en la defensa de nuestros bosques. Es la primera barrera, es la primera “cuadrilla” porque no hay nadie más interesado que un agricultor en el cuidado del medio ambiente porque “vive” de él. Permitir al agricultor a recoger pinocha, a

llevar a los animales al

monte para que coman gratuitamente mientras limpian los montes es la mejor medida de prevención. Una agricultora con una explotación de ajos nos explicaba como la administración pública le imponía tantas incomodidades burocráticas que desistió de recoger pinocha y compraba otro tipo de insumos con gran coste para el producto. Sus razones: estaba cansada, aburrida y se arriesgaba a una multa por hacer algo que hizo con sus padres y abuelos y que ahora podría estar prohibido.

Vosotros sois jóvenes y no os acordaréis del incendio de Masca, Buenavista del Norte, Tenerife. Creo recordar que el año 2007. Mis recuerdos de aquella época son ya lejanos pero duros. Era insultantemente joven. Vivía en la Isla Baja (lo sigo haciendo) y recuerdo la desazón, miedo y pánico de la gente que sabía, pero no asumía, de la pérdida de sus casas, de sus recuerdos, de sus animales. Fue un incendio pequeño en tamaño, en relación con el sucedido este mes, pero fue un incendio duro porque gente a quien conocía o familiares de gente a quien conocía lo perdieron todo. El denominador común es que muchas de aquellas quejas eran similares a las expresadas ahora. Parece que poco ha cambiado.

Este agosto ha sido muy movido en lo político y en lo deportivo. Ya casi no se puede diferenciar lo que es una cuestión polí-

lítica de una deportiva. Ya casi no se puede diferenciar lo que es una cuestión política de una cultural. Ya casi no se puede diferenciar una cuestión política de una cuestión familiar. Todo esto es aterrador.

Escribo la columna el día veintiséis, un día después de la rueda de prensa de Rubiales. Unos días después de que la selección española de fútbol femenina haya sido campeona del mundo. Un día después de que María Pérez y Álvaro Martín hayan sido dobles campeones del mundo. En dos modalidades. ¡Algo histórico! Una de las polémicas del mes fue sobre los salarios de los futbolistas femeninas y masculinos, sobre su relevancia pública, su relevancia mediática -razonable y lógico desde su punto de vista- pero la reivindicación no se extiende a otros deportes. ¿Es más importante un campeonato de mundo logrado por una federada en fútbol que por una federada en atletismo?, ¿Es igual de importante un doble campeonato del mundo en atletismo que un campeonato del mundo por equipos en fútbol? En la facultad nos enseñaron -o, al menos, fue como lo aprendí yo- que las cosas iguales deben tener tratamientos iguales y las cosas desiguales tratamientos desiguales porque, de otro modo, no habría igualdad. Si miramos al mundo cercano que nos rodea, no nos vamos a comparar con China o con Camerún, que existe un nuevo paradigma que se proyecta en un nuevo concepto de igualdad. El concepto del manierismo del SXV podríamos trasladarlo en relación a la igualdad a la “manera” en que determinados medios enfocan de manera libre, subjetiva, inestable, con desproporcionalidad, tendiendo a la exageración. Hoy no hay comparación entre cosas iguales, no ha proporcionalidad, solo exageración. Luego sucedió el beso, o no beso. Esto si fue, es y será una bomba y no el trabajo de Oppenheimer, muy de moda también, que se hubiera quedado en un petardo pequeño, una respuesta los llaman en la Isla Baja, lanzada por un niño menudo en una fiesta de barrio.

Este agosto ha sido muy movido en lo político y en lo deportivo. Lo que hacen nuestros políticos a veces parece deporte. Ahora están en una media maratón hasta el día veintiséis de septiembre. ¿Será Feijóo el elegido? No tengo una conciencia política muy arraigada en mí.

Reconozco que me resulta una diversión un tanto fugaz en tanto que el interés dura mientras maquinan. Una vez que es resuelta la trama de la conspiración electiva (que es lo que son las negociaciones) pierdo el interés porque tengo la convicción personal, que muchas veces la convierto en certeza, de que nos toman por tontos. Lo peor es que considero que tienen razón. Lo somos. La liga del Parlamento está muy entretenida con el Madrid y el Barça que necesitan refuerzos de equipos de la Uefa League pero promesas de fichajes anteriores incumplidos o promesas incumplidas a modo de palancas no activadas hacen muy complicado hacer un equipo ya no competitivo sino completar la convocatoria. Tengo claro que nada de lo que sucede, parece que puede suceder o pueda suceder va a acabar bien para los de siempre, nosotros.

Recuerdo una expresión que será muy conocida por todos y que en mi colegio se utilizaba muy a menudo justo antes de un castigo para toda la clase: “vais a pagar justos por pecadores”. El refranero popular español es sabio.

La Importancia y Desafíos de los Mandos Intermedios en las empresas



OPINIÓN
PRESEN SIMÓN
 DIRECTORA DE
 TRANSVERSALIA CONSULTING

in Presen Simón Rael

habitualmente describen, es el de un/a profesional que ha llegado a este puesto porque desempeñaba sus funciones de forma excelente, pero que carece de experiencia en la gestión de las personas.

El principio de Peter, establece que "en una jerarquía, todo/a empleado/a tiende a ascender hasta su nivel de incompetencia", sugiriendo que es común que los/as empleados/as asciendan hasta un punto donde ya no son competentes. Esto puede ser particularmente relevante para los mandos intermedios, ya que a menudo son promovidos/as basándose en su desempeño actual y no en necesariamente en su capacidad para desempeñar el nuevo rol.

En cuanto a las carencias detectadas en el mencionado estudio, se señala que es vital que los mandos intermedios tengan una perspectiva global del modelo de negocio, del cliente, del producto y de los procesos generales de la compañía, además de habilidades para gestionar de forma efectiva a los equipos. En este sentido, deben estar formados en competencias muy concretas, como la comunicación no violenta, la empatía y la asertividad a la hora de dar instrucciones, en la mejora de la planificación en las reuniones, así como en el acompañamiento a las personas para su desarrollo personal y profesional. Ahí es nada...

Todo lo anterior, es fácilmente deducible para quienes tengan un mínimo conocimien-

to de la realidad diaria de las organizaciones o, directamente lo vivan. Quiero decir, este estudio viene a constatar lo que ya sabemos o podemos intuir: los mandos intermedios a menudo soportan una carga de trabajo significativa. Por lo general, se espera de ellos/as no solo que gestionen sus equipos, sino también que atiendan sus propias tareas. Por tanto, cualquiera que tenga un equipo a su cargo cuenta con estrés adicional, ya que tienen más interacciones, más responsabilidades y más presiones. Y si no tienes las competencias adecuadas para ello... blanco y en botella.

Porque...¿Qué ocurre cuando se unen todas estas variables?... ascenso de un/a trabajador/a excelente que pasa a ocupar nuevas funciones y exigencias para las que, a priori, ni tiene competencias propias ni se le ha formado para manejarse con solvencia en su nueva realidad laboral. También lo conocemos... el resultado es el de una serie de personas que viven sus horas en la empresa con un estrés al que se acostumbran para acabar, sin darse cuenta, en ocasiones, absolutamente "quemados/as".

La fase previa a lo anterior, tiene que ver con el ambiente emocional que se genera en el espacio de trabajo. Somos muy conscientes de que las emociones se contagian. Para bien y para mal. Y así como un líder inspirador puede generar un cambio positivo en su lugar de trabajo, un mando intermedio quemado y agotado puede tener un efecto muy negativo en su equipo.

Aprender cómo gestionar esta nueva situación puede evitar el *burnout* y sus consecuencias negativas y, debería, sin duda, ser una de las prioridades en cualquier organización.

Pero, ¿qué podemos hacer para ayudar a los mandos intermedios a gestionar las situaciones de estrés excesivo? Las estrategias que nos ayudarán a mantener una empresa saludable y productiva son, entre otras, las siguientes:

- **Formación y Desarrollo:** Proporcionar programas de formación y desarrollo que les ayuden a adquirir y mejorar las habilidades necesarias para manejar eficazmente sus responsabilidades.

- **Claridad en las Expectativas:** Definir claramente las expectativas y responsabilidades de los mandos intermedios para evitar confusiones y frustraciones.

- **Delegación Efectiva:** Fomentar la delegación de tareas y responsabilidades

para evitar la sobrecarga de trabajo y permitir un enfoque más estratégico en la toma de decisiones.

- **Apoyo de la Alta Dirección:** Brindar apoyo constante y retroalimentación positiva para ayudar a los mandos intermedios a sentirse valorados y respaldados.

- **Participación y empoderamiento,** es decir, crear un ambiente en el que la gente tiene un impacto en las decisiones y acciones que afectan a su trabajo, y a los empleados un grado de autonomía y responsabilidad para que tomen decisiones con respecto a sus tareas específicas dentro de la organización.

- **Técnicas de gestión del tiempo** y prioridades pueden ayudar, y mucho, a recuperar el control de la situación y por tanto, a evitar acumulación de estrés.

- **Mecanismos de Retroalimentación:** Establecer mecanismos de retroalimentación efectivos para ayudar a los mandos intermedios a entender cómo están desempeñándose y en qué áreas pueden mejorar.

- **Promoción de un Entorno de Trabajo Positivo:** Fomentar un ambiente de trabajo positivo y colaborativo para reducir el estrés y fomentar la colaboración.

- **Gestión del Cambio Efectiva:** Proporcionar apoyo y recursos necesarios durante periodos de cambio para ayudar a los mandos intermedios a adaptarse de manera efectiva.

- **Técnicas de Manejo del Estrés:** Promover técnicas de manejo del estrés, como la meditación, el ejercicio físico, y técnicas de relajación, para ayudar a los mandos intermedios a manejar el estrés de manera efectiva.

- **Equilibrio Entre Vida Personal y Laboral:** Fomentar un equilibrio saludable entre la vida personal y laboral para evitar el agotamiento y mantener un nivel saludable de compromiso con el trabajo.

- **Reconocimiento y Recompensa:** Establecer un sistema de reconocimiento y recompensa para valorar el esfuerzo y la dedicación de los mandos intermedios.

- **Espacios para la Desconexión:** Fomentar pausas regulares durante la jornada laboral y proporcionar espacios donde los mandos intermedios puedan desconectar y relajarse.

En un mundo empresarial en constante cambio, el papel de los mandos intermedios es más importante que nunca. Reconocer su importancia, comprender los desafíos que enfrentan y proporcionar el apoyo necesario para superar estos desafíos, es crucial para el éxito a largo plazo de cualquier empresa. Y para superar los desafíos que enfrentan y convertirse en líderes efectivos, es importante que las empresas proporcionen la formación y el apoyo necesarios. Además, es fundamental tener en cuenta que no sólo hay que promocionar a los/as empleados/as basándose en su desempeño actual, sino también en su capacidad para desempeñar el rol al que serán promovidos/as.

Las empresas que entiendan la importancia de los mandos intermedios y les brinden el apoyo necesario para superar sus desafíos, estarán mejor posicionadas para enfrentar los retos del futuro y tener éxito en un mundo cada vez más competitivo y globalizado. Merece, por tanto, la pena revisar todas las propuestas expuestas, no solo para prevenir estados de estrés excesivos y de *burnout*, sino para mejorar el bienestar y la productividad de nuestros equipos. ¿Cuál será tu siguiente paso?

En el funcionamiento de cualquier empresa, la estructura jerárquica desempeña un papel fundamental. Uno de los eslabones más importantes y, a menudo, subestimado de esta cadena es el de los mandos intermedios. Son los/as profesionales que operan entre la alta dirección y el personal de base, siendo esenciales para la gestión eficiente y la mejora de la productividad de cualquier organización.

Aunque su papel es vital, los mandos intermedios se enfrentan a varios desafíos que pueden obstaculizar su capacidad para convertirse en líderes efectivos/as, ya que, en la mayoría de los casos, las personas que ocupan estas posiciones, dedican gran parte de su tiempo al cumplimiento de su labor profesional pero no contemplan que "liderar" forme parte de su actividad diaria, entre otras cuestiones, porque carecen de las habilidades necesarias para gestionar adecuadamente sus equipos.

Así se constata en el reciente estudio realizado por la consultora *Equipo Humano* a través de un informe en el que han participado más de 200 directivos/as, a nivel nacional. El perfil del mando intermedio, que

Y las cosas sucedieron

OPINIÓN

AGONEY MELIÁN
PRESIDENTE DE AJE
CANARIAS

 Agoney Melián Sosa

 @agoney_melian

Este verano ha sido, para mí, un verano diferente. Caluroso, sin duda, pero más allá del evidente cambio climático, lo novedoso ha sido la cantidad de acontecimientos vividos que quedarán en mi retina para el resto de mi existencia.

Cuando me siento a escribir estas letras, se me salta hasta una lágrima al pensar que las cosas que uno va construyendo, en algún momento van tomando forma y es aquí donde hoy quiero aprovechar la ventana que me da Tribuna de Canarias para abrirme un poco, contarles una historia que aún no tiene final, pero es una de las historias más bonitas y rocambolescas de mi vida.

Me van a permitir que hoy les hable sobre alguien a quien admiro. Un ejemplo de fortaleza, entrega, tenacidad, responsabilidad, cariño y ternura a la que estos días he tenido que decir adiós en lo profesional o, mejor dicho, hasta pronto.

Aquella visita a El Hierro.

Comenzaba mi andadura en las organizaciones jóvenes empresariales y me tocó hacer una visita a El Hierro. Ya no recuerdo qué año era, pero en aquel momento, lo que no sabía, es que iba a conocer a una de las personas que serían protagonista en los siguientes años, les hablo de mi compañera de batallas, Azucena.

Azu, como cariñosamente la llamo a día de hoy, empezaba a desarrollar un proyecto para la Asociación de Jóvenes Empresarios, la Red CIDE, en la isla del meridiano. Yo era un asociado novelero, sin aspiraciones a tener cargo alguno, pero con unas ganas inmensas de conocer, de aprender cómo se movía el mundo asociativo joven empresarial, por el mero interés de ayudar. Como he contado en muchas ocasiones, vengo del movimiento asociativo juvenil, y quería saber si era posible formar parte de una comunidad de iguales que fuese capaz de dar respuesta a todo mi desconocimiento. Cuanta inocencia en aquellos tiempos.

Paseamos por las calles de Valverde sin cruzar muchas palabras, ambos estábamos comenzando, pero desde aquel instante existió mucha complicidad. Quién nos iría a decir todo lo que nos quedaba por vivir.

Al volver a Tenerife en el avión, nos despedimos con un tímido “encantado de conocerte”, lo que no sabíamos es que esta historia iba a ser una de las historias más reconfortantes de mi vida.



Seguimos compartiendo eventos, proyectos y conversaciones. Casi sin darme cuenta, Azu empezó a ser una de las personas con las que más hablaba en el día a día, uno de los pilares de la organización a la que, sin darme cuenta, me entregué en cuerpo y alma.

Podríamos decir que Azu me vio crecer, y sobre todo, me vio coger el IN-PULSO para lanzarme a mi siguiente nivel.

El proyecto IN-PULSO.

Sería una chorrada contarles lo que todos saben, un tiempo después, decidí afrontar la aventura de convertirme en presidente de jóvenes empresarios de Tenerife. Lo que nadie sabe es que, esta decisión tan personal, tuvo una reflexión enorme detrás y fue producto de las charlas con mi entorno más cercano.

No sé si ella lo recordará, pero en un ratito de café en la que era mi oficina, un almorcén compartido, lleno de botes de aceitunas y almogrotes, Azucena me dijo que no se le ocurría nadie mejor para comandar la organización porque tenía un buen proyecto. Obviamente nunca sabremos si fui lo mejor o lo peor, porque no tenemos con quien comparar, pero lo cierto es que tenía claro la visión de AJE que hoy tenemos. Una organización útil, unida, representativa, influyente y que hiciera cosas para mejorar la vida de la juventud empresaria de Canarias. Una organización que trabajase, para que las cosas sucedan.

La deuda.

Nunca he contado públicamente el panorama que cuando llegué a mi presidencia tuve que vivir. Con problemas económicos severos, deuda a proveedores y hasta algún que otro embargo, la organización vivió una de las catarsis más grandes de la historia.

Azucena, la única persona del staff que me acompañaba se sentó un día conmigo y me dijo “no te preocupes, esto lo sacamos”. Recuerdo la mañana que fuimos al banco a

pedir un préstamo para pagar las cosas básicas, y el director de la entidad nos dijo que teníamos patrimonio neto negativo. Yo soy sastre de profesión, y me dedicaba, en aquel entonces a la formación. No tenía ni la más mínima idea de lo que nos estaban contando, y al salir del banco nos miramos con cierto desconcierto hasta que nos confesamos que no sabíamos qué era lo que nos habían dicho. Menudas risas nos hemos echado con esto a lo largo de los años.

Podría haberse buscado otro trabajo en cuanto vio que la cosa estaba de aquella manera, pero lo que hizo fue ponerse manos a la obra, a trabajar sin pedir nada a cambio. Azucena asumió que formaba parte de un proyecto en el que nos habíamos aventurado y me ayudó a transitar uno de los retos más grandes que he tenido que afrontar como empresario y como persona.

La situación económica de nuestra organización se dio la vuelta, tenemos proyectos que nos permiten sostener el staff y lo más importante... ya no tenemos patrimonio neto negativo. Muchos de ustedes pensarán que es uno de mis logros como presidente, pero hoy quiero reconocer el enorme trabajo y compromiso de Azucena, sin ella, no lo habría conseguido.

La unión de las AJES.

Uno de los grandes hitos de la comunidad de jóvenes empresarios de Canarias, ha sido entenderse. Entender que tenemos miles de problemas comunes que van más allá de los cargos y en esa aventura que parecía imposible, siempre estuvo en la sombra.

Lo conseguimos, nos pusimos de acuerdo, trabajamos con amor y con cariño para que cada realidad sintiese que AJE era su casa.

Lo hicimos en equipo, con cafés, cervezas y horas de sueño robadas y debo decirles, que el día que asumí el cargo, un 06 de diciembre

en La Laguna Gran Hotel, hice un discurso largo, donde no me faltó a nadie por nombrar excepto a una persona, a Azucena.

No, no me olvidé de ella, estaba en el papel que había redactado y corregido minuciosamente, pero cada vez que ensayaba y llegaba a su parte, me sumía en un llanto incontrolable que, en el momento de decirlo, tuve que abortar.

Aquel discurso era un “gracias por estar sin pedir nada a cambio”. Por la lealtad a AJE y a mi persona, en cada una de las ideas locas que hemos ido construyendo en estos años. Gracias por formar parte de mis días, porque no hay nada que una más que una batalla y con Azu, hemos tenido que librar algunas.

Gracias por todo, sobre todo, por estar en mi vida.

La Dirección General de Autónomos.

Era una mañana cuando el vicepresidente del Gobierno de Canarias, Manolo Domínguez, me citaba para tomar un café. Sin apenas darme tiempo, me sorprendió con su propuesta de formar parte de su proyecto y ser, nada más y nada menos, que el Director General de Autónomos. Un puesto nuevo que tenía una aspiración clara, hacer que Canarias compita por arriba.

A pesar de sentirme muy halagado, siempre he dicho que no estaría en política, y en este caso, no voy a cambiar de opinión, pero Manolo fue muy claro en su idea de crear un Gobierno que trabajase por aquellas causas por las que AJE venía trabajando desde hace tiempo.

Le dije que pensaría en alguien, pero en alguien que fuese válido y que aportase a Canarias, que no tenía ningún interés en “colocar a nadie” y entraría en mi propio proceso de reflexión.

Me bastó una conversación con ella para entender que era la persona, Azucena sería mi propuesta de valor, una persona leal, trabajadora y que entiende el calvario que supone ser dueño de tu propio negocio.

Cuando le planteé la posibilidad de hacerlo, hubo un silencio dubitativo. La política está muy cara, a nadie se le esconde, pero hoy les quiero confesar porque Azucena es la persona. Ella tiene experiencia, tiene empatía, y tiene un proyecto.

Parece que fue ayer cuando tímidamente hablábamos de las cosas que necesitaba Canarias para ser una región emprendedora. Parece que fue ayer cuando empezamos conversar sobre ideas y propuestas que fuesen puestas en marcha para que la juventud tuviese esperanza.

Cuando empezamos en esto, teníamos un objetivo claro, que no era otro que trabajar para que las generaciones venideras lo tuviesen un poco más fácil para soñar y vivir de sus sueños.

Querida Azu, estoy convencida de que harás un trabajo excepcional y sé que contarás con el apoyo y el cariño de todo el mundo.

Vinimos para hacer que las cosas sucedan, y estoy convencido, que en unos años, miraremos atrás y diremos “trabajamos duro, y las cosas sucedieron”.

Un compromiso con la sociedad canaria que va más allá de la prestación de un servicio



OPINIÓN

**ALONSO
FERNÁNDEZ**
SECRETARIO GENERAL
DE ASUICAN

 Alonso Fernández

Dada la situación, en aras de contribuir y ayudar a los afectados por el incendio, hemos contactado en primera instancia con el Gobierno de Canarias, así como con el Cabildo de Tenerife, a quienes nos hemos ofrecido como organización para ayudar en la coordinación de aquellas ayudas que fuesen necesarias en la parte en la que nosotros podemos tener competencias, que es el ámbito de la alimentación.

Por todo el esfuerzo acometido, agradecemos al Gobierno de Canarias y al Cabildo de Tenerife la afinidad y cercanía al tratar de ayudar a las personas afectadas y a los voluntarios y trabajadores que estaban en el incendio, quienes pudieron estar atendidos, al menos en lo que respecta a la demanda de alimentación y bebidas.

Valores de proximidad, servicio y eficiencia logística se han puesto de relieve en estos momentos precisamente por la capilaridad que tienen nuestros asociados y sus propios establecimientos. De hecho, uno de los últimos informes ya indicaba que en aquellas poblaciones de menos de 2.000 habitantes nuestros asociados estaban presentes en el 100% de las mismas, por lo que la ayuda y la cercanía es inmediata al lugar en el que se produce, desgraciadamente, este tipo de incendios. Entendemos, además, que muchas de esas personas afectadas ya no solo son consumidores, también son trabajadores. No olvidemos que son más de 20.000 personas las que trabajan directamente en los supermercados en Canarias.

En definitiva, uno de los fundamentos que sostienen la misión de nuestra organización es ayudar, estar por y para la sociedad. Los establecimientos de Canarias, su capacidad, su fortaleza y su buen hacer permiten trasladar al consumidor un servicio excepcional hasta en los momentos de mayor dureza. Nuestra ayuda se traslada, además, a otros valores como la mayor inclinación hacia los productos locales, tanto en la industria como en la agricultura, o en el respeto al medio ambiente, que va todo de la mano de los productos km 0. Asimismo, cualquiera de las decisiones y de las líneas que asume ASUICAN vienen precedidas por nuestros socios y por el gran interés que tienen en nuestra tierra, en nuestros productores y fabricantes, y en mejorar todo lo que esté en la mano de nuestra organización.

El compromiso social de ASUICAN pasa por devolverle a la sociedad canaria el apoyo que continuamente nos brinda cuando elige nuestros establecimientos para realizar sus compras. En tal sentido, hemos estado, estamos

y estaremos presentes en todo aquello que la sociedad canaria nos demande. Tal fue así que una de las primeras grandes pruebas que pasamos y, además con nota, fue el covid. También apoyamos a los damnificados por el volcán en la Isla de La Palma y ahora, desgraciadamente, hemos puesto a disposición

nuestra ayuda en el incendio producido en la Isla de Tenerife.

En otras palabras, queremos trasladar nuestro agradecimiento y orgullo de una forma material y asertiva a la población canaria por elegirnos como principales suministradores de alimentos.

El debate está servido

OPINIÓN

ALBERTO BERNABÉ
ASESOR TURÍSTICO Y SENIOR
ADVISOR EN PWC ESPAÑA

in Alberto Bernabé Teja

Unos habrán elegido su lugar de residencia para descansar, otros quizá, alguna isla, o la casa de los abuelos, mientras que un buen número habrá ido a algún país europeo con sus ciudades bullendo de turistas ávidos por evadirse y disfrutar. Algunos, menos, habrán cambiado de continente, pero todos, todos, comparten las tremendas ganas acumuladas por viajar, con sorprendente independencia de la salud de sus cuentas corrientes.

La explosión de ganas de viajar ha superado la explosión de los precios de toda la cadena de valor (especialmente vuelos y hoteles), ha superado también la devaluación de nuestros dineros y la merma de nuestros ahorros dada la inflación acumulada que lle-

vamos soportando.

¿Conclusión? 2023 va a ser un año de records... pero, ¿eso es bueno?, ¿es importante?, es siquiera, ¿deseable?

Centrándonos en Canarias, las respuestas yo creo que son necesariamente que sí.

Ahora bien, hay que matizar.

Yo diría que el eterno debate de si cantidad o calidad, de si más o mejor, está básicamente claro y, siempre en la teoría, hay un gran consenso al respecto. Otra cosa es cómo se alcanza una ecuación tan simple y tan compleja a la vez.

Canarias es un destino, a día de hoy, preso del volumen. Es lo que hay, tenemos una planta alojativa y una oferta comercial, de restauración y ocio, muy extensa y enormemente variada en cuanto a categorías y precios, atrayendo por tanto muchas tipologías de clientes en relación a sus gustos, nacionalidades y poder adquisitivo.

Hay islas como Tenerife que han evolucionado progresivamente a una hotelería de mayor calidad, de mayores servicios y de precios más elevados, cuestiones estas, realmente necesarias en aras a ese cambio de modelo del que tanto se habla. Sin duda, es más lo que queda por hacer que los avances realizados.

Y, en relación al futuro que podamos tener por delante, asistimos a la paralización

de proyectos espectaculares, que coinciden con la mejor versión de la hotelería a la que podemos aspirar, así como a la ralentización de otros, por la inseguridad jurídica que se percibe en el ambiente. No son buenos momentos para la proyección de nuevos complejos alojativos, por estupendos que sean y valor que aporten en favor de ese ansiado turista que todos buscamos.

Y para los que tienen una visión tan romántica como inviable, se me antoja difícil dinamitar la mitad de la planta alojativa canaria y sustituirla por magníficos resorts, con la mitad de camas que los anteriores, el doble de categoría, el doble de empleos y mejor pagados y una integración en el territorio y en la sostenibilidad ejemplares. Es tan deseable como ilusorio.

Por eso es tan importante tener los pies en el suelo, porque no hay buen viento para quien no conoce su rumbo.

En este inicio de legislatura en España, Canarias y Tenerife, tendremos que comprobar la claridad, el rumbo y la ambición de los objetivos de las distintas administraciones con competencias en turismo y será estos próximos meses en que podremos olfatear cual es el proyecto de economía turística que se nos presenta, eso sí, espero que con profundo consenso con el sector privado, a la par, que observamos muchas voces que se alzan



en contra del turismo, en contra del incremento poblacional, en contra del crecimiento, contra el cemento.

Olvidamos a una velocidad de vértigo el cero turístico que sufrieron las islas durante el COVID, pero es que ese cero, esa parálisis que vivimos atónitos en directo, es prima hermana de un eventual deterioro en el sector turístico, simplemente, porque nuestra economía necesita como el comer que la cosa marche, no hay otra... bueno, si hay otra, actuar para evolucionar hacia un modelo que sea más respetuoso con nuestro frágil archipiélago, favoreciendo el progreso y el proceso hacia un destino y una hotelería de mayor categoría, de mayores servicios, de muchos mejores precios y por tanto, de "mejores" clientes.

Así pues, el debate está servido. Sólo falta que no tardemos una vida en aclararnos que queremos.

NEVER STOP EXPLORING

the purest blue

EL AZUL MÁS PURO

El verdadero verano es el otoño en Fuerteventura y Lanzarote, perfecto para viajes marítimos.

FAST
FERRY

LANZAROTE
FUERTEVENTURA

PLAYA BLANCA
CORRALEJO

09:30
11:15
12:30
16:30
18:30

CORRALEJO
PLAYA BLANCA

10:30
11:50
13:30
17:30
19:30

LINEAS ROMERO
ESPECIALISTAS EN EXCURSIONES Y
TRANSPORTE MARÍTIMO DESDE 1970



Consulta horarios y precios en:
www.lineasromero.com

SINGLES

OPINIÓN

MIGUEL BORGES

PAREJO

HOTEL SALES & REVENUE
MANAGER

Single, cuantas veces lo habremos escuchado y dicho en medio de ese batiburrillo de anglicismos que usamos cada vez más para expresarnos y que en su traducción literal significa soltero/soltera, pero que me da a mí que lo utilizamos también para definir todo aquello que hacemos individualmente o solos y en lo que a viajar se refiere, solo o sola se ha viajado siempre desde que los más ilustrados europeos, ávidos de experiencia e influenciados por el movimiento empirista, recorrían la Europa Clásica como parte de su proceso de formación integral.

Pero no es hasta la llegada del boom del turismo, derivado del aumento de la clase media tras la II Guerra Mundial que la cultura del viaje como forma de ocio se extiende a la mayoría de la población, comenzando por ello este sector y actividad social a ser susceptible de cambio según los usos y costumbres de cada época, como los son el resto de actividades humanas y por ello ha irrumpido la tendencia del viaje o turismo en solitario o single.

Ya sea por el creciente individualismo, por la dificultad de coincidir con pareja o amigos en determinados momentos del año, por el cada vez más elevado número de solteros y separados o por una combinación de todo ello, el turismo en solitario es una tendencia al alza que antes de la pandemia ya estaba en cifras récord y que una vez superada esa etapa no hace si no crecer más y más ya que una de cada cuatro personas estuvo planeando viajar en solitario según diversos estudios.

Pues habrá que adaptarse a ello ya que si con estas cifras en la mano, el 25% de los ingresos de la industria turística provienen del segmento single, ya podemos ser cada vez más atractivos para este nicho frente a nuestra competencia como destino y que el single perciba a nuestras islas como un lugar en el que disfrutar y en el que sus demandas son atendidas.

En los alojamientos turísticos ya sabemos los que nos dedicamos a esto, que la ocupación de una habitación doble por una sola persona es percibida como lo que dejamos de ingresar por la segunda persona, por mucho que apliquemos el suplemento doble uso individual, pero que nos guste o no, sabemos que estas cifras de viajeros singles son tendencia al alza y basta para

ello una simple observación de quienes nos rodean, ya que todos tenemos cada vez más amigos “solteros” o en relaciones con un nivel de compromiso “especial”, en las que prima el espacio en singular incluyendo las vacaciones una o varias veces al año. ¿Y cómo vamos a adaptar esta realidad a nuestra industria más allá de aplicar el suplemento anteriormente nombrado?.

Pues yo diría que segmentando en el propio segmento single y la primera peculiaridad es que según los datos el porcentaje de mercado femenino que viaja solo frente al masculino es en esta última década bastante superior, por lo que atender a las necesidades de ellas debería de ser una prioridad, sin por supuesto olvidarnos del mercado masculino. Otro dato a tener en cuenta debería ser estudiar las variables relacionadas con el nivel socio/educativo y económico del segmento single ya que de ello depende que aumentemos la calidad del turista y el gasto medio en destino con todos los efectos positivos que ello produce.

Eso si, las motivaciones del viaje y la oferta que hagamos a este nicho de mercado tan específico deberían responder a un hecho multifactorial, ya que unos viajarán con ganas de desconectar y de estar consigo mismos en modo introspección, a otros les gustará conectar con otros singles en su misma situación y abrirse así a la experiencia de nuevas caras con personas ajenas a su



entorno habitual, y a otras simplemente no les queda más remedio, o bien es una huida en medio de una crisis personal por lo que quizás el simple sol+playa+excursiones no sea en líneas generales la mejor forma de atraer al single medio.

Habrà que extraer más datos, analizarlos y microsegmentar cada vez más al deta-

lle en esta sociedad cada vez más compleja derivada de lo que escuché una vez a un músico, que nos definía como “sociedad de autorrealización individual” y es que se ve que cada vez somos más singles, quiero decir que somos más uno, más individuos, más yo y debemos de aprovechar y adaptar nuestro destino turístico a ello.

Reflexionemos sobre nuestra educación alimentaria

OPINIÓN

LIS PEÑA

DIRECTORA DE SABORES DEL NORTE CANARIAS

En la sociedad actual donde existen innumerables opciones de alimentos, corremos siempre hacia lo rápido, lo procesado, aquellos que tienen más aditivos y menos frescura, nos olvidamos de lo importante que es el consumo de productos tradicionales y de mercado, dejamos de lado la cocina de alta calidad.

Este cambio de hábitos alimenticios tiene consecuencias negativas para nuestra salud y el medio ambiente.

Las prisas y la comodidad puede ser un factor determinante para el consumo de estos alimentos procesados.

Hagamos un autoanálisis de lo que estamos haciendo para alimentarnos:

- ¿No estamos alimentando de forma correcta?
- ¿Por qué existen hoy tantas intolerancias?
- ¿Estamos preparados para enfrentar una alimentación inclusiva?

La respuesta a estas preguntas se basa en el consumo de tantos y tantos aditivos presentes en los alimentos procesados, que no aportan al organismo los nutrientes necesarios y adecuados para una alimentación óptima.

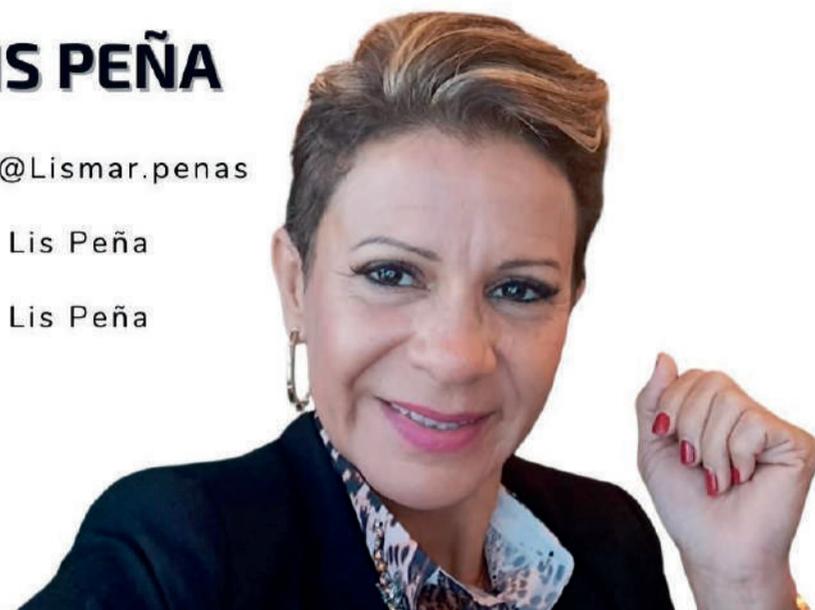
Según varios estudios los alimentos procesados contienen menos nutrientes en comparación con los alimentos frescos y de proximidad. Durante el procesamiento, se pueden perder vitaminas, minerales y otros nutrientes esenciales debido al calor, la exposición al aire y la adición de aditivos artificiales para su conservación. Los alimentos frescos al igual que las elaboraciones tradicionales y caseras proporcionan una mayor aportación de nutrientes, al optar por los productos tradicionales y de mercado, estamos apoyando

LIS PEÑA

 @Lismar.penas

 Lis Peña

 Lis Peña



a los agricultores locales y contribuyendo al desarrollo de nuestra economía. Además, estos alimentos son frescos, naturales y tienen menos aditivos, lo que los convierte en una opción más saludable y sostenible.

Cuando hablamos de alimentación inclusiva, nos referimos a todas esas variantes de intolerancias que existen en la sociedad y que realmente no estamos preparados para hacerles frente, no se proporciona, en muchos casos, la oferta adecuada para este tipo de alimentos, y porque ocurre esto? Está preparada la sociedad para dar un apoyo claro a esta demanda? La respuesta es fácil NO LO ESTAMOS, la desinformación en todos los sectores

es escasa y poco eficaz, debemos tener una mayor aportación de información de este tipo de alimentos, hay que tener más sencillez para esta modalidad alimenticia, y esto conlleva, además, que la educación alimentaria tiene que ser una responsabilidad de todos. Ahora nos enfrentamos a un nuevo reto que es el comienzo del curso escolar, tomemos conciencia de su importancia para dar a nuestros hijos una alimentación, sana y sostenible.

No solo se trata de enseñar lo que ya viene escrito en los libros, también debemos enseñar una educación alimentaria adecuada que incluyan hábitos que puedan mejorar su rendimiento escolar.

¿Por qué es necesario contratar a un Consultor de Marca Personal?

Si intentas construir tu Marca Personal únicamente con los contenidos que encuentras en blogs o redes sociales, al final tendrás una marca blanca, porque harás lo mismo que hacen todos.

¿Has probado a crear tu marca personal por ti mismo? ¿Te ha dado resultados? Si no es así, quizás necesites una ayuda profesional que te oriente y te enseñe a diferenciarte del resto.

La importancia del Consultor de Marca Personal

A continuación, te presento siete argumentos en los que desarrollo la necesidad de contratar un Consultor profesional para construir una Marca Personal relevante:

1. En el mundo actual altamente competitivo, contar con una marca personal sólida se ha convertido en un elemento crucial para el éxito profesional. Un consultor profesional especializado en construcción de marca personal posee el conocimiento y la experiencia necesaria para desarrollar estrategias efectivas y personalizadas.

2. Un consultor de marca personal puede realizar un análisis exhaustivo de tu situación actual, identificando tus fortalezas, debilidades y oportunidades. A partir de este diagnóstico, podrá diseñar un plan estratégi-



JORGE NAVARRETE PRADO

OPINIÓN

JORGE NAVARRETE PRADO

BRAND PERSONAL

 Brand Personal

sociales, tu página web o tus presentaciones profesionales.

4. El conocimiento y la experiencia de un consultor en marca personal te permitirán ahorrar tiempo y esfuerzo. En lugar de tener que investigar y aprender por tu cuenta, contarás con la guía de un experto que te proporcionará las herramientas necesarias para construir una marca personal sólida de manera más rápida y eficiente.

5. Un consultor en marca personal puede ayudarte a establecer y alcanzar tus objetivos profesionales a largo plazo. Al trabajar junto a él, podrás trazar una ruta clara y específica para avanzar en tu carrera y lograr

el reconocimiento y las oportunidades que deseas.

6. La construcción de una marca personal exitosa requiere de un enfoque estratégico y constante. Un consultor te brindará seguimiento y orientación a lo largo de todo el proceso, adaptando las estrategias según las necesidades y cambios en el entorno profesional. Esto te permitirá mantener una imagen sólida y coherente a lo largo del tiempo.

7. Por último, un consultor en marca personal puede ayudarte a superar obstáculos y desafíos que puedan surgir en el camino. Puede brindarte asesoramiento y apoyo en momentos de crisis o cambios en tu carrera, ayudándote a mantener una visión positiva y a tomar decisiones acertadas para preservar y fortalecer tu marca personal.

Para finalizar

Contratar un consultor profesional en marca personal es una inversión valiosa para tu desarrollo profesional. Su conocimiento, experiencia y orientación te permitirán construir una marca personal sólida, auténtica y diferenciada, aumentando tus oportunidades de éxito en un entorno altamente competitivo.

Un consultor profesional en marca personal no solo te ayuda a crear una imagen positiva y coherente, sino que también te acompaña en el proceso de definir tus objetivos, fortalezas y valores. Con su apoyo, podrás comunicar tu propuesta de valor de forma efectiva y atractiva, generando confianza y credibilidad en tu público objetivo. Así, podrás destacar tu talento y diferenciarte de la competencia, logrando mayores oportunidades de crecimiento profesional y personal.

Cultura financiera, asignatura pendiente



OPINIÓN
LILIANA MORALES LLARENA
CONSULTORA FINANCIERA

Con mi experiencia en el sector de más de 18 años, considero que tanto el conocimiento de términos financieros como la manera de gestionar el dinero es un tabú.

En mis últimos años en la profesión de consultora financiera, cuando analizo con tiempo y escucha activa a mis clientes, me

Tipo	Cuota mensual	Capital total	Interés total
Euribor Actual			
4,194%+1	982,74 €	353.785,07 €	173.785,07 €+
¿Y si el Euribor fuera?			
1,8%+1	739,61 €	266.259,60 €	86.259,60 €
Fijo			
3,5 %	808,28 €	290.980,96 €	110.980,96 €

he dado cuenta que un porcentaje bastante elevado de ellos, no tienen conocimientos básicos como:

cómo funciona el sistema de pensiones en España, otras prestaciones, el efecto de la inflación en el dinero, qué es una inversión, capitalización simple o compuesta, horizonte temporal, efecto del coste medio, diversificación, características de

los productos financieros, gastos, TIN, TAE, fiscalidad etc,...

Con todo esto reivindicó que desde el colegio debería existir una asignatura de finanzas, en la que todas las personas manejen conceptos básicos y se sepan desenvolver en el mundo capitalista en el que vivimos, y que no las lleven a un sobre-endeudamiento para conseguir sus objetivos o deseos financieros, sino que se familiaricen con términos tan importantes como la PLANIFICACIÓN. Por lo general el pensamiento suele ser "si quiero algo pido un préstamo".

Si se implantara una formación desde muy jóvenes de cómo utilizar nuestro dinero y relacionarnos con él, de cómo anticiparnos a nuestros objetivos/deseos financieros a través del ahorro a corto, a medio y largo plazo, otro gallo cantaría en las economías domésticas y si los rentabilizáramos (invirtiendo), con menos esfuerzo

económico los obtendríamos. Pero para ello hay que invertir, al haber desconocimiento en la materia existe miedo, dan con profesionales de las finanzas que cuya objetividad e independencia se ve limitada a su entidad y también

Foto 1.

unido las malas experiencias, lo llevan a preferir tener su dinero en una cta y que pierda valor año a año con el efecto de la inflación.

Cuando me siento con mis clientes, les hago preguntas sobre sus productos financieros, tales como: sabes qué gastos tienen, donde está invirtiendo, que fiscalidad se le aplica, marco legal, ... la respuesta suele ser, "no lo sé me lo recomendaron". Ante la no formación y desconocimiento en finanzas

el factor confianza es muy determinante, pero cuando existe conocimiento, los miedos se esfuman en gran parte y la toma de decisiones es más consciente.

Es curioso pero, en general, nos sentimos más seguros pagando un préstamo, que ahorrando /invirtiendo para obtener nuestros propósitos con la suficiente antelación (horizonte temporal). Si lo pensamos, un préstamo es una inversión con pérdidas asumidas (para el deudor claro), todas aquellas personas que todos sus objetivos lo consiguen con un préstamo tras otro, se estima que paga a los largo de su vida 150.000,00 euros solo en concepto de intereses. De hecho, una hipoteca media de 180.000,00 euros a 30 años tiene los siguientes intereses sin contar con los gastos inherentes, como impuestos, seguros,...

Como pueden apreciar (foto 1) ya solo hipoteca supone un coste financiero importante y, que conste que, a día de hoy para acceder a una vivienda hay que valerse de una hipoteca para la gran parte de la sociedad española, pero si encima vamos de un préstamo personal tras otro para el resto de los objetivos, hacemos cuentas y es mucho dinero (pérdidas).

En España el día de la liberación fiscal es el día 210.

"El Día de la Liberación Fiscal en 2023 será el 29 de julio".

El 'Tax Freedom Day' nació en el Reino Unido y tiene una vocación divulgativa. Esta es la metodología, adaptada a la economía española, del estudio que muestra los días del año que trabajamos para pagar impuestos."

Si encima nos endeudamos estaríamos trabajando para pagar impuestos e intereses gran parte del año y el resto para vivir...

Mi labor en los últimos años es aportar mi granito de arena por medio del sistema AAS para mis clientes y formar consultores para el desarrollo del mismo:

ANÁLISIS: en una cita de hora y media aproximadamente, analizamos a los clientes, partiendo de sus preocupaciones y prioridades, revisamos de manera exhaustiva sus productos, los planificamos en base a sus objetivos a corto, medio y largo plazo y, lo más importante aportando valor, enseñándoles todos esos conceptos mencionados anteriormente.

ASESORAMIENTO: en base a la cita anterior, agendamos segunda cita del mismo tiempo para ofrecerle de manera personalizada lo que necesita en base a su perfil y necesidades, explicando diferentes opciones de manera objetiva e independiente ya que disponemos de muchas compañías (partners), cada día más se unen a nuestra metodología, siendo consciente de todas las características de los productos, puesto que el cliente ya es conocedor de los términos financieros, lo que lo lleva a una toma de decisiones comprendida, argumentada, objetiva e independiente.

SERVICIO CONTINUADO EN EL TIEMPO: con total disponibilidad acompañamos al cliente a lo largo del tiempo por medio de citas periódicas y contacto continuo para seguir aportando conocimiento y resolver cualquier cuestión financiera que le surja.

Finalmente me reitero en la implementación en el sistema educativo de esa ASIGNATURA PENDIENTE y que nuestra sociedad tenga una CULTURA FINANCIERA como se merece.



Canarias y la tómbola de la financiación autonómica

OPINIÓN

ALFONSO CABELLO MESA
VICECONSEJERO DE
PRESIDENCIA DEL GOBIERNO
DE CANARIAS Y PORTAVOZ
DEL GOBIERNO DE CANARIAS

La calidad de los servicios, infraestructuras y dotaciones públicas en un territorio aislado y fragmentado como Canarias está seriamente condicionada, no solo por la capacidad de gestión de las Administraciones, sino también y especialmente por la disponibilidad de recursos financieros.

Está claro que la lejanía y la triple insularidad de nuestra tierra exigen una financiación extraordinaria por parte del Estado para alcanzar la igualdad de condiciones con el resto de territorios peninsulares. Dicho así, parece una obviedad que cualquiera podría entender, pero después de cuatro décadas de Autonomía hay en Madrid quienes aún no comprenden este principio tan sencillo.

Ni siquiera lo entienden después de las últimas reformas del Estatuto de Autonomía y del REF, que dejaron bien claro el derecho de los canarios y las canarias a disponer de unos recursos que garanticen la suficiencia financiera de los servicios públicos básicos (educación, sanidad y asuntos sociales), con absoluta independencia y separación de los fondos extraordinarios del propio REF, concebidos para compensar el hecho insular y la lejanía.

La incomprensión del Estado con Canarias no es retórica nacionalista, como nos

reprochan unos pocos. La incomprensión del Estado con Canarias tiene efectos perversos, limita los derechos de nuestra gente y afecta de manera directa a nuestra calidad de vida.

Los datos están ahí. El obsoleto sistema de financiación autonómico de las comunidades del régimen común, aprobado en 2009, supuso la pérdida de unos 700 millones de euros anuales para los servicios básicos en Canarias. Han transcurrido 14 años desde entonces. El déficit acumulado resulta escandaloso. Y muy doloroso.

De hecho, la última liquidación publicada por el Ministerio de Hacienda acredita que las Islas reciben anualmente 1.145 € menos por habitante que la comunidad mejor financiada, Cantabria, y 377 € menos que la media de los territorios peninsulares. Un flagrante incumplimiento más del fuero canario.

Por desgracia, Canarias sigue a la cola

de la financiación per cápita del Estado. Y eso explica muchas cosas de nuestro día a día. De ahí la importancia y la urgencia de abordar la reforma del sistema de financiación autonómica, aplazada irresponsablemente una y otra vez según los intereses electorales del gobierno de turno en Madrid.

Pero cuidado, la reforma de la financiación pública de las comunidades autónomas tiene que construirse en un marco de estabilidad y lealtad institucional, sobre la base del consenso, la responsabilidad y la solidaridad entre territorios. Y no parece que ese sea el escenario actual, con la gobernabilidad de España bloqueada y un presidente en funciones de paseo veraniego por algún zoco marroquí.

En las Islas lo tenemos muy claro: La financiación autonómica no puede ser una tómbola con todos los boletos en manos de los radicales y de quienes no entienden el hecho diferencial canario.



La construcción impulsa el desarrollo sostenible de Canarias

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
En estos momentos la industria de la construcción está en un franco proceso de crecimiento. Abarca unos datos de empleo y productividad muy avanzados y potentes.

Los datos de empleo demuestran que la construcción lleva ya muchos meses inmersa en un continuo crecimiento, principalmente en la provincia de Santa Cruz de Tenerife, donde el crecimiento del empleo y de la ac-

tividad productiva en la industria está siendo muy significativo.

En palabras de Óscar Izquierdo, presidente de Fepeco: “Hay que destacar que la industria de la construcción es el único sector económico de Canarias que tiene un equilibrio perfecto e igualitario al 50% en todos los parámetros estadísticos. Es decir, en el empleo existe el mismo número de empleados en la provincia de Santa Cruz de Tenerife que en la provincia de Las Palmas de Gran Canaria; respecto a la productividad, coincide la productividad en ambas provincias, y lo mismo pasa con el número de empresas, hay 3.000 empresas en cada provincia, lo que conforma que en el conjunto de Canarias hayan unas 6.000 empresas de la industria

de la construcción, principalmente pymes, microempresas y autónomos, que representan un 9% del número total de empresas de todos los sectores económicos de Canarias y un 9,5% del PIB de Canarias”.

Un sector alineado con la Unión Europea en cuanto a la normativa que exige en relación con la sostenibilidad, en aras de obtener un desarrollo sostenible. Desde Fepeco informan que se está incorporando la economía circular a la industria de la construcción, a través de la reforma, la conservación y el mantenimiento. La existencia en Canarias de un parque edificatorio antiguo promueve que se tenga que actualizar construyendo sobre lo ya construido, incorporando tres aspectos importantes que la Unión Europea exige en

todo el conjunto del territorio europeo, que es la incorporación de la eficiencia energética, la accesibilidad universal y la digitalización.

“La Unión Europea recae en que la carbonización en Europa está ubicada en las edificaciones antiguas. Por lo tanto, el plan de reactivación que ha planteado tras la covid exige textualmente un plan integral de regeneración urbana. Primero, incorporando la eficiencia energética en las edificaciones, tanto en la fachada como interiormente, integrando todas las energías renovables que puedan ser posibles para el autoconsumo. Segundo, la accesibilidad universal. No solo la accesibilidad en la entrada de las edificaciones, tanto en un edificio como en una vivienda particular, sino que los hogares deben



la industria, puesto que se está incorporando a ella un personal muy especializado y con conocimientos en nuevos productos, en nuevos sistemas constructivos y en maquinaria de nueva generación.

Cabe destacar que en la provincia de Santa Cruz de Tenerife el crecimiento del empleo está siendo relevante a causa de la modernización de las empresas, y la especialización de las pequeñas y medianas empresas. Se está promoviendo, además, un proceso de industrialización en la construcción: viviendas modulares construidas con materiales de última generación que son ejecutadas en fábricas para posteriormente ser instaladas en la ubicación pertinente.

“El empleo se ha convertido, a su vez, en un reto para el sector de la construcción ante la necesidad de una formación complementaria y una capacitación especializada para llevar a cabo los trabajos que a día de hoy son demandados”

En el año 2022 Fepeco formó en la provincia de Tenerife a 3.700 personas.

No obstante, a pesar de la gran actividad que sostiene el sector, faltan trabajadores. Los jóvenes no quieren trabajar en la industria de la construcción ante la idea equivocada que tienen sobre la misma. El presidente de Fepeco resalta que *“no se trata de un motivo económico, porque el convenio de la industria de la construcción, tanto el general como los provinciales, son los que tienen las mejores condiciones económicas y sociales de todos los convenios de los sectores económicos”*. Él recalca que *“es una cuestión sociológica, una cuestión de esfuerzo, pero no se trata de que los jóvenes no se incorporen al sector de la construcción porque requiere de un esfuerzo físico importante, porque esta cuestión ha mermado ante los avances que ha habido y la incorporación de nuevas tecnologías, sino que se trata del esfuerzo en formarse, en estar continuamente formados”*.

Las personas que trabajan en el sector de la construcción necesitan una formación continua muy importante, que no se puede interrumpir.

La actividad de reforma, rehabilitación, conservación y mantenimiento, con la incorporación de la sostenibilidad y de toda la normativa europea referente a la Agenda Verde y del código técnico de edificación español, que es muy exigente, arrastra a los demás sectores económicos para que tengan que incorporar en sus propias actividades la sostenibilidad. Es el sector de la construcción el que está propiciando y obligando a otros sectores econó-



ser accesibles interiormente, no solo para las personas con alguna discapacidad motora, sino para el núcleo familiar al completo. Y la tercera cuestión que estamos incorporando es la digitalización, estamos construyendo edificios inteligentes e incorporando en las edificaciones antiguas la digitalización. Estas tres variables en las que estamos trabajando producen un mayor incremento del valor patrimonial del inmueble y una mayor seguridad a la par que ayuda en el cuidado del medio ambiente y en la promoción de la sostenibilidad”, señala Óscar Izquierdo.

El empleo se ha convertido, a su vez, en un reto para el sector de la construcción ante la necesidad de una formación complementaria y una capacitación especializada para llevar a cabo los trabajos que a día de hoy son demandados. Entre otros aspectos, porque los trabajos de rehabilitación y mantenimiento se llevan a cabo mientras los propietarios y vecinos habitan en las edificaciones, lo que exige una especialización muy amplia y una capacitación profesional muy ardua. Por ello, desde la Federación Provincial de la Construcción se están llevando a cabo varios cursos a través de los que se forman a miles de personas, lo que le aporta un valor añadido a

micos a que también emprendan un proceso de modernización.

Por otro lado, en lo que respecta a la obra pública, Canarias, por su realidad física, tiene que contar con unas infraestructuras muy potentes, por ser estas la base estructural de cualquier territorio.

Un territorio para tener un crecimiento continuo y un desarrollo sostenible tiene que tener infraestructuras eficientes, eficaces y seguras.

“Necesitamos infraestructuras viarias, aeroportuarias, hidráulicas, necesitamos mucho equipamiento comunitario”, recalca Izquierdo. Y en estos momentos, con el nuevo Gobierno que se ha conformado en Canarias, desde Fepeco piden que se siga con los proyectos que ya estaban en marcha y que continúen con la misma dinámica de incorporar todos aquellos proyectos de infraestructuras que necesita cada isla.

Dejan constancia de que las dos islas que

más necesitan recuperar infraestructuras son La Palma, dadas las consecuencias que tuvo el volcán, y la isla de Tenerife, la cual lleva un atraso de tres décadas en comparación con otras islas del archipiélago en la culminación de infraestructuras básicas.

“Actualmente, Tenerife sigue siendo una isla colapsada y desvertebrada, dividida en tres zonas: norte, sur y zona metropolitana; hay que unir y vertebrar el territorio y para ello se requiere de infraestructuras viarias y ferroviarias. Es importante que estos cuatro años que hemos perdido en la Isla de Tenerife, que en Gran Canaria se han sabido aprovechar, en cuanto al seguimiento del proyecto del tren entre Santa Cruz y el sur de la Isla se vuelva a retomar con fuerza y que de aquí a menos de una década podamos contar en Canarias con dos trenes, uno en Gran Canaria y otro en Tenerife, que son fundamentales para una movilidad cierta, segura y sostenible”, apuntó el presidente de Fepeco.



Pablo Rodríguez Valido: “Cumpliremos con las obras y proyectos prioritarios del Convenio de Carreteras”

ENTREVISTA

PABLO RODRÍGUEZ VALIDO
CONSEJERO DE OBRAS PÚBLICAS,
VIVIENDA Y MOVILIDAD

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
Acaba de aterrizar en la Consejería de Obras Públicas, Vivienda y Movilidad del Gobierno de Canarias. Atendiendo tanto al área de Obras Públicas como al de Vivienda, ¿con qué se ha encontrado tras su llegada? ¿A qué retos ha de hacer frente en los próximos años?

Después de cuatro años me reencuentro con el equipo de la Consejería de Obras Públicas, Vivienda y Movilidad, una Consejería que conozco bien y por eso puedo decir que llego con muchas ganas y con el compromiso de mejorar la vida de todos los canarios y las canarias. En esta legislatura, mi voluntad es la de hacer frente a numerosas cuestiones como, por ejemplo, la negociación de un nuevo Convenio de Carreteras, ya que el actual, que también tuve la oportunidad de cerrar en la anterior etapa, finaliza en 2027, coincidiendo con los cuatro años de esta legislatura.

Contar con una ampliación del convenio es primordial para continuar planificando la movilidad y la conectividad de nuestro Archipiélago, y seguir mejorando las infraestructuras ya existentes.

Además, entendemos indispensable dar continuidad a la bonificación del Bono Residente Canario, una iniciativa que también pusimos en marcha en mi anterior mandato, que ha resultado ser una medida revolucionaria, con una gran acogida y que, actualmente, juega un papel fundamental en la movilidad de Canarias.

Imagino que será imprescindible trabajar de la mano de Cabildos y Ayuntamientos para atender de primera mano a las necesidades de los ciudadanos y ciudadanas del archipiélago, ¿verdad?

En este primer mes, ya he mantenido reuniones con el Cabildo de Tenerife, el Cabildo de La Palma, el Ayuntamiento de la Villa de Mazo, el de Fuencaliente, el de Las Palmas de Gran Canaria y La Aldea, por ejemplo, para abordar todas aquellas necesidades y prioridades que requieren de mejoras en materia de obras públicas, vivienda y movilidad, y trazar con ellos el plan de actuación más efectivo posible.

El diálogo constante y el consenso con las administraciones locales, más cercanas a la población, es fundamental para programar las actuaciones que queremos llevar a cabo en estos cuatro años. Para ello, trabajar junto a cabildos y ayuntamientos nos ayudará a conocer las necesidades de los canarios y canarias con el objetivo de priorizar aquellas actuaciones que aún no se han finalizado y comenzar nuevas que garanticen soluciones a la mayor celeridad posible.

Además, cuento con un equipo de profesionales en la Consejería con gran expe-

riencia, muchos de ellos procedentes de gobiernos locales, que conocen perfectamente cómo funciona la administración pública. Todos compartimos las mismas ganas de llevar a cabo un ambicioso plan en cada área, a través de una mejora en la gestión de los recursos, y de planificación y priorización de necesidades. Creemos que esa es la clave. Lo importante es que atajemos los principales problemas, trazando planes a corto, medio y largo plazo, pero que sean reales y que nos permitan avanzar.

En lo que respecta a la obra pública, ¿cuáles serán los primeros pasos a dar?

Precisamente, las primeras tomas de contacto con las administraciones locales e insulares nos están sirviendo para establecer prioridades y actualizar la hoja de ruta para los próximos cuatro años.

Cumpliremos con las obras y proyectos prioritarios del Convenio de Carreteras, que son compromisos ya adquiridos, y seguiremos abordando qué necesidades han surgido desde que se negoció el actual, para incluirlos en el próximo.

Inmersos en una emergencia habitacional nunca antes vista, el área de Vivienda cobra especial relevancia de cara a los próximos cuatro años. Existe falta de promociones públicas a lo que se añade la falta de suelos para su ejecución. En este sentido, ¿cómo pretenden impulsar esta importante área? ¿Seguirán la hoja de ruta del Plan canario de Vivienda?

Canarias se encuentra actualmente ante una situación de emergencia habitacional, que se ve agravada, además, por la limitación de nuestro territorio y que, por tanto, nos obliga a actuar con celeridad.

Durante esta legislatura el propósito de la Consejería, a través del Instituto Canario de la Vivienda y con la colaboración de Visocan, es llevar a cabo todas las acciones que estén en nuestra mano para garantizar el acceso a la vivienda a todos los canarios y canarias.

“Entendemos indispensable dar continuidad a la bonificación del Bono Residente Canario”

Para ello, nuestro planteamiento contempla facilitar la construcción de viviendas libres y de viviendas públicas, así como llevar a cabo estrategias que nos permitan actuar en las viviendas vacías. Actualmente, en Gran Canaria, por ejemplo, hay más de 30.000 viviendas vacías que, si se introdujeran en el mercado del alquiler, podrían venir a dar una primera respuesta a esta problemática.

Por lo tanto, seguiremos con la hoja de ruta del Plan canario de la Vivienda 2020-2025, pero añadiendo otros mecanismos



complementarios de refuerzo. Debemos agudizar el ingenio y establecer sinergias con diferentes actores, por eso estoy convencido de que apostar por la colaboración público-privada, por ejemplo, es una herramienta idónea para fomentar la construcción de inmuebles, y podría colocar en el menor tiempo posible el mayor número de viviendas en el mercado.

Una falta de viviendas que, a todas luces, está afectando al mercado laboral de las Islas ante el incremento del número de viviendas vacacionales. Una situación que se considera insostenible y a la que se ha de hacer frente.



¿Qué opinión le merece a usted?

En este sentido, la vivienda vacía tiene aún mayor incidencia que la vivienda vacacional. No obstante, el incremento del número de este tipo de inmuebles y la inseguridad de los propietarios ha fomentado la falta de casas libres en determinados municipios, favoreciendo el encarecimiento de los precios del alquiler y del acceso a la vivienda en los municipios más turísticos del Archipiélago.

Muchos propietarios deciden alquilarlas a turistas por un corto período de tiempo, por la inseguridad al cobrar la renta mensualmente o de que le conserven su vivienda en

buen estado. La herramienta para solventar esta situación, y fomentar los alquileres en los municipios más turísticos, es la de ofrecer garantías a los arrendadores.

Desde la Consejería entendemos ambas partes, por ello, el Gobierno de Canarias podría actuar como aval en estas situaciones, aportando confianza a los propietarios y garantizando al inquilino que el precio del alquiler no subirá de manera desorbitada.

El suelo de Canarias es limitado y, por tanto, tampoco podemos construir viviendas de forma indefinida. Actuar en base a estas ideas podría facilitar el acceso a la vivienda en zonas tensionadas.

Para concluir, ¿cuáles son los pasos que darán desde esta Consejería en los próximos meses?

Durante los próximos meses trabajaremos por incrementar las licitaciones de obra pública abordando todos aquellos proyectos del Convenio de Carreteras. Asimismo, continuaremos reforzando las políticas dirigidas a mejorar la movilidad en todo el Archipiélago, impulsando iniciativas que nos permitan desarrollar una estrategia de movilidad sostenible real y efectiva, apoyándonos en proyectos ya consolidados, como el Bono residente canario, del que esperamos mantener las partidas para continuar con su gratuidad.

Además, centraremos nuestros esfuerzos en impulsar el área de Vivienda para abordar, de primera mano, la emergencia habitacional trabajando junto a las administraciones locales.

También en el área de Costas, nueva en este departamento, para consolidar una competencia que nos ha sido cedida por el Estado, y que nos ayuda a avanzar en nuevas cotas de autogobierno.

En definitiva, en los próximos meses, pondremos en marcha medidas que, a corto y medio plazo, van a consolidar derechos y permitirán alcanzar más y mejores oportunidades para todos los canarios y canarias.



ENTREVISTA

CRISTO HERNÁNDEZ
DIRECTOR DE
PREFABRICADOS TEIDE

Cristo Hernández: “En Teide Modular damos un paso adelante personalizando los proyectos”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

En los últimos años, Prefabricados Teide, con la voluntad de evolucionar e innovar, ha centrado sus esfuerzos en el desarrollo de viviendas prefabricadas bajo el nombre de Teide Modular. ¿Cómo ha penetrado este nuevo modelo de construcción en Canarias?

Pues como todos los modelos de innovación, lentamente, pero de una manera firme, consolidándose como una propuesta de futuro real. Creo que su implantación irá creciendo en el mercado por su fiabilidad.

¿Existe una demanda cada vez mayor de viviendas prefabricadas? ¿Por qué?

Podríamos decir que hay un gran interés por las viviendas prefabricadas, pero a la vez al ser algo nuevo, aún existe una sensación de miedo a dar el paso a algo distinto a lo que estamos acostumbrados. Es un proceso de cambio que sabíamos que no sería fácil, pero la falta de mano de obra especializada en el sistema tradicional o la dificultad para encontrar empresas de construcción que cumplan con los compromisos están animando a que el cliente apueste cada vez más por la construcción industrializada.

¿Qué compromisos garantiza este tipo de vivienda frente a la construcción tradicional?

La construcción industrializada aporta muchísimas ventajas. Reduce los plazos de ejecución al estar definidos desde el principio. Lo mismo pasa con los presupuestos de ejecución, son partidas cerradas también desde el inicio del proceso. El sistema de construcción industrializada tiene una generación de residuos mínima por el sistema de montaje en seco reduciendo así los consumos de aguas, emisiones de CO₂, en definitiva, haciendo de la construcción industrializada un sistema muy sostenible. Los materiales utilizados se someten a un sistema de control que aportan un alto nivel de eficiencia energética, por eso nuestras viviendas presumen de la certificación energética A.

¿Este tipo de viviendas podrán llegar a asentarse en un corto medio plazo o todavía le falta?

Esperemos que en el medio plazo hayamos duplicado las cifras que en la actualidad ocupan todavía una cuota de mercado pequeña. La inflación y las subidas de intereses hacen que se ralentice su venta, pero esta realidad está afectando a cualquier sistema constructivo, a



Cristo Hernández, director de Prefabricados Teide en la planta de la empresa situada en Las Eras, Arico.

todo el sector. Nosotros seguimos con la apuesta y hemos dado un nuevo paso para ampliar nuestro catálogo. Desde que empezamos teníamos nuestros propios modelos y ahora la novedad es que ofrece-

mos fabricar viviendas a la medida del cliente. Estamos convencidos que con este paso vamos a acelerar la implantación del sistema.

¿Qué materiales de nueva generación incorporan este

tipo de viviendas tanto en la línea de lograr un diseño concreto como en cuanto a su funcionalidad?

Los materiales utilizados en nuestro caso son hormigón prefa-

bricado para toda la estructura. Son materiales ya muy conocidos, pero que son una novedad en el sector residencial. También son novedad nuestras envolventes (fachadas), están resueltas con paneles prefabricados de GFRC, material de última generación de hormigón y fibra, aportando unos acabados de alto nivel proporcionando grandes ventajas a las viviendas como ausencia de mantenimiento, un alto nivel de aislamiento, fachadas impermeables y una durabilidad superior a cualquier sistema tradicional.

¿Entonces, el hormigón es el material básico de vuestro sistema constructivo?

Exacto, consiste en cimentación prefabricada de hormigón, con estructura de hormigón, tanto en pilares, vigas y forjados. Toda la envolvente de las viviendas está resuelta con paneles de GFRC (hormigón y fibras) y los interiores son resueltos con tabiquería seca con trasdosados y aislamientos de lana de roca, con acabados de primera calidad.

Eficiencia energética, menor emisión de CO₂ y mayor rapidez en su construcción. Pero, ¿son seguras en caso de que tengan lugar condiciones meteorológicas adversas?

Esta pregunta nos la hace mucha gente, por el concepto equivocado de asociar prefabricado a edificaciones desmontables, ya sean de madera o de otro material débil y ligero. Nuestras viviendas son de hormigón que presentan una solidez similar, incluso mayor, a la que tiene la construcción tradicional. Le pongo un ejemplo, los puentes que hacemos en las carreteras son de hormigón prefabricado y nadie duda sobre su seguridad ¿no? Pues nuestras viviendas se fabrican con los mismos materiales, evidentemente de menor tamaño, pero espero que se me entienda el ejemplo.

¿Podría comentarnos en qué se basa vuestro sistema constructivo?

Nuestro sistema constructivo de viviendas de Teide Modular consiste en cimentación prefabricada de hormigón, con estructura de hormigón, tanto en pilares, vigas y forjados. Toda la envolvente de las viviendas está resuelta con paneles de GFRC (hormigón y fibras) y los interiores son resueltos con tabiquería seca con trasdosados y aislamientos de lana de roca, con acabados de primera calidad.



Modelo TM2 de Teide Modular construida en Breña Alta.

TEIDEMODULAR
VIVIENDAS PREFABRICADAS DE HORMIGÓN



David García Núñez: “FCC Construcción está firmemente comprometida con el logro de los objetivos fijados en la Agenda 2030”

ENTREVISTA

DAVID GARCÍA NÚÑEZ
DIRECTOR DE
COMUNICACIÓN DE
FCC CONSTRUCCIÓN



REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
FCC Construcción cuenta con una trayectoria de más de 120 años de experiencia en el sector de la construcción. ¿Cómo ha evolucionado desde entonces la compañía, llegando a convertirse hoy en día en un referente en dicho ámbito?

El área de construcción del Grupo FCC, referencia internacional en servicios medioambientales, agua y construcción. Cuenta con una experiencia de 120 años y se sitúa entre las primeras constructoras de España (tercera), Europa y del mundo.

Las actividades del área de construcción del Grupo FCC abarcan todos los ámbitos de la ingeniería y de la construcción, y es un referente en la ejecución de obras civiles (carreteras, ferrocarriles, aeropuertos, obras hidráulicas, marítimas, túneles, puentes, metros, estaciones depuradoras) y de edificación (residencial y no residencial: hospitales, estadios de fútbol, museos, oficinas). Fue la primera compañía española en unirse al Grupo de Finanzas e Inversiones Sostenibles de Naciones Unidas y hoy es un referente global en economía circular. Una palanca de cambio para la construcción de un planeta mejor para las siguientes generaciones.

El área de construcción del Grupo FCC enfoca la gestión empresarial hacia el diseño y la prestación de infraestructuras inteligentes a la población, desarrollando un extenso abanico de proyectos cuyo denominador común es la búsqueda

de la eco-eficiencia.

Cada día los trabajadores del área de construcción del Grupo FCC en todo el mundo interactúan con los ciudadanos con el objetivo de crear ciudades socialmente integradas que les permitan mejorar su calidad de vida.

Para ello, el área de construcción del Grupo FCC sigue un modelo de negocio equilibrado –rentable y sostenible–, que combina una amalgama de proyectos que sin duda mejoran la calidad de vida de las personas.

Para cumplir con su estrategia basada en la diversificación y la expansión internacional, la compañía se apoya en tres pilares: diferenciación, innovación-sostenibilidad y rentabilidad.

¿Qué análisis hacen del sector de la construcción en los tiempos que corren?

Previsiones y desafíos para el sector en los próximos años. Los clientes del sector público requerirán cada vez más proyectos de ingeniería civil en los que se combinen soluciones de transporte, sistemas avanzados de señalización y comunicaciones, edificios inteligentes y eficientes energéticamente, todo ello incorporando procesos digitales que favorezcan la seguridad y la sostenibilidad, además de una infraestructura más digital, segura y sostenible.

En línea con lo anterior, aunque las perspectivas para la industria son positivas y el sector crecerá a mayor ritmo que el producto interno bruto mundial en los próximos años, existen ciertos desafíos pendientes que las empresas de la industria deben abarcar para garantizar el crecimiento en el largo plazo.

Los desafíos más destacados que se identifican:

- Transformación para mejorar la rentabilidad: las empresas constructoras deben acometer un proceso de transformación con el objetivo de mejorar su ajustada rentabilidad, invirtiendo en nuevas tecnologías e innovación y aumentando su eficiencia digitalizándose.

- Medio ambiente, sociedad y gobernanza (ESG): a medida que los aspectos relacionados con ESG adquieren mayor importancia en los modelos de contratación públicos, así como para inversores y stakeholders, las empresas de la industria deben centrarse más en todos los aspectos relacionados con la sostenibilidad, la economía circular y en la seguridad y salud en el trabajo.

- Gestión del talento: con la

media de la edad de los trabajadores siendo más alta que en otras industrias, apostar por la digitalización dentro del marco de transformación indicado anteriormente no sólo es clave para resolver los desafíos del futuro, sino que incentivar el uso de la tecnología mejora el atractivo del sector para los más jóvenes, cerrando así el círculo del talento y la innovación.

- Contratación y colaboración público-privada: dado que los presupuestos públicos están bajo presión debido a la elevada deuda pública y la necesidad de destinar una mayor parte del presupuesto a la salud, pensiones y defensa, la colaboración público-privada debería tener un papel significativo en los próximos años. A medida que estos modelos de colaboración se extiendan, tanto los gobiernos como las empresas de construcción deben explorar nuevos tipos de contratación que equilibren la distribución de riesgos entre las partes y establezcan reglas claras para la gobernanza de los contratos.

Apuestan por el desarrollo de una construcción sostenible. ¿Cómo se ve reflejado este reto en el día a día de la empresa? ¿Qué estrategias han adoptado de cara a enfrentarse a estos desafíos globales?

FCC Construcción está firmemente comprometida con el logro de los objetivos fijados en la Agenda 2030. Por ello, la compañía ha efectuado un análisis, identificando sobre cuáles de las 169 metas definidas en los Objetivos de Desarrollo Sostenible contribuye, a través de las distintas acciones definidas en la presente Estrategia.

Hoy en día, el sector de la construcción se enfrenta a grandes avances y desafíos cambiantes que marcarán la hoja de ruta de las compañías del sector en los próximos

años. Estos desafíos definirán el futuro del sector considerando los que están integrados en todas las dimensiones ASG (Ambiental, Social y de Gobernanza).

Consciente de la necesidad de alinear su actividad con un desarrollo sostenible, desde el punto de vista ambiental, social y de gobernanza, FCC Construcción ha decidido implementar una Estrategia de Sostenibilidad. Esta Estrategia fija la ambición y la hoja de ruta de FCC Construcción para el futuro, y se apoya en objetivos intermedios que permitirán a la compañía mejorar su desempeño responsable y continuar siendo un referente en materia de sostenibilidad en el sector de la construcción. La estructura de la Estrategia de Sostenibilidad se basa en las dimensiones ASG (Ambiental, Social y de Gobernanza), estableciendo distintos ejes estratégicos que se exponen en la siguiente figura: (Imagen 1)

A nivel tecnológico, ¿qué incorporaciones a la empresa han sido las más destacadas de estos últimos años?

En FCC Construcción nos hemos convertido en una compañía pionera en innovación dentro del sector. Hemos lanzado un portal de digitalización en el sector de la construcción, como puerta de acceso a la tecnología y al conocimiento que se está desarrollando en distintas áreas de la empresa.

Se trata de un portal pionero e innovador que sin duda nos ayudará a continuar con la transformación digital de la compañía. Apostamos por este medio, para ayudar a las distintas personas trabajadoras de la empresa a descubrir y sensibilizarse sobre distintas temáticas que redundarán en la productividad de nuestros proyectos: BIM (Building Information Modelling), SIG (Sistemas de Información Geográfica),

ca), drones, Inteligencia Artificial y Machine Learning, Internet de la Cosas, Gemelos Digitales, aplicaciones para el control de obra en movilidad, etc.

Además, la compañía ha desplegado el Portal SIG (Sistemas de Información Geográfica o GIS, por sus siglas en inglés). Se trata como un punto de encuentro en torno a la tecnología SIG con el objetivo de acercar a los usuarios/as herramientas digitales que aporten valor a nuestros proyectos.

A través de dicho portal se facilitará acceso a aquellos proyectos en donde hay una implantación SIG, con una breve descripción de estas a la cual podrá acceder cualquier persona interesada. Los accesos a los portales SIG específicos están sujetos a la gestión de permisos de los propios proyectos.

FCC Construcción se convierte así en una compañía pionera y líder en la implantación de este tipo de herramientas tecnológicas, situándose a la vanguardia del mercado.

¿Podría nombrarnos algún proyecto de relevancia en el que estén inmersos actualmente?

Sin duda, Anillo Insular de Tenerife. Se trata una infraestructura fundamental para mejorar la movilidad y la conectividad entre el norte y el sur de la Isla de Tenerife, así como para aliviar la congestión de tráfico de la autopista TF-5 en dirección a Santa Cruz de Tenerife.

El proyecto consiste en la construcción del tramo de carretera del cierre del Anillo Insular de Tenerife entre el punto kilométrico 11.270 con la conexión con la TF-5 en la población de San Juan del Reparo, en el municipio de El Tanque, y el punto kilométrico 22.609 con la conexión con la TF-1 en Santiago del Teide.

La actuación más importante de la obra es la construcción del Túnel de Erjos. Esta obra subterránea, formada por dos tubos paralelos de 5,1 kilómetros de longitud cada uno de ellos, discurrirá bajo el Macizo de Teno y será el túnel más largo del archipiélago y uno de los túneles de carretera más largos de España.

Esta infraestructura de primer orden y sostenible, posibilitará una reducción de emisiones de dióxido de carbono a la atmósfera y una protección del entorno ambiental de la zona. Con la ejecución del proyecto se mejorará la seguridad viaria de los usuarios y la conectividad de los vecinos de las poblaciones de El Tanque, Los Silos y Santiago del Teide. Se transformará una vía circular peligrosa por la alta intensidad de tráfico, en una vía segura y sostenible.

La nueva infraestructura conllevará un impacto positivo para el empleo y la economía de la isla. Mejorará el tejido productivo y socioeconómico de la zona, permitiendo una mejora de los canales de distribución de productos y servicios, así como el turismo de la región.

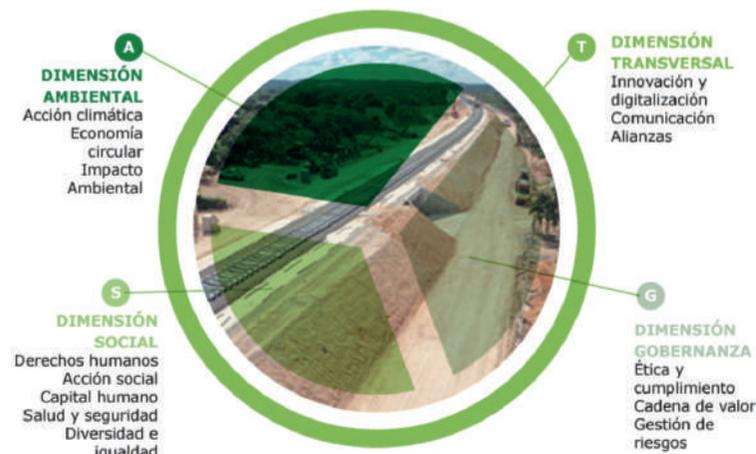


Imagen 1.



Maren Harder: “La experiencia y el profesionalismo de Engel & Völkers son elementos fundamentales para nuestro éxito”

ENTREVISTA

MAREN HARDER
DIRECTORA DE
ENGEL & VÖLKERS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
Maren, ¿cuál ha sido su trayectoria en Engel & Völkers?

Empecé en el año 2015, compaginando el trabajo con mis estudios en Economía. Aprendí muchísimo sobre el mercado inmobiliario, valoraciones, el trato con el cliente

y muchas cosas más. En 2019 tenía la oportunidad de adquirir la licencia de Santa Cruz de Tenerife, junto con mi pareja y otra socia. En el año 2022 nos preguntó la marca si queremos coger también la licencia de Puerto de la Cruz, ya que se terminó el contrato con los antiguos licenciatarios. Ahora mismo estoy

llevando tanto la oficina de Santa Cruz de Tenerife, como la oficina de Puerto de la Cruz, con el apoyo de las subdirectoras de las dos oficinas y mi pareja, que lleva toda la parte legal.

¿Cómo valoras la situación del mercado inmobiliario en la actualidad?

En la actualidad, el mercado inmobiliario en Tenerife presenta una serie de dinámicas interesantes. La demanda extranjera sigue aumentando, ya que Tenerife sigue siendo un destino atractivo para los inversores extranjeros y compradores de segundas viviendas. La belleza natural de la isla, el clima agradable y las oportunidades turísticas siguen generando un interés constante en la adquisición de propiedades. En cuanto a los precios de los inmuebles, pueden variar según la ubicación y el tipo de propiedad. Algunas áreas han experimentado aumentos de precios debido a la demanda, mientras que otras han tenido un crecimiento más moderado.

¿Qué tendencias y desafíos marcarán los próximos años en el negocio inmobiliario?

En cuanto a las tendencias claramente veo, y me alegro mucho, que la sostenibilidad se está convirtiendo en un factor diferenciador en el mercado inmobiliario. Las propiedades con características ecofriendly y sistemas de eficiencia energética son especialmente atractivas para los compradores conscientes del medio ambiente. Aparte de la demanda extranjera en crecimiento, que seguirá los próximos años, la digitalización

y tecnología juega un papel cada vez más importante en la búsqueda y venta de inmuebles. Nosotros hemos integrado hace tiempo los tours virtuales y herramientas digitales para la presentación de propiedades, que agilizan el proceso de toma de decisiones, sobre todo para los compradores internacionales.

Respecto a los desafíos, después de la pandemia y la invasión rusa, casi no me atrevo a hablar sobre esto. Pero si nos concentramos en los aspectos más tangibles, las regulaciones y leyes que afectan el alquiler vacacional y las transacciones extranjeras pueden tener un impacto en la dinámica del mercado. Siempre hay que tener capacidad de adaptarse a situaciones imprevistas para mantener una posición sólida en el mercado.

¿Está el mercado del alquiler más en alza que el de la compra de vivienda?

El mercado del alquiler se ha convertido en algo muy complicado y precisa, según mi opinión, de una regularización urgente. Al no haber ninguna limitación, el precio ha aumentado desproporcionadamente y poder alquilar una vivienda se ha convertido en un lujo. Nosotros nos hemos especializado en la compraventa de viviendas, por lo que no puedo comparar entre alquiler y venta.

La compañía se ha alzado durante los últimos años como uno de los grandes referentes en el lujo dentro del sector inmobiliario. ¿Cómo se logra llegar hasta este punto?

Muchas gracias por el cumplido. Como marca valoramos la satisfacción del cliente, la calidad de nuestros anuncios y la innovación. La experiencia y el profesionalismo de los comerciales inmobiliarios de Engel & Völkers son elementos fundamentales para nuestro éxito.

Los comerciales están altamente capacitados y formados, lo que les permite brindar asesoramiento experto a los clientes y crear relaciones basadas en la confianza. Por otro lado, la extensa red internacional de Engel & Völkers es un factor diferenciador clave. Esta red global permite a la compañía conectar compradores y vendedores de diferentes partes del mundo, ampliando las oportunidades de negocio y la visibilidad de las propiedades en el mercado internacional. Además, nos enfocamos en ofrecer un servicio personalizado y adaptado a las necesidades individuales de los clientes. Comprender los deseos y requisitos únicos de cada cliente y brindar soluciones personalizadas es una clave fundamental.

¿Dónde está el punto diferencial respecto de la competencia del sector? ¿Qué les hace diferentes?

Cuidamos mucho la calidad y presentación de los anuncios, y la relación con nuestros clientes. Los propietarios al activar su propiedad tienen acceso a su área personal donde pueden ver a tiempo real, las solicitudes que han llegado para su propiedad, los

dossiers enviados por correo, las visitas realizadas, etc.

En Tenerife contamos con un equipo de más de 30 personas y hablamos trece idiomas.

Además, antes de publicar cualquier inmueble estudiamos meticulosamente la documentación para evitar sorpresas inesperadas después.

En cualquier negocio, identificar correctamente al cliente al que se dirigen todos los esfuerzos es fundamental para lograr un desempeño de la actividad laboral que sea eficaz y eficiente. La pregunta es obligada: ¿cuál es el perfil de cliente de una entidad como Engel & Völkers?

No tenemos un perfil concreto. La oficina de Costa Adeje y Puerto de la Cruz tiene como cliente principal el que busca una segunda vivienda, para ir de vacaciones o incluso pasar una temporada larga (normalmente de octubre a marzo) en la isla. La oficina de Santa Cruz de Tenerife tiene como cliente comprador principal el que compra para vivienda principal o como inversión.

En esta misma línea, ¿qué exigencias tiene el consumidor actual?

1. Ubicación privilegiada: La ubicación sigue siendo un factor fundamental. Los compradores buscan propiedades cerca de playas, servicios, transporte público y zonas de entretenimiento. Las áreas con

“Queremos continuar invirtiendo en tecnología de punta para mejorar la experiencia del cliente y optimizar nuestros procesos internos”

vistas panorámicas o cercanas a atracciones turísticas suelen ser especialmente populares.

2. Calidad de construcción: Los compradores son exigentes en cuanto a la calidad de la construcción. Prefieren propiedades bien construidas con materiales duraderos y acabados de alta calidad. Propiedades que han sido renovadas o construidas recientemente suelen ser preferidas.

3. Eficiencia energética: Cada vez más, los compradores valoran la eficiencia energética. Propiedades con sistemas de energía renovable, iluminación eficiente y buenas prácticas en sostenibilidad son muy demandadas.

4. Tecnología y conectividad: La conectividad es esencial. Los compradores buscan propiedades con buena cobertura de internet y, en algunos casos, características de hogar inteligente que les permitan controlar dispositivos desde sus teléfonos.

5. Documentación legal sólida: Los compradores valoran una documentación clara y sólida que garantice la legalidad y titularidad de la propiedad.

6. Potencial de inversión: Algunos compradores buscan propiedades con potencial de alquiler vacacional o revalorización a largo plazo, lo que puede influir en sus decisiones.

Para concluir, ¿qué proyectos de futuro barajan en su plan de negocio?

Queremos continuar invirtiendo en tecnología de punta para mejorar la experiencia del cliente y optimizar nuestros procesos internos. Además, ponemos un fuerte énfasis en brindar servicios personalizados y adaptados a las necesidades individuales de cada cliente. Esto incluye la creación de programas de asesoramiento integral tanto para inversores extranjeros, como nacionales (Asistencia en la obtención de visas, trámites legales, etc).





Leonardo García: “La domótica te va a simplificar la vida”

ENTREVISTA

LEONARDO GARCÍA
GERENTE DE INDÓTICA

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
¿De dónde nace Indótica?

Hace 30 años estuve trabajando en la automatización de edificaciones industriales, pero siempre me pareció interesante lo referente a la automatización de edificios y viviendas. En 1998 hice la primera casa en Alicante y a partir de ahí vine a Tenerife y monté una empresa dedicada a la automatización de edificios. A posteriori, hace aproxi-

madamente ocho años, tomamos la decisión de cambiarle el nombre, pero la proyección de la compañía siempre ha sido la misma. Fue entonces cuando montamos Indótica, dedicada a la automatización de viviendas y edificios.

Hoy en día, Indótica no es solo inmótica ni domótica, prestan varios servicios aglutinados dentro de una misma empresa, ¿cuáles son las principales líneas de negocio que sostienen dentro de la misma?

Nosotros desarrollamos la automatización de la vivienda y dentro de la misma tenemos la parte de telecomunicaciones y redes, así como la parte de eficiencia energética, siendo actualmente más importante que nunca ahorrar y gestionar la energía.

¿La domótica es para cual-

quier tipo de vivienda? ¿Es accesible para cualquier ciudadano?

Sí. Hoy en día hay gente con conocimientos técnicos que pueden desarrollarla ellos mismos con herramientas como Alexa, por ejemplo. La domótica te va a simplificar la vida. A nivel tecnológico, las viviendas no han avanzado al nivel de otros sectores como el automovilístico, porque la ciudadanía no le ha dado la importancia que merece, pero en cuanto comiencen a incidir en ella se producirá un boom dentro del sector. Cuanto más grande sea tu casa y más cosas tengas, más te va a facilitar la domótica.

La tecnología avanza a un ritmo desorbitado, el esfuerzo intelectual e inversor que tiene que hacer la propia empresa para mantenerse al tanto de las últimas tecnologías debe ser importante, ¿no?

Sí. Te tiene que gustar, sino es inviable. Es un ámbito que te tiene que apasionar, porque debes estudiar las nuevas tecnologías que salen día tras día.

¿Han tenido algún problema con las últimas crisis de componentes?

Hemos tenido suerte, nosotros somos previsores y pedimos las

cosas con bastante tiempo, pero a pesar de eso han habido equipos que han tardado en llegar. Hemos tenido suerte, porque no fueron equipos que nos pararon la cadena productiva.

¿Están los canarios confiando cada vez más en la automatización y la domótica?

El que lo prueba no deja pasar la oportunidad de automatizar su vivienda, porque empieza a conocer todas las ventajas que sostiene.

¿Qué hacen para distinguirse de la competencia?

Lo intentamos hacer lo mejor que podemos, nos gusta lo que hacemos y disfrutamos haciéndolo y, además, llevamos 30 años de ventaja en el mercado, por lo que tenemos mucha experiencia a nuestras espaldas.

¿Qué planes y proyectos tienen a futuro?

En el año 2022 quedamos segundos en la categoría general de los KNX Awards por encima del estadio de Qatar, entre otros edificios. Pero como vivienda inteligente quedamos los primeros, porque el primer premio fue para un centro deportivo en Suiza. Ya estamos preparando el proyecto para el 2024, seguiremos innovando proyecto tras proyecto.

DE MIGUEL

Fiestas en honor
al **Santísimo**
risto
de La Laguna

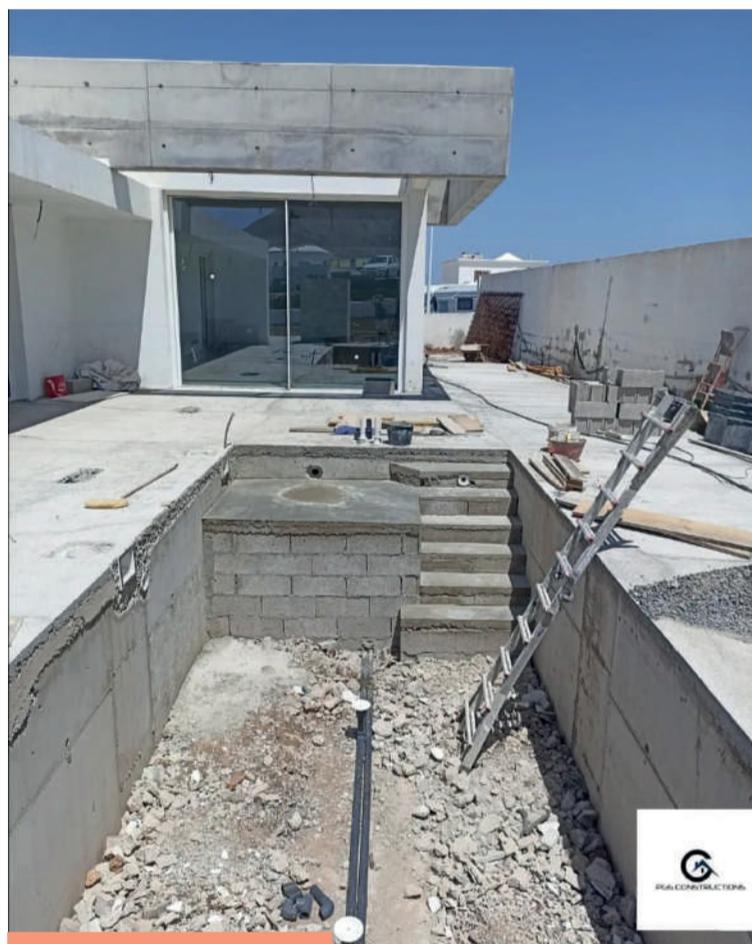
Del 7 al 24 de septiembre de 2023



AYUNTAMIENTO DE
SAN CRISTÓBAL DE
LA LAGUNA

REAL COFRADÍA DE
NUESTRA SEÑORA DE LA LAGUNA

F. R. V. B. E. ENCLAVADO DEL
SANTO CRISTO DE LA LAGUNA



ENTREVISTA

PIETRO GERVASIO
DIRECTOR DE PGS
CONSTRUCTIONS
LANZAROTE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
PGS Constructions Lanzarote lleva más de 35 años operando en el mercado de la construcción. Sus inicios fueron en Milano, Italia. ¿Por qué decidieron dar el salto a Lanzarote?

Decidimos realizar este cambio y venir a Lanzarote debido a un auténtico flechazo que tuvimos con esta isla durante nuestras primeras vacaciones aquí, hace 7 años. Desde hace tiempo nos intrigaba la idea de revolucionar nuestro estilo de vida y una vez aterrizados aquí lo teníamos muy claro: al poco tiempo decidimos mudarnos y comenzar con esta nueva andadura que lleva por nombre PGS Constructions Lanzarote, el acrónimo de los socios fundadores.

Desde sus inicios hasta la actualidad, ¿ha variado la manera en la que se realizan las edificaciones?

No, la manera de construir siempre es la misma ya que los procesos de edificación y los materiales empleados en Canarias varían respecto a los que acostumbrábamos utilizar en Italia.

Sin embargo, como siempre apostamos por el empleo de materiales a la vanguardia en el mercado y procuramos mantenernos al día con los tiempos que corren.

Las innovaciones deben introducirse poco a poco, casi de forma imperceptible. Los grandes cambios se consiguen con pequeñas acciones.

¿Por qué sistema de construcción apuestan actualmente?

Nosotros siempre intentamos moldearnos y adaptarnos tanto a los materiales aquí existentes como a las exigencias de nuestros clientes, que se ven reflejadas en los proyectos arquitectónicos elaborados por nuestros colegas los técnicos.

Tratamos de perfeccionar día a día el sistema de construcción habitual en Lanzarote, añadiendo un toque de escuela italiana, lo que nos define y que todos nuestros clientes parecen apreciar mucho.

Dentro de poco, en los albores del nuevo año, tendremos el privilegio de mostrar nuestros avances al respecto ya que se nos ha brindado la oportunidad de edificar nuestra primera vivienda nueva aquí en la isla.

Actualmente, ¿cómo vislumbran la evolución del sector de la construcción y las reformas en la Isla de Lanzarote? ¿Es un sector que está creciendo o se mantiene estable?

Últimamente, estamos recibiendo muchas llamadas y solicitudes. Podríamos decir, incluso, que el sector está llegando a un punto de saturación. Tenemos mucho trabajo hasta 2024.

Pietro Gervasio: “Las innovaciones deben introducirse poco a poco. Los grandes cambios se consiguen con pequeñas acciones”

“Las innovaciones deben introducirse poco a poco, casi de forma imperceptible”

Creemos que la ciudadanía está apostando por reformas de todo tipo y demás proyectos, sobre todo planeando el siguiente paso en esta época del año.

Aunque estemos en verano la población piensa en el futuro.

De los proyectos realizados en este último tiempo, ¿cuáles adquieren mayor relevancia?

En estos últimos dos años hemos realizado varias reformas, tanto de apartamentos

como de locales comerciales y B&B, además de seguir trabajando en el mantenimiento del Hospital Doctor José Molina Orosa.

El último proyecto de mayor relevancia al que nos hemos estado dedicando es la reforma exterior completa de una terraza de 380 m.c. con piscina, resultado de la impresionante labor del colega arquitecto Alejandro Muñoz.

Cabe destacar que nos enorgullece el resultado de esta primera fase de las obras, como pueden ver en las fotos que adjuntamos, y confiamos en que éste sea sólo el comienzo de una gratificante colaboración.

Podríamos afirmar que están siendo buenos años para PGS Constructions Lanzarote, ¿verdad?

Sí, la verdad es que no podríamos estar más contentos.

Estamos muy ilusionados de seguir avanzando y ver lo que esta

andadura nos depara todavía.

Después de algunos años, estamos cosechando los frutos que hemos estado sembrando con duro trabajo y sacrificios, y a día de hoy podemos decir que nuestros sueños se están haciendo realidad.

¿Qué objetivos se marcan de cara al futuro?

Para el futuro tenemos marcados muy buenos proyectos y propósitos.

Nuestro objetivo es ante todo seguir con este mismo ritmo de trabajo y ser parte activa en la realización de los deseos de nuestros clientes; Pero también, como objetivo a largo plazo, nos planteamos expandirnos como empresa, ampliando nuestra plantilla en un futuro no muy lejano.

“Ser parte activa en la realización de los deseos de nuestros clientes”

¿A qué islas plantean expandirse en primera instancia?

En primer lugar, nos gustaría consolidar nuestra expansión en Lanzarote ya que, recordando las palabras de José Saramago, “Lanzarote no es mi tierra, pero es tierra mía” y esta isla se ha convertido en nuestro hogar.

Como segunda etapa en este recorrido, damos una mirada visionaria a la cercana isla de Fuerteventura, que también nos fascina.

Luego, quien sabe? Podríamos apuntar más lejos, al resto del archipiélago canario. Nuestra ambición nunca es de sobra.

Ana María Hernández: “Queremos iniciar varias grandes obras que van a dar un giro a Puerto del Rosario”



ENTREVISTA

**ANA MARÍA
HERNÁNDEZ**
CONCEJAL DE
URBANISMO DEL
AYUNTAMIENTO DE
PUERTO DEL ROSARIO

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Comienza una legislatura diferente, lejos de una crisis que marcó los anteriores cuatro años. Desde esta Concejalía, que es tan relevante para el ciudadano, ¿cómo se enfrentan los próximos años?

Los próximos cuatro años los enfrentamos con optimismo, basándonos en los objetivos que ya nos habíamos marcado en nuestra propia campaña. En este sentido, tenemos que empezar a organizar y a ordenar el municipio de Puerto del Rosario. Hay que ordenarlo desde el punto de vista de la Concejalía de Urbanismo, Planeamiento y Obras.

En cuanto a obras, queremos iniciar varias grandes obras que van a dar un giro a Puerto del Rosario, aunque no serán visibles en estos cuatro años, porque se trata de obras de gran envergadura, por ejemplo, la Ciudad Deportiva o los viales de comunicación entre barrios, lo cual va a aportar fluidez al tráfico, pues en horas punta Puerto del Rosario no funciona, hay muchos atascos.

Asimismo, nos hemos reunido con el Colegio de Arquitectos para que sean ellos los profesionales que se encarguen de las obras, atendiendo a la mayor transparencia posible. De marzo a abril de 2024 aspiramos a tener licitada la redacción de estos grandes proyectos que van a cambiar Puerto del Rosario.

En lo que respecta al agua, no hay un proyecto de obras que no contenga el cambio de tuberías para el correcto abastecimiento de agua a la población. Estamos teniendo problemas de tuberías rotas, hemos vivido de asfalto y

pavimentaciones, pero se nos han quedado los servicios básicos obsoletos. Este es uno de los principales objetivos y necesidades que tenemos, de aquí a final de año me he comprometido a entregar tres proyectos que llevan cambio de servicio, pavimentación de aceras y asfaltado.

La estructura de un municipio, pese a lo que a la ciudadanía pueda pensar, no solo se basa en obras de gran envergadura, que son las más vistosas, sino que toda esta parte de saneamiento que no se ve va a mejorar sustancialmente la vida del ciudadano, aunque no cambie visualmente la dinámica del municipio...

Sin duda. Además, creo que con poco que hagamos el resultado va a ser notable. Como bien comentas, no van a ser obras que embellezcan, sino que son obras necesarias. Estamos acostumbrados a lo bonito, pero la parte de abajo es más importante. Donde se realice asfaltado se van a cambiar todas las redes de manera estructurada y organizada, no parcheando.

La población ha crecido y no va a acorde el crecimiento poblacional con la estructura hidráulica y de saneamiento que tenemos en Puerto del Rosario.

Este es otro de los problemas. Además de la población que existe en el término municipal, también reciben gran cantidad de visitantes que necesitan especial atención, ¿verdad?

“No hay un proyecto de obras que no contenga el cambio de tuberías para el correcto abastecimiento de agua a la población”

Este es un problema agravado. En el día a día, con la población que tenemos nuestros servicios no

garantizan ni el abastecimiento ni el saneamiento, están obsoletos, su vida útil ha finalizado. El Ayuntamiento está en una situación en la que o atacamos a la remodelación de Puerto del Rosario en cuanto a su estructura o vamos a tener un serio problema. No podemos mirar para otro lado.

Para todas estas obras se necesita de la coordinación con las instituciones supra-municipales. En este caso, ¿hay buena sintonía entre el Ayuntamiento y otras instituciones, como el Cabildo de Fuerteventura y el Gobierno de Canarias?

Hemos mantenido una reunión con el Cabildo de Fuerteventura en la que se plasmó esta necesidad y preocupación, y por supuesto vamos a intentar que estos presupuestos vengán aprobados desde el Cabildo y el Gobierno de Canarias, sino va a ser imposible acometer las obras que queremos poner en marcha.

¿Cuál es para ti el eje fundamental de la legislatura a nivel de urbanismo?

Desde urbanismo tenemos que agilizar el desarrollo de las licencias, no podemos paralizar nuestra economía posponiendo la apertura de nuevos comercios y actividades. Necesitamos una organización de la situación urbanística.

A su vez, estamos trabajando en planes parciales en los que valoramos las deficiencias de las urbanizaciones para conocer de primera mano y con datos reales que gastos son necesarios acometer para su favorable desarrollo.

Además, es de esto de lo que se queja en gran medida la parte privada: la lentitud burocrática.

Efectivamente. La lentitud burocrática está paralizando la economía del municipio. A veces no es solo el hecho de no tener personal, porque si no tenemos personal podemos atender a la existencia de los Colegios Profesionales u otras entidades, sino que en urbanismo una parte importante es la regularización de los actos. Hay unas ordenanzas que son del 2011 que están obsoletas y que afectan tanto al ciudadano como al empresario.





María Salud Gil: “Es imprescindible que la política de vivienda sea declarada como estratégica para Canarias”

ENTREVISTA

MARÍA SALUD GIL
PRESIDENTA DE
LA ASOCIACIÓN
DE EMPRESARIOS
CONSTRUCTORES Y
PROMOTORES DE LA
PROVINCIA DE LAS
PALMAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Qué fines persigue la Asociación de Empresarios Constructores y Promotores de la Provincia de Las Palmas?

Nuestra organización se fundó en el año 1977 y lo hizo bajo la ley de libertad sindical. Esto significa que en la etapa de la dictadura ya nosotros funcionábamos de manera informal, no legalizada, y fue en el año 77 cuando nos constituimos como organización empresarial. Fuimos una de las primeras organizaciones empresariales que existieron en Canarias. Esto viene a señalar cuáles son nuestros fines. En aquel momento contribuimos a la democratización de España, había un grupo de empresarios muy conscientes de la necesidad de tener un sentido de Estado y que estaban llamados a construir el país. Este fue el sentido de nuestra creación, además de la prestación de servicios y el acompañamiento a las empresas.

Por su parte, la labor más importante de nuestra organización en estos momentos es la conformación de una estrategia a medio plazo que lleve a Canarias hacia la modernización en infraestructuras básicas para la ciudadanía, en promoción y construcción de viviendas a precios asequibles que haga terminar con la emergencia habitacional en la que vive el archipiélago, y responder con gestión y eficiencia la ejecución de los fondos europeos.

Además, un futuro inmediato que cobra especial relevancia porque, como usted bien ha comentado, nos encontramos ante una emergencia habitacional en el archipiélago.

Sí. Nosotros hemos sido muy proactivos en la generación de iniciativas, tenemos muy claro que existe un marco legal que es absolutamente viable y que existen fondos suficientes que no se ejecutan para poder llevar a cabo



este tipo de iniciativas. Las administraciones públicas cuentan con cientos de miles de metros cuadrados de suelo disponible y finalista para construir viviendas asequibles y no se ponen en circulación. También existen cientos de miles de metros cuadrados de suelo privado calificado como de VPO que no tiene salida porque los costes de promoverlos y construirlos hacen inviable su desarrollo. Además, los demandantes de viviendas se están retrayendo a la hora de la compraventa por el temor, fundado, a que continúe la escalada de los intereses y que los convierte en insolventes y, lo que es peor, aleja mucho más a quienes no pueden comprar ni alquilar una vivienda

de poder hacerlo. La brecha entre los demandantes de viviendas y la capacidad de adquisición es cada vez mayor. El efecto es devastador. De ahí nuestro empeño en un pacto para gestionarlo de forma eficiente y luchar además por la desburocratización. Es imprescindible que la política de vivienda sea declarada como estratégica para Canarias.

¿Cómo evalúa la situación del sector en estos momentos? ¿Está en un buen momento?

Estamos viviendo un momento de incertidumbre económica y política. Europa ya vaticina el regreso a la austeridad y contención con menor inversión pública. Todo va a depender del comportamiento de los gobiernos (nacional y autonó-

micos) a la hora de gestionar este nuevo escenario y si van a contar o no con la iniciativa privada. Desde luego si siguen asfixiando a las empresas y demonizándolas el panorama no promete. Esperamos que nuestros costes se estabilicen, que se impulse a la industria hacia la modernización y la transformación digital. Las brechas las vamos a encontrar en el desmesurado absentismo laboral y la disfunción entre oferta y demanda de mano de obra. El panorama de la subida de intereses, el aumento de las materias primas, unos costes de producción absolutamente inviables, la falta de revisión de los precios de las obras que se están ejecutando y que se licitan por debajo del precio de

mercado son importantes piedras en el zapato del sector. A pesar de todo eso, nosotros hemos sido capaces de seguir siendo positivos y no tenemos miedo al futuro, porque estamos convencidos de que podemos contribuir para mejorarlo pero hay muchos retos por delante en los que trabajar.

¿Cuáles son esos retos?

Ahora mismo estamos ante un reto fundamental: desmontar falsos mitos y reivindicarnos como sector estratégico y determinante en la vertebración social y económica de Canarias, así como conseguir un Pacto Estratégico de Gobernanza en materia de política de vivienda, infraestructuras, formación, transformación digital e innovación, y modernización industrial, que la coloque como región de primer nivel. Tenemos la experiencia y el conocimiento, hemos demostrado nuestra resiliencia superando todo tipo de crisis y entendemos la importancia de crear riqueza y empleo para toda la sociedad como factor determinante para que se traslade a nuestro propio sector. Sólo necesitamos que se nos escuche y este pacto sería la fórmula que necesita Canarias para avanzar.

También en este otoño hay que acabar con la incertidumbre existente respecto a los fondos europeos vinculados a la rehabilitación integral de viviendas que se caducan el 14 de septiembre y para lo que nosotros estamos en contacto con el nuevo director del Instituto Canario de la Vivienda de cara a que se prorroguen. A nosotros en la Oficina Técnica de Rehabilitación, a través de un convenio que tenemos con el Gobierno de Canarias, se nos puso como objetivo rehabilitar 330 viviendas en un año, una cifra que ya hemos triplicado, hemos entregado más de 1.600 viviendas y esto no se puede quedar estancado. En definitiva, estamos viviendo un momento de incertidumbre, pero también de oportunidades. Si somos capaces de gestionar lo que tenemos en las manos vamos a ser capaces de mejorar el futuro.

¿Cómo se vincula el sector de la construcción con los Objetivos de Desarrollo Sostenible?

Ahora mismo somos el bastión de los objetivos ODS; 7 de cada 10 euros de los fondos europeos destinados a la sostenibilidad pasan por la construcción, protagonista indiscutible e indispensable de la sostenibilidad y el medio ambiente. No sólo estamos gestionando, junto a la Consejería de OOPP, a través del ICAVI los fondos destinados a la eficiencia energética, sino que vamos a hacer una fuerte apuesta por nuestra industria, tanto de prefabricados, como hormigones o cementos, entre otros, y para eso, iniciaremos una cruzada para dignificar al sector de los áridos, fuertemente vinculado a la sostenibilidad.



ENTREVISTA

ANÍBAL PÉREZ
PROPIETARIO DE ÍKARO
CONSTRUCCIÓN E
IMPALA PROJECTS

Aníbal Pérez: “La construcción sostenible y eficiente es el futuro al que estamos abocados a llegar”

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

Íkaro Construcción lleva a sus espaldas más de 10 años de experiencia en el sector de la construcción. ¿De qué manera está cambiando la manera de construir en nuestro archipiélago? Pues parece que términos como sostenibilidad y eficiencia energética también han calado en sectores como en el que usted opera.

Afortunadamente esto es así, aunque no a la velocidad que deberíamos haberlo implementado con respecto a otros sectores donde la sostenibilidad y la eficiencia energética son una obligación. En la construcción estamos avanzando un poco más despacio, pero afortunadamente sí que está empezando a calar ese mensaje.

Hecho relevante que avala lo que estoy comentando son los fondos Next Generation dedicados a la rehabilitación energética de edificios. Con esto no solo se pone en valor el edificio, sino que, además, las intervenciones se realizan para que los edificios consuman mucho menos energía primaria de fuentes no renovables y que aumente la energía consumida de fuentes renovables.

¿Cómo se define la construcción sostenible y eficiente?

La construcción sostenible y eficiente es el futuro al que estamos abocados a llegar. La construcción, como el resto de los sectores, tiene que reinventarse para ser más amable con el medio ambiente, porque no podemos seguir emitiendo gases de efecto invernadero y quemando combustibles fósiles. Para ello cada uno de los sectores debe hacer un esfuerzo y la construcción no va a ser una excepción.

Una construcción sostenible es aquella que, además de primar el confort y la habitabilidad de las personas que van a vivir en

el edificio, consume menos energía, tanto en su construcción como luego en su mantenimiento.

Además, encontramos como cada vez son más los clientes que demandan una vivienda más sostenible.

Lo demandan, sin embargo, todavía no es algo mayoritario, puesto que las construcciones sostenibles no son precisamente más económicas que una construcción tradicional. No es que sea un aumento de costes muy superior a una construcción tradicional, pero sí supone un coste un tanto más elevado, por ello existen ayudas a la rehabilitación energética e instalación de placas fotovoltaicas, entre otras.

Si atendemos a los problemas del parque inmobiliario, encontramos el envejecimiento del mismo, ¿se está apostando en Canarias por la rehabilitación de las viviendas, adaptándolas a los nuevos tiempos que corren?

Se está empezando tarde, pero sí que se está empezando a apostar por ello. En Canarias tenemos un terreno limitado, somos islas, tenemos afortunadamente parques naturales y espacios destinados a la naturaleza que deben seguir siendo así, lo cual limita aún más nuestro espacio de construcción. Hay terreno para edificar y se debe edificar en consecuencia y de manera sostenible, pero hay mucho parque móvil envejecido cuyos costes de mantenimiento energético son muy elevados. Es cierto que esta conciencia de rehabilitar edificios ya existentes dentro de las ciudades o pueblos está empezando a calar tanto en la sociedad como en la administración, donde hay herramientas para que esto se produzca.

Desde Íkaro Construcción, ¿cómo perciben la situación actual del sector de la construcción?



“Estamos trabajando en construcción industrializada a través de sistemas constructivos más rápidos, más sostenibles y que no quitan ni un ápice de calidad”

La verdad es que es una situación inestable. Sabemos que la inversión en una vivienda es la inversión más grande que realiza una persona en su vida, así como la más importante. Por ende, estamos en un momento en el que no nos ha afectado la crisis, pero el clima es inestable dentro del sector. Estamos viendo mayor competencia para cada proyecto y ajustes de precios con respecto a la inflación,

que no se corresponden con la misma. Es decir, el precio de la construcción ha subido como todo en estos últimos tres años, pero no de acuerdo con el porcentaje inflacionario que ha penetrado en los sectores, por lo que estamos ajustando mucho los precios, dado el clima de incertidumbre y porque nosotros, como todas las constructoras, nos queremos asegurar el futuro.

¿Cuáles serán vuestras líneas de trabajo para los años venideros?

Nosotros apostamos fuertemente por la rehabilitación energética y la rehabilitación y reforma integral de viviendas y edificios ya existentes, puesto que somos conscientes del espacio limitado con el que contamos y que es una realidad.

Y luego, estamos trabajando en construcción industrializada a través de sistemas constructivos más rápidos, más sostenibles y que no quitan ni un ápice de calidad con respecto a una construcción tradicional. La idea es que deje de ser novedad lo que hasta ahora lo es y que se convierta en una realidad y una alternativa más que viable y, por supuesto, elegida mayoritariamente por el resto de los promotores y personas que quieran construir su vivienda.





Mario Tascón Macías: “La campaña de reformas, que tradicional lanzamos en este periodo, ha tenido un inicio excepcionalmente positivo”

ENTREVISTA

MARIO TASCÓN MACÍAS
RESPONSABLE DE MARKETING Y
COMUNICACIÓN DE CHAFIRAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Recientemente, tuvo lugar la celebración de la I Feria Profesional de Chafiras. ¿Podría comentarnos en qué se basó este evento?

La 1ª Feria Profesional Chafiras fue un evento dedicado a formaciones, demostraciones y presentaciones de productos de las marcas del sector de la construcción y la reforma con las que trabajamos, todas de primer nivel. Además de eso, todos los profesionales que se dieran cita durante la semana tenían exclusivos e importantes descuentos directos en las compras que realizaran.

El resultado fue una semana sumamente activa, marcada por un programa de acciones enfocado directamente en promover un mayor conocimiento de las marcas, los productos y su aplicación a la práctica y al día a día. Todas las actividades fueron meticulosamente diseñadas con el propósito de proporcionar una experiencia enriquecedora y permitir a los participantes explorar y familiarizarse con las propuestas presentadas de manera más profunda y completa.

¿A quién iba dirigida?

Iba dirigida directamente hacia los profesionales del sector de la construcción y la reforma. Empresas de construcción, profesionales especialistas, estudios de arquitectura, interioristas profesionales, entre otros perfiles similares.

¿Cómo surgió la idea? ¿Atisbaban la necesidad de un evento dirigido a los

profesionales del sector de la construcción y las reformas?

La inspiración detrás de esta idea surge al identificar una notable carencia en la isla en lo que respecta a la generación de valor para profesionales dedicados al ámbito de la construcción y la reforma. Creemos que se trata de un sector en el que la innovación, incluyendo la creación de nuevos productos, herramientas y soluciones técnicas, alcanza niveles excepcionalmente elevados. Por nuestra parte, siempre nos hemos caracterizamos por ir a la vanguardia en términos de innovación y nuevos desarrollos. Nuestro objetivo es seguir siendo la referencia, brindando a las marcas que distribuimos un espacio donde puedan entablar un diálogo directo y cercano con los profesionales.

¿Con qué sensaciones se quedaron tras esta primera edición? ¿Fueron positivas las sinergias?

Muy positivas. Las sinergias entre profesionales, marcas y Chafiras han resultado extremadamente beneficiosas. De hecho, estamos trabajando activamente para que se convierta en un evento anual, donde quizás una semana resulte insuficiente para albergar todas las acciones y formaciones planeadas. La intención es brindar a todos los expertos la oportunidad de adquirir los productos más destacados a los precios más favorables y en el momento propicio y adecuado para ellos.

¿Notan que el sector de la construcción y la reforma, al que ustedes están tan vinculados, está recuperándose?

Las perspectivas actuales indican un panorama optimista para el sector, respaldado por indicadores de crecimiento que pintan un escenario prometedor para el cierre del año en curso.

¿Cómo está influyendo vuestra reciente campaña “Reformas” en el potencial cliente? ¿Por qué han apostado por lanzar una campaña dedicada a las reformas en época estival?

La campaña de reformas, que tradicional lanzamos en este periodo, ha tenido un inicio excepcionalmente positivo. Tanto para los profesionales del sector como para los clientes particulares que acuden directamente a Chafiras en busca de asesoramiento y para adquirir los materiales necesarios para sus proyectos, ya sea una pequeña reforma o un proyecto más amplio. Nuestros clientes saben que en Chafiras disfrutan de una ventaja fundamental: ofrecemos una completa gama de materiales esenciales. Desde elementos de construcción, como morteros y bloques, hasta herramientas y materiales especializados. Y, luego, por otro lado, nuestras exposiciones de baños y cerámicas añaden un toque inspirador a la experiencia del cliente, ofreciendo un paraíso de creatividad. En cualquier paso del proceso de compra, nuestros asesores expertos en cerámica, baños y cocinas están disponibles para guiar a los clientes, ayudándoles a dar forma a sus ideas de manera estructurada. Además de proporcionar el mejor material disponible, garantizamos la más alta calidad.

Al contrario de lo que pueda parecer, seleccionamos estas fechas de manera tradicional debido a la demanda de nuestros clientes. En este periodo, disponen del tiempo necesario para

explorar productos, obtener asesoramiento y, además, llevar a cabo los proyectos en sus hogares que tanto anhelan.

En este sentido, ¿cómo han abordado el alza generalizada de los precios?

Desde que las circunstancias que todos conocemos impactaron en los precios de las materias primas, el transporte, la fabricación, y demás aspectos, hemos sido plenamente conscientes de que estos aumentos no deberían recaer en el cliente. Desde el primer momento, hemos actuado con agilidad para evitar que estos incrementos se reflejen directamente en el bolsillo del cliente final, implementando acciones destinadas a mejorar los precios de compra, descubriendo nuevas marcas, optimizando la disponibilidad de inventario y perfeccionando los procesos logísticos y de transporte.

Asimismo, cabe mencionar que recientemente han aumentado vuestra presencia en la Isla de Tenerife con una tienda más moderna, sostenible e impactante, muestra del compromiso que mantienen con el medio ambiente y la sostenibilidad, ¿no es así?

Hemos reabierto nuestra ferretería en Adeje, llevando a cabo una renovación completa del espacio y convirtiéndolo en el establecimiento más moderno y espectacular del sector a nivel nacional. Además de esta transformación estética y funcional, nos enorgullece destacar que esta renovación también se alinea con los estándares de sostenibilidad y eficiencia energética de la compañía. Nuestro compromiso se plasma en una construcción eficiente energéticamente con la implementación de recursos como placas solares o sistemas de iluminación LED de alta eficiencia.

Hemos logrado disponer de más de 3.700 m2 de espacio comercial especialmente diseñado para satisfacer las necesidades de amantes y profesionales de la construcción, la reforma y el bricolaje. Con más de 30.000 referencias disponibles, cada persona que visite nuestra tienda en Adeje puede encontrar todo lo necesario para llevar adelante proyectos de cualquier tamaño.

Otra de las novedades es la habilitación de zonas especializadas en las cuales podrás localizar el producto que estás buscando y recibir asesoramiento personalizado por parte de nuestro equipo.

Una vez dentro, podrás explorar una amplia gama de herramientas eléctricas, manuales y especializadas para la construcción. Pinturas y accesorios, con un servicio de color personalizado que te proporciona acceso a más de 100.000 colores al instante.

También una sección dedicada a la iluminación, que ofrece diversas soluciones técnicas y una amplia gama de bombillas. También encontrarás zonas especializadas en electricidad y fontanería.

Nuestro espacio dedicado a herrajes y tornillería es único y ofrece soluciones específicas que difícilmente encontrarás en otro lugar. Puedes estar seguro de que aquí encontrarás la solución que necesitas.

Además, no podía faltar una extensa área dedicada al exterior, con mobiliario de jardín, piscina, artículos de jardinería y barbacoas. Todo esto respaldado por las mejores marcas disponibles en el mercado.

Sin duda, hemos construido un espacio comercial a la altura de la marca Chafiras y en sintonía con los nuevos tiempos, la realidad del sector y sin dejar de pensar en el progreso económico y laboral de la isla de Tenerife.





ENTREVISTA

EULALIA Mª VARGAS
CONCEJALA DE
URBANISMO DEL
AYUNTAMIENTO DE GUÍA
DE ISORA

Eulalia Mª Vargas: “Hablamos de un aumento que gira en torno a las 500 viviendas en estos últimos años”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

¿Cómo afronta este mandato desde el área de urbanismo?

Con dos premisas: muchísima ilusión y un sentido enorme de responsabilidad. Es un reto muy bonito poder trabajar por tu municipio y siempre es un honor, pero también es una enorme responsabilidad. Yo vengo de estar cuatro años en la oposición y he ido acumulando ideas, pensando en proyectos que me gustaría que pudiesen salir y la posibilidad o no de desarrollarlos lo marcarán los tiempos pero, en definitiva, afronto este mandato con muchísima ilusión por trabajar para el municipio.

¿Cuáles son las principales preocupaciones que se plantean y que su área debe solucionar?

El municipio presenta en algunos puntos problemas de movilidad y déficit de equipamientos. El

aparcamiento es un tema pendiente y una línea que nos preocupa bastante por su incidencia negativa en los visitantes y comercios, así como en el día a día de los vecinos.

También el problema de la vivienda. Guía de Isora tiene una gran demanda de trabajadores en la zona y se está viendo cierta dificultad para conseguir viviendas. Asimismo, nos gustaría mejorar las zonas comerciales abiertas.

Hay varios problemas que acatar y no nos podemos centrar únicamente en los problemas que afectan al turismo. El turismo es cierto que repercute en la economía del municipio, pero no debemos olvidarnos de los vecinos de Guía de Isora. En este sentido, tenemos varios frentes abiertos que hay que atajar.

¿En qué grado ha crecido Guía de Isora en estos últimos años en lo que a número de viviendas se refiere?

Guía de Isora está de moda y presenta un incremento de población. Hablamos de un aumento que gira en torno a las 500 viviendas en estos últimos años, desde 2018 hasta la actualidad.

No cabe duda de que el municipio crece, porque la calidad de vida que presenta la zona y el clima son características que se pueden ofrecer al turista, pero también a la persona que quiera vivir en nuestro término municipal. Por su parte, cierto es que el desarrollo del turismo genera trabajo y el trabajo, a su vez, propicia el crecimiento de nuestro municipio.

La vivienda presenta un

problema por la escasez de la misma y el elevado coste de la existente.

Sí. Sobre todo en la zona de costa, pero ya es tanta la demanda que se nota incluso en la zona de medianías.

Esta línea tiene que ser prioritaria. La vivienda, así como la movilidad dentro del municipio, cobran especial relevancia por su influencia en la población.

¿Qué planteamientos recoge vuestro Plan de Ordenación Urbana?

Nuestro Plan de Ordenación Urbana se adapta a las directrices de ordenación general y de turismo de Canarias. Se hace necesaria una adaptación del mismo para adaptarlo plenamente a las leyes de ordenación del territorio.

Nuestro Plan se ajusta al Plan Insular y al Plan Territorial Turístico. Tenemos varios sectores turísticos importantes pendientes de desarrollar, siempre desde un punto de vista de desarrollo turístico sostenible sin perder de vista nuestra identidad como pueblo.

¿Qué grandes proyectos son necesarios culminar por ser vitales para el futuro de Guía de Isora?

Como comentábamos, modificar el PGO es necesario para adaptarlo al trazado del anillo insular y a la ley del suelo. También es necesario aprobar los planes especiales de protección de los conjuntos históricos.

Por otra parte, queremos fomentar la zona industrial en medianías, así como concluir y conseguir poner en funcionamiento, en coordinación con el Cabildo y el Gobierno de Canarias, la residencia de mayores. Esta última es una necesidad del municipio de la que llevamos pendiente muchos años.

Además, nos gustaría impulsar, junto al Cabildo, proyectos en el litoral. Por ejemplo, el paseo de Punta Blanca, que une Alcalá y Varadero. Nos gustaría recuperar este paseo para llevarlo a otras zonas.

También queremos impulsar el desarrollo de viviendas de protección oficial y los sectores turísticos privados, los cuales generan y traen asociados múltiples beneficios para Guía de Isora.

“Tenemos pendiente de aprobar el Plan de Movilidad Sostenible”

¿Qué líneas promoverán en aras de fomentar el desarrollo de un territorio sostenible?

El Ayuntamiento de Guía de Isora está apostando fuertemente por el desarrollo sostenible. Tenemos pendiente de aprobar el Plan de Movilidad Sostenible en el que se recoge cómo va a mejorar la movilidad dentro de los núcleos poblacionales. A su vez, tenemos tres proyectos redactados para la obtención de energía a raíz de paneles solares ubicados en tres parkings municipales, lo que permitirá obtener la energía para el propio abastecimiento del parking y el desarrollo de puntos de recarga para vehículos eléctricos.

En definitiva, son líneas que buscan la mejora de la calidad de vida de los residentes y visitantes.

Jorge Heras: “La arquitectura se ha convertido en un agente activo para combatir el cambio climático”



ENTREVISTA

JORGE HERAS
TH ARQUITECTOS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cuál es la mayor transformación que ha experimentado el mundo de la arquitectura en estos últimos años?

Sin duda, el enfoque creciente es la sostenibilidad y la eficiencia energética. Estamos presenciando un cambio fundamental en cómo se conciben y se construyen los edificios.

La conciencia sobre los impactos ambientales y la necesidad de reducir la huella de carbono ha llevado a la adopción gene-

ralizada de prácticas y tecnologías más sostenibles, desde la integración de sistemas de energías renovables, reciclaje de aguas, hasta la utilización de materiales naturales y técnicas biopasivas. La arquitectura se ha convertido en un agente activo para combatir el cambio climático y promover una coexistencia armoniosa con la naturaleza.

Esta transformación no solo está modificando los estándares de diseño, sino también la forma en la que los arquitectos colaboran con otros profesionales y comunidades para crear espacios más respetuosos con el planeta y saludables para sus habitantes.

¿Han llegado estos cambios que comenta a Canarias?

Sí. Llegan de forma paulatina, cada vez existen más intereses por entender y emplear una arquitectura más confortable y respetuosa con el entorno y con nosotros mismos.

Cada estudio de arquitectura tiene su sello distintivo, ¿cuál es el de TH Arquitectos?

Somos un despacho con dos décadas de experiencia dedicadas a la arquitectura sostenible y de consumo nulo, basada en estrategias pasivas y saludables. Nuestra trayectoria se ve respaldada en nuestra labor como profesores universitarios en estos campos. Operamos en el archipiélago, así como en la península, y nuestro enfoque se centra en la creación de espacios que minimizan su impacto en el medio ambiente y fomentan la salud de sus ocupantes, mientras aplicamos estrategias y técnicas pasivas y regenerativas.

¿Es posible seguir utilizando el estilo canario o rasgos canarios en una arquitectura de vanguardia?

Desde luego. Las arquitecturas tradicionales son un referente imprescindible del pasado que han llegado a nosotros porque funcionaban. Si bien, hay que adaptar los modelos a un entorno de calentamiento global y contaminado, tanto acústica como químicamente, para lo que no estaban diseñados.

“Nuestro enfoque se centra en la creación de espacios que minimizan su impacto en el medio ambiente y fomentan la salud de sus ocupantes”

¿Qué demanda el cliente últimamente?

Cada proyecto es muy personal y cada usuario tiene unos regimientos específicos. Siempre desde nuestros valores aprendemos y desarrollamos criterios, a veces hay un énfasis mayor en la energía, en la recuperación del agua, en el confort, en lo social, o en todos.

¿Es Canarias un buen territorio para el desarrollo de vuestra carrera profesional?

Sí. Canarias es un entorno social abierto con cambios relativos e innovación constructiva con fines relacionados con la sostenibilidad y la salud.

¿Por qué una arquitectura biopsia y saludable?

Si bien los criterios estéticos son fundamentales, pensamos que el foco está en un equilibrio con las energías consumidas, el confort y la salud, así como la estética, y todo esto al final lo definimos como un desempeño del edificio. Es un conjunto de valores que revelan posteriormente un bienestar holístico.

¿Qué tiene que tener una casa para asegurar el bienestar?

Una casa tiene que tener valores de humedad, temperatura y regulación del aire correctos. Y aunque parezca sencillo, la obtención de estas metas no son fáciles, tan siquiera en Canarias, que se vislumbra como un paraíso climático donde siempre hay buena temperatura. En Canarias existen microclimas y cada uno de ellos requiere de una solución diferente.

En este sentido, el calentamiento global ha supuesto que las técnicas desarrolladas por los antepasados sean insuficientes y diseñar una casa pasiva requiere de un análisis termodinámico minucioso para entender cuáles son los sumideros de energía, así como los captadores.

¿Cómo es una casa saludable?

Una casa saludable está relacionada con la calidad del aire tanto interior como exterior, depende de dónde vivimos, de la calidad del aire interior y de nuestros hábitos. El 80% del tiempo según la Organización Mundial de la Salud lo pasamos en el interior de las viviendas, por lo que la acumulación de CO₂ y diferentes contaminantes hacen que sea un elemento fundamental a la hora de contemplar la salud de los habitantes.

¿Dónde existen estos contaminantes?

En los materiales de construcción, en los acabados, en el propio mobiliario, en la resina, en los pegamentos, en los plásticos, en las pinturas y en los hábitos de vida.

¿Y una casa sostenible?

Una casa sostenible es una casa que gestiona muy bien la energía, que funciona como captador de CO₂, que gestiona su agua correctamente y la recupera y que, en definitiva, es una casa regenerativa capaz de devolver algo al entorno que le rodea, tanto desde un punto de vista energético como social.

¿Y qué nos puede comentar acerca de los proyectos futuros de TH Arquitectos?

Tenemos en el despacho varios retos por delante: edificios de viviendas colaborativas, oficinas sostenibles y sanas, viviendas unifamiliares pasivas y saludables, un hotel de consumo nulo, viviendas regenerativas...

¿En qué consisten las viviendas regenerativas que comenta?

Una vivienda puede ser sostenible o saludable, pero el punto final donde se engloba todo se basa en conseguir viviendas regenerativas, es decir, que aportan al entorno en el que vives.

Dentro de este entorno de cambio climático si tuvieras que elegir una zona para vivir, ¿sería en la costa, en la ciudad o en el campo?

Elegiría un lugar con vecinos colaborativos, que suman. Como individuos es imposible resolver retos y estos deben ser resueltos de una forma comunitaria, solidaria, dialogante, asumiendo la discrepancia y buscando la mejor solución para los retos que están por venir.



Alejandro Abreu: “Hay una ralentización del mercado inmobiliario por la falta de oferta”

ENTREVISTA

ALEJANDRO ABREU
FORMADOR
INMOBILIARIO Y
EMPRESARIO CEO DE
PISOBARATO- INMOSTAR

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Qué valoración hacen desde PisoBarato Inmobiliaria de estos últimos meses?

Después de todas las subidas de tipos de interés, esto ya afecta a la demanda y potencialmente está haciendo una disminución en las transacciones inmobiliarias.

Sin embargo, los efectos pueden variar según el mercado y otros factores económicos, en la zona sur de la isla en algunas zonas ha habido un repunte de precios y de ventas.

¿Qué datos manejan respecto a la compra de viviendas?

En Canarias, durante los últimos dos meses, se ha contraído la concesión de hipotecas un 17%. Esto afecta a la compraventa de viviendas en las islas.

¿Ha cambiado el perfil del comprador de vivienda antes y después de la pandemia?

La pandemia de la covid-19 ha supuesto para muchas personas un cambio radical en su forma de vida, en sus hábitos cotidianos y en su manera de enfocar el día a día, tanto desde el punto de vista laboral como social. Y uno de los aspectos en los que más se ha notado ha sido en el mercado de la vivienda. La situación en Ucrania tras la invasión rusa ha provocado un cambio de paradigma importante en el mercado inmobiliario internacional. Los hábitos de vida cambian, y también el tipo de inversión. El teletrabajo cambia los deseos de los compradores y de los inquilinos. El perfil actual de este potencial comprador es, en el 56% de los casos, mujeres con edades

comprendidas entre los 25 y los 34 años. Otro dato hace referencia a que en el 40% de los casos, se trata de individuos de clase media-media.

¿Cuál es el tipo de vivienda más demandada en estos momentos en Tenerife?

Se puede apreciar en Santa Cruz de Tenerife, donde aquí se mezclan las zonas costeras de mayor demanda como Arona o Adeje, con una mayor demanda de alquiler mayoritariamente universitaria en San Cristóbal de la Laguna, todas ellas por encima de la media de la demanda relativa nacional y de la propia capital santacrucera.

¿Han notado un incremento sustancial en la demanda de vivienda para comprar?

Ahora mismo hay una ralentización del mercado inmobiliario por la falta de oferta.

¿Y para alquilar?

La presión de la demanda sobre el mercado de viviendas demuestra en muchas zonas una gran demanda y un aumento considerable de los precios del alquiler.

¿Cree que hay suficiente oferta para la gran demanda que se está experimentando?

No, actualmente hay estadísticas que demuestran que por aquí cada vivienda que sale en Alquiler, hay 10 demandantes cualificados para arrendarla.

“Ahora mismo hay una ralentización del mercado inmobiliario por la falta de oferta”

Si incidimos en las previsiones para los próximos meses, ¿cómo ves el panorama inmobiliario a corto plazo en Tenerife?

El panorama inmobiliario en España para 2023 está siendo influenciado por una combinación de factores, incluyendo el aumento de las tasas de interés y la incertidumbre económica causada en gran parte por la conflictiva situación en Ucrania.

Como resultado, es probable que el aumento de precios en el mercado de la vivienda se desacelele significativamente y sigan bajando las ventas en Tenerife.



Cándido Perera: “Nuestras premisas son innovación, desarrollo, seguridad, sostenibilidad y futuro”

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Con más de 100 años de experiencia en el mercado de pinturas y barnices, CIN es líder del mercado. No obstante, en estos años las pinturas y productos que ustedes venden han evolucionado en gran medida, ¿qué ha cambiado?

El mercado de las pinturas y barnices evoluciona según las necesidades de los consumidores. Además, su preocupación por el medio ambiente ha hecho que las composiciones de los productos cambien en favor de una producción sostenible. Desde CIN innovamos constantemente para desarrollar una gama más segura, respetuosa y eficiente.

Como muestra de ello, ofrecemos soluciones como la gama Emuldis que cuenta con certificado A+ de máxima calidad de aire interior al garantizar las mínimas emisiones; Emuldis Extramate, uno de nuestros productos más emblemáticos, de fácil aplicación, presenta un excelente rendimiento, ayuda a disimular las imperfecciones de las paredes gracias a su gran poder de cobertura y, sobre todo, es ultra resistente al paso de los años, o VinylClean, una pintura acuosa superlavable elaborada con tecnología innovadora que le otorga la máxima resistencia frente a las manchas, las cuales se eliminan fácilmente con un trapo húmedo y un poco de detergente.

¿Sus clientes principales son particulares que van al establecimiento a comprar pinturas porque quieren pintar su hogar, por ejemplo, o son profesionales que se provisionan?

Desde la compañía trabajamos en la creación de soluciones para ambos públicos. Es verdad que nuestra distribución convierte al profesional en nuestro público principal, pero hay que tener presente que el consumidor final es quien decide qué color y qué tipo de producto quiere en su hogar.

En esta línea, hemos creado herramientas que facilitan la elección del color y también contamos con un servicio de asesoramiento mejorable.

La nueva aplicación CIN COLORiT permite simular los colores en las paredes, lo que ayuda a dar con la opción ideal para cada usuario. Solo hay que hacer una foto del espacio, elegir un color de nuestro catálogo y la app simulará una pintura virtual. La aplicación también da la opción de identificar los colores a partir de fotografías y localizar la tienda más cercana.

ENTREVISTA

CÁNDIDO PERERA
REPOSABLE
COMERCIAL Y SITE
MANAGER DE PINTURAS
CIN CANARIAS



ChromaGuide® es la herramienta de color de referencia para los profesionales del sector. Presenta un abanico de colores completo que cubre las tonalidades, luminosidades y saturaciones más utilizadas. 1.650 colores que han sido estudiados para satisfacer el alto nivel de calidad requerido en la pintura de paredes, siguiendo las tendencias actuales de la arquitectura y decoración de interiores.

A lo largo del tiempo habrán evolucionado los gustos de las personas y también los colores, de tal modo que habrá unos colores de tendencia y otros estarán más olvidados y responden más al pasado. ¿Se puede decir que hoy mandan unos determinados colores sobre otros?

CIN dispone de un área de Diseño de Color formada por un equipo de Color Designers. ¿Y cuál es el trabajo de un diseñador de color? Está siempre atento a la evolución de la sociedad, de los estilos de vida para prever lo que serán los ambientes, las necesidades y los colores del mañana. Inventa nuevos colores, nuevas formas y propues-

tas de combinación, construye colecciones y crea herramientas de selección de colores para ayudar a aquellos que eligen colores todos los días. Su trabajo conjuga una vertiente muy creativa en la fase inicial del proyecto; un análisis de los aspectos técnicos ligados a la viabilidad del color y a la representación y producción del mismo en el sector de las pinturas decorativas.

Por ejemplo, este año los tonos neutros y colores medios, así como los tonos más empolvados seguirán estando muy presentes en la decoración. Pero estos adoptarán una tonalidad ciertamente más cálida, clara y brillante. También se espera la vuelta del color al interior de nuestros hogares, con un juego de contrastes y una búsqueda de libertad cromática con colores más atrevidos y combinaciones inesperadas.

Asimismo, a la vanguardia de la innovación y de las soluciones tecnológicas más avanzadas para proteger el medio ambiente y la sociedad que nos rodea. ¿En qué trabajan desde Pinturas CIN Canarias?

Nuestras premisas son innovación, desarrollo, seguridad, sostenibilidad y futuro y estas nos han llevado a obtener el certificado medioambiental ISO-14000, entre otros.

Si nos centramos en producto, más de 80% de nuestra gama cuenta con certificado A+ de máxima calidad de aire interior al garantizar las mínimas emisiones. Estos criterios pretenden minimizar el uso de sustancias orgánicas volátiles y de sustancias identificadas como peligrosas para la salud humana y el medio ambiente que pueden utilizarse en las fórmulas de pinturas. También se imponen condiciones estrictas para el tratamiento de sustancias en los procesos de fabricación.

Destacan por anticiparse al mercado. En este sentido, ¿qué necesidades perciben en el sector de cara al futuro?

Podemos hablar de un evidente crecimiento en el sector del DIY y desde la compañía estamos trabajando para ofrecer soluciones a los “manitas” que se lanzan a renovar sus hogares.

Disponemos de un Blog y de

perfiles en diferentes redes sociales donde podrán encontrar inspiración (cómo combinar colores, cómo decorar una estancia), vídeos donde explicamos cómo pintar una pared interior, qué hacer con la pintura sobrante, cómo restaurar mobiliario de jardín o como pintar azulejos, entre muchos otros tutoriales e información con un enfoque más pedagógico de la pintura, con las características de nuestros productos y cómo aplicarlos.

No obstante, nuestros pintores profesionales, nuestros aliados, siempre desempeñarán un papel crucial en el desarrollo de nuestra actividad, y son fundamentales para nuestro negocio.

Cabe comentar que Pinturas CIN Canarias estrenó un nuevo formato formativo con workshops gratuitos. ¿Qué objetivos perseguía este proyecto?

El objetivo de estos workshops es ayudar a las personas a renovar sus hogares utilizando la pintura y consiguiendo unos resultados impecables. Los talleres pretenden compartir nuestro saber hacer con quienes quieran saber más sobre pintura y decoración, enseñar a elegir los materiales más adecuados para cada situación. Compartimos consejos para todas las fases de ejecución: desde la preparación de la pared antes de pintar, pasando por la selección de la imprimación adecuada, conocer los diferentes tipos de acabados y, consejos y sugerencias sobre cómo personalizar las paredes.

¿Qué importancia tiene para Pinturas CIN Canarias formar a sus propios clientes, además de a sus empleados?

En nuestro sector, el asesoramiento es muy importante y por ello la formación de empleados y clientes es fundamental. Puede parecer que la elección del color es lo primordial, pero hay muchos otros aspectos que se deben tener en cuenta a la hora de elegir la solución idónea para cada proyecto. Es necesario saber el espacio que se va a pintar, el uso que se le va a dar, el tipo de superficie y su estado, etc. Toda esta información permitirá que el cliente salga de la tienda con una solución que realmente cumpla con sus necesidades y expectativas.

Además, ofrecer consejos sobre la aplicación, realizar un cálculo exacto de la pintura para que no haya sobrante y dar a conocer herramientas que le ayudarán en su rutina son otros valores que ofrecer gracias a la formación de nuestro personal.



ENTREVISTA

ALEJANDRO MARICHAL
CONCEJAL DE URBANISMO
DEL AYUNTAMIENTO DE SAN
BARTOLOMÉ DE TIRAJANA



Alejandro Marichal: “Queremos apoyarnos en una empresa pública que será la que dé soporte al área de urbanismo para dotarle de más personal y desbloquear las licencias de obra”



Uno de los proyectos que tenemos sobre la mesa es el Siam Park

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
Recientemente ha comenzado una nueva legislatura y con ella nuevos retos que afrontar desde la Concejalía de Urbanismo del Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana. ¿Qué líneas de acción plantean de cara a los próximos cuatro años?

Entre las líneas de acción que planteamos comenzamos por reorganizar el departamento, lo cual pasa por apoyarnos en una empresa pública que nos dote de más personal. Este es el primer objetivo que nos hemos marcado.

Y por otro lado, una vez desarrollada esta nueva estructura empezaremos a desbloquear inversiones que son estratégicas para el municipio y a dar un impulso a las licencias de obra, ya que desde el momento en el que se otorga una licencia viene aparejado el fomento del empleo a través del sector de la construcción.

En base a estas cuestiones, se desarrollará parte del trabajo de los próximos cuatro años.

La obtención de licencias de obra

siempre ha sido un tema polémico, dada la lentitud burocrática del trámite.

Sí. Por ello es uno de los grandes retos que tenemos para esta legislatura. Asimismo, queremos apoyarnos en una empresa pública que será la que dé soporte al área de urbanismo para dotarle de más personal y desbloquear las licencias de obra que, efectivamente, siempre ha sido un debe histórico del municipio por tardar más tiempo del debido en su tramitación.

Cuando te decía que nosotros vamos a dedicar gran parte de la legislatura a desbloquear inversiones estratégicas y a otorgar más licencias, no maticé en el tercer objetivo. La gestión urbanística pasa por liberar más suelo, precisamente para poder construir más viviendas, que es el tercer gran objetivo que te comentaba.

Habla de desbloquear inversiones estratégicas para el municipio. ¿Cuáles serán los grandes proyectos que adquirirán relevancia en los próximos años?

Es evidente que uno de los proyectos que

tenemos sobre la mesa es el Siam Park, que es una inversión estratégica. También tenemos numerosos proyectos hoteles que queremos sacar adelante y, por otro lado, queremos aprobar un nuevo plan de modernización de la mano del Gobierno de Canarias para recualificar y mejorar el destino, y eso pasa por renovar lo existente, especialmente los centros comerciales y la planta alojativa.

Nosotros, de manera aproximada, únicamente en las inversiones hoteleras y de complementos de ocio, estaríamos hablando de más de 400 millones de euros que tenemos previsto desbloquear en esta legislatura o, al menos, iniciar los trámites para que se puedan ir desbloqueando.

Cuando se desbloqueen estas inversiones se propagará la generación de empleo y economía en el término municipal.

Pero no solo se trata de inversiones en nuevas obras, sino que también cobrará relevancia la rehabilitación, ¿verdad?

Sí. No solo estamos hablando de nuevas

obras, sino que sobre todo incidiremos en recualificar y mejorar lo existente, que es otro de los asuntos en los que trabajaremos. No obstante, será un proceso lento, que no abarcará una única legislatura.

Se debe plantear como un objetivo a largo plazo, no solo a cuatro años vista.

Correcto. A grandes rasgos, para resumir lo comentado, en el área de urbanismo tenemos que tomar una decisión en el cambio de gestión, que en eso es en lo que estamos trabajando en estos primeros meses hasta diciembre, lo cual significa soportar el área de urbanismo sobre una empresa pública para contratar a más personal que nos ayude a proyectar todo lo que te acabo de comentar: otorgar más licencias, gestionar urbanísticamente, trabajar de la mano del Gobierno de Canarias para impulsar la renovación de centros comerciales y alojamientos turísticos, y desbloquear grandes inversiones.

DISCOVER NATURE



Poema del Mar

AQUARIUM



Las Palmas de Gran Canaria

poema-del-mar.com

2023

Travelers'
Choice™



Tripadvisor

Gracias por ayudarnos
a ganar este premio.



TICKET
ONLINE

El "must" de Canarias
LORO PARQUE
ANIMAL EMBASSY



Goni Delgado: “El objetivo siempre ha sido consolidarnos como una de las empresas referentes del sector”

ENTREVISTA

GONI DELGADO
DIRECTOR COMERCIAL DE
CERÁMICAS TACORONTE

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Cerámicas Tacoronte ha crecido a lo largo del tiempo pasando de ser una pequeña ferretería local a un negocio de referencia en su sector. Hablamos de que este año cumplen 70 años desde sus inicios. ¿Cuál cree que ha sido el secreto de vuestro éxito?

La empresa se fundó en el año 1953, su fundador fue Gregorio Delgado, pero a finales de los 70 y principios de los 80 su hijo cogió las riendas para enfocarla en el ámbito de baños y cerámicas, y desde entonces, Cerámicas Tacoronte se ha ido especializando aún más en este sector.

La especialización ha sido una parte importante de nuestro éxito, así como el servicio al cliente, el asesoramiento y el ofrecer buenos productos a precios justos.

¿Qué hitos consideran haber logrado en estos 70 años de recorrido?

Aguantar todas las crisis ha sido un hito importante, porque la mayoría de las empresas de la época han cerrado. Estamos hablando de 70 años y creo que no quedan de esa época ninguna en la isla, por lo que mantenernos en el mercado ha sido todo un logro.

También lo ha sido el adaptarnos a los tiempos. Los tiempos van cambiando y ahora, por ejemplo, estamos en un proceso de adaptación con la integración del e-commerce, las redes sociales y los medios de comunicación.

En línea con lo que comenta, han apostado por una tienda on-line, que viene a reforzar el servicio que ya prestan, así como a ganar posición en el mercado.

Correcto. En un principio éramos un poco reacios, porque es un producto que es muy difícil de vender a través de una pantalla, pero al final el mercado deja constancia de que mucha gente apuesta por la compra on-line de cualquier artículo.



Otorgamiento del premio a la trayectoria empresarial en la Feria CEVISAMA 2023.

Creo que va a ser una oportunidad de negocio, sobre todo para un nicho de clientes que está acostumbrado a comprar desde casa.

Hablamos de un cliente que cada vez más busca la personalización. En este caso, la gran variedad de artículos que ofrecen hace que sea muy fácil encontrar soluciones a cada necesidad y gusto personal, algo muy demandado en los tiempos que corren.

Siempre hemos intentado cubrir las necesidades de todo tipo de clientes. Ofrecemos todo tipo de productos. Una de nuestras principales bazas siempre ha sido tener mucho stock para aquellos clientes que requieren de inmediatez en el servicio.

¿Contará Cerámicas Tacoronte con nuevas aperturas próximamente?

En principio no. Estamos centralizando nuestras ventas en la tienda y la web. El que hace una reforma en los tiempos que corren se mueve bastante, antes se hacían obras con mayor frecuencia, hoy en día haces una obra y tardas más tiempo en volver a hacerla, por lo que intentas buscar lo mejor. Nosotros tenemos mucha clientela que viene, no solo de toda la Isla de Tenerife, sino de las Islas menores e, incluso, de Gran Canaria.

Los clientes cada vez buscan una mayor calidad en los productos, además de productos sostenibles, ¿verdad?

Sí. Cada vez atisbamos una mayor conciencia medioambiental. No suele ser el aspecto más importante, pero en igualdad de condiciones con otros productos buscan materiales reciclados y con certificados ecológicos. Los particulares aún no lo valoran en gran medida, pero los profesionales cada vez más.

En este sentido también hemos visto un cambio, ya no es el cliente particular el que mayoritariamente acude a vuestra tienda, sino que atisbamos cómo los ciudadanos contratan a profesionales para que decoren su hogar...

Sí. Depende del tipo de cliente, pero hay mucha gente que contrata a un interiorista, decorador o a un arquitecto para que sea él quien se encargue del diseño de la vivienda.

¿Existe mucha competencia dentro de este

mercado en Canarias, y más concretamente en Tenerife?

Sí. Hay bastante competencia, tanto en empresas de nuestro estilo como en grandes superficies que, aunque hacen menos daño que en otros sectores, invierten en mucha publicidad y la gente que no conoce el sector, dada la publicidad que hacen, van y compran en ellas.

Algo que a nosotros nos ha funcionado muy bien es el boca a boca. Normalmente, la gente pregunta a quien ha hecho una reforma a dónde ha ido y gracias a eso estamos bastante bien recomendados.

“Estamos en un proceso de adaptación con la integración del e-commerce”

¿Qué diferencia a Cerámicas Tacoronte del resto de empresas similares?

El asesoramiento y el tener buenos productos a un precio bastante competitivo, así como la facilidad en el servicio, al tener suficiente stock.

¿La crisis económica que hemos atravesado se nota en la venta de productos o nos encaminamos a una recuperación?

La crisis que atravesamos en el 2008 fue muy dura, pero a partir de ahí el sector se ha ido recuperando poco a poco. Y después del confinamiento incluso hemos crecido, porque la gente, al pasar más tiempo en sus casas, han visto las carencias que tenían y han querido reformar los espacios que conforman la misma. Por ello, estos últimos años hemos tenido muy buenas ventas.

Es verdad que la crisis energética y el alza en los costes de materiales ha encarecido el producto, pero no ha sido tan fuerte en nuestro sector como en otros.

Ya son 70 años a las espaldas de Cerámicas Tacoronte, ¿qué esperan del futuro? ¿Cómo les gustaría seguir desarrollándose en el tiempo?

Nosotros siempre hemos estado fluyendo poco a poco, cuidando el detalle. El objetivo siempre ha sido consolidarnos como una de las empresas referentes del sector en Tenerife y en Canarias.





ENTREVISTA

DIEGO BROOCK HIJAR
GERENTE DEL CLÚSTER
DE CONSTRUCCIÓN
SOSTENIBLE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

¿Qué es el Clúster de Construcción Sostenible y cuáles son sus objetivos?

Nosotros, como asociación empresarial innovadora, somos una asociación sin ánimo de lucro con un alcance de carácter regional. Estamos centrados principalmente en dos ámbitos: por un lado, en mejorar la huella ambiental del sector de la construcción y, por otro lado, en aumentar la competitividad de nuestras empresas a través de la innovación. En definitiva, buscamos oportunidades en el encuentro entre la mejora de la huella ambiental y la innovación.

Además, tenemos una misión importante basada en contribuir con el desarrollo de construcción sostenible en Canarias para lo que hacemos otro tipo de acciones, por ejemplo, hemos creado una herramienta que facilita la evaluación de la sostenibilidad en los edificios, una herramienta creada por nosotros para Canarias, adaptada a nuestro territorio. También desarrollamos acciones formativas para mejorar la capacitación de los profesionales de la construcción en materia de sostenibilidad. Y, por supuesto, promovemos un asesoramiento a la ciudadanía, empresas y administraciones públicas en este ámbito.

¿Cuánto tiempo lleva en funcionamiento el Clúster? ¿Cómo fueron los inicios hasta llegar al punto en el que se encuentran en la actualidad?

El Cluster nació al albor del impulso que le estaba dando la administración pública a los clústeres, como una forma de mejorar las políticas de inversión pública en el sector empresarial. Esto ocurrió alrededor del año 2011, aproximadamente, y desde entonces estamos operando en Canarias.

¿Quiénes son y pueden ser socios de este Clúster?

Nosotros estamos formados principalmente por pymes y micro-pymes que conforman la cadena de valor de la construcción sostenible. Cualquier entidad o empresa que tenga ese perfil puede formar parte de nosotros, por ejemplo: estudios de arquitectura, centros de formación, empresas de construcción, de ingeniería, empresas TIC, de energías renovables... Teniendo en cuenta que la sostenibilidad es muy amplia y abarca toda la realidad, todas aquellas entidades que puedan aportar valor en el sector de la sostenibilidad y construcción



Miembros del proyecto IRIS en sesión celebrada en Gotemburgo.

Diego Broock Hjar: “Buscamos oportunidades en el encuentro entre la mejora de la huella ambiental y la innovación”



tienen cabida. Las condiciones pasan por tener un compromiso real personal y empresarial por parte de los asociados y asociadas en materia de sostenibilidad en nuestro sector. Además, pedimos un espíritu activo y colaborativo, no vale alguien exclusivamente individualista, si no tienes un enfoque colaborativo no es tu lugar.

¿Qué ventajas tiene ser socio?

Formar parte de un clúster tiene diversas ventajas. Dependiendo de cuál sea la actitud de cada asociado podrá disfrutar de unas u otras. Principalmente favorece la cooperación entre actores, muchas veces los profesionales y las empresas trabajan aislados de otras entidades

y empresas, el clúster lo que permite es entrar en contacto con otras empresas que, incluso, pueden ser competidoras entre sí para encontrar ámbitos de colaboración. En el caso de no ser empresas competidoras pueden ser empresas complementarias que le ayuden a ir hacia delante o hacia detrás en la cadena de valor para innovar, porque al final es el entorno de la innovación el que se favorece dentro de un clúster. Innovar permite mejorar tu posición de mercado a nivel competitivo, creando así más empleo y más riqueza.

¿Está el sector de la construcción implicado en el concepto de construcción sostenible?

Cuando comenzamos en el año 2011 la sostenibilidad en la construcción era un segmento de mercado raquítico, no había demanda suficiente. En este periodo hemos visto avances significativos, aunque muy lentos y paulatinos, con los que hemos percibido una evolución a raíz de un aumento del nivel de conciencia ante la tremenda crisis ecológica que estamos viviendo. Ha aumentado la sensibilidad social, institucional y corporativa, lo cual se traslada al mercado. Ha sido entonces cuando hemos comenzado a ver edificaciones, principalmente de medio o alto nivel, en las que los criterios de sostenibilidad comienzan a ser muy demandados, pero también nos estamos encontrando con que se están desarrollando viviendas sociales con criterios de sostenibilidad, lo que favorece mucho la calidad de vida de los habitantes.

Es muy importante saber que un edificio bien diseñado desde un punto de vista sostenible no tiene por qué aumentar el coste de la vivienda, pero reduce significativamente los consumos energéticos y de agua, y mejora mucho los criterios de confort y salud.

¿Qué ventajas tiene la construcción sostenible frente al sistema tradicional de construcción?

A largo plazo es mucho más barata, una edificación sostenible siempre va a ser más económica. Además, va a ser más saludable, porque una vivienda sostenible tendrá menos compuestos orgánicos volátiles que están presentes en la construcción tradicional, lo que repercute en la calidad del aire

interior, reduciendo las posibilidades de enfermedades asociadas que están correlacionadas.

También es más confortable, una vivienda sostenible al tener mejor aislamiento y ventilación natural, lo que repercute en un mayor confort. Y por supuesto, tiene menor huella ecológica. Estamos inmersos en una crisis ecológica a la que nadie debería quedar ajeno y una vivienda sostenible genera mucha menor huella de carbono, hídrica y de contaminantes ambientales.

¿En qué líneas de trabajo están aunando esfuerzos desde el Clúster?

Nosotros tenemos varios proyectos que hemos ido desarrollando recientemente. Hemos trabajado en investigación, desarrollo e innovación. Hemos ayudado, por ejemplo, en la rehabilitación de la Casa de los Balcones como edificio turístico emblemático con una huella de carbono casi nula, lo cual ha sido un éxito. También fuimos pioneros en la posibilidad de compartir la producción fotovoltaica en edificios comunitarios. Y como no podría ser de otra manera, hemos trabajado en materia de economía circular, una cuestión prioritaria para la construcción con la que hemos trabajado en proyectos europeos.

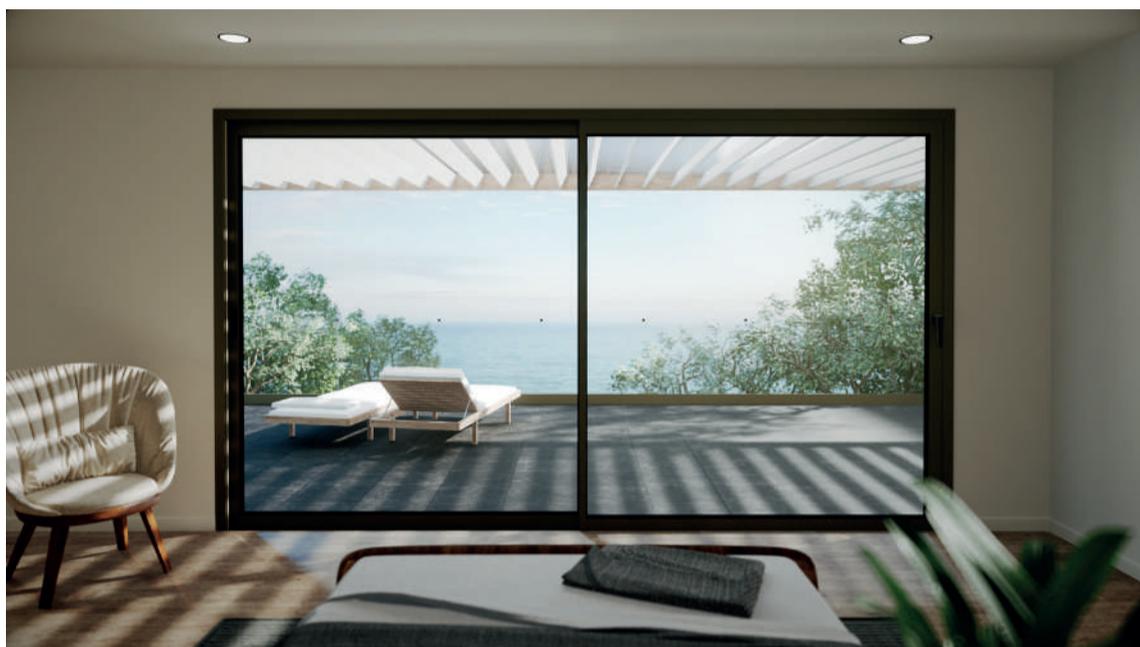
En marzo concluimos un proyecto de I+D+i llamado IRIS de cinco años de trabajo junto a la Comisión Europea en colaboración con el Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife, en el que hemos ayudado a que Santa Cruz desarrolle su concepto de ciudad inteligente y hemos apoyado la integración de medidas de ciudad inteligente.

Por último, estamos trabajando de cara a un futuro en una alianza público-privada que se está promoviendo por parte de Aliana Alonso, que es una asociada, quien persigue el hecho de que Canarias dé un decidido paso al frente en materia de sostenibilidad.

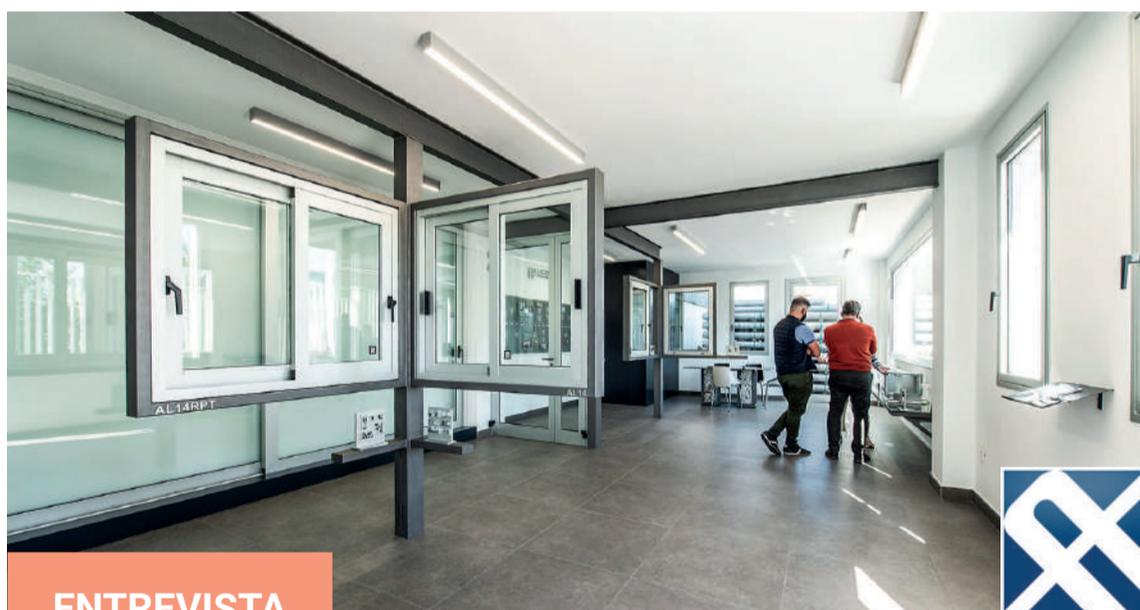
Bajo su percepción, ¿por dónde pasa el futuro del sector de la construcción en Canarias?

Consumir territorio en una isla que es finita es un lujo que debe pensarse dos veces antes de hacerlo, por lo que entiendo que el futuro pasa, por un lado, por rehabilitar lo que hay y si construimos de nuevo será ocupando los espacios no edificados en las ciudades.

Cuando no es posible rehabilitar un edificio se puede deconstruir para su aprovechamiento con criterios de circularidad y usar ese suelo que no es virgen para desarrollar algo nuevo. La rehabilitación es fundamental y es el futuro, porque está en proceso de aprobación una norma que va a obligar a cualquier persona o empresa que quiera alquilar o vender su propiedad a cumplir un nivel de eficiencia energética muy elevado.



ALUCANSA: “Nuestro producto tiene el sello elaborado en Canarias”



ENTREVISTA

ALICIA RUIZ GUIMERÁ
DEPARTAMENTO TÉCNICO
DE ALUCANSA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Alucansa es una empresa canaria con una larga trayectoria en el ámbito de los sistemas de aluminio. Nos puede contar algo sobre la empresa: qué hace, desde cuándo, cómo trabaja, tipo de soluciones que ofrece y a quiénes se dirige.

Alucansa elabora perfiles de aluminio, vidrios y accesorios para profesionales de la arquitectura y la ingeniería.

Es una empresa familiar con más de 40 años de existencia. Elaboramos el proceso completo de

cerramientos de aluminio, desde el I+D+I de los nuevos sistemas, hasta el reciclaje de la vida última del perfil, pasando por la extrusión, con capacidad para 10.500 ton/año, y tratamientos de acabado del aluminio, como son el lacado y anodizado.

Fabricamos siguiendo estrictas especificaciones de las marcas de calidad europeas QUALICOAT (con calificación SEASIDE) y QUALANOD. Los sistemas son ensayados en laboratorios independientes acreditados por la Entidad Española de Acreditación, ENAC.

La actividad industrial tiene Autorización Ambiental Integrada (AAI).

Alucansa cuenta con la marca N de AENOR para Unidades de

Vidrio Aislante (UVA) llenas de aire. Llegamos a todos los puntos de archipiélago gracias a la red almacenes y delegaciones de distribución, en Tenerife, Gran Canaria, La Palma y Fuerteventura.

¿Por qué apuestan los profesionales de la arquitectura por vuestras soluciones? ¿Cuáles son sus ventajas versus otras?

Nuestro producto tiene el sello elaborado en Canarias, la producción de los perfiles de aluminio se elabora íntegramente en industrias canarias, por lo que podemos dar un servicio cercano, personalizado y rápido. Nuestra gama de sistemas de cerramientos ha sido diseñada adecuándose a la normativa edificatoria que afecta a nuestro mercado potencial, las islas canarias.



¿Qué procedimientos o metodologías han seguido para optimizar la producción y agilización del proceso?

Se ha optimizado la producción mediante un seguimiento exhaustivo de los procesos productivos necesarios para la fabricación de los perfiles de aluminio.

El equipo humano que compone Alucansa está comprometido con la calidad, como resultado, cada proceso productivo sufre revisiones y mejoras continuas, que conlleva al aumento de calidad, disminución de rechazos y agilización del proceso productivo.

Proveedores, maquinaria y automatización son elementos clave para una producción exitosa. ¿Cómo se han compensado estas tres variables en su caso?

Hemos establecido alianzas con proveedores punteros en sus respectivas áreas para ser más competitivos como equipo en el archipiélago. El desarrollo de la maquinaria, así como de los productos, en una empresa tecnológica como la nuestra es constante, recientemente, por ejemplo, hemos actualizado las líneas de extrusión.

Cada vez se está hablando más de sostenibilidad y de medio ambiente. En este sentido, ¿cuál es el futuro del aluminio en la arquitectura?

El aluminio es un material infinitamente reciclable. El aluminio, en su condición de material permanente, garantiza un modelo circular en su uso que nunca se agota.

Una gran parte del aluminio que se produce actualmente en España se obtiene a partir de aluminio reciclado.

Es un material que se muestra fuerte tanto en ahorro de recursos como en el ahorro económico: su uso favorece ambos, pero además su proceso de reciclaje supone un ahorro energético extra, al ser el aluminio 100% reciclable, no se pierde materia en su reciclaje.

El aluminio no sufre degradación frente al agua ni a la radiación ultravioleta, dos de los principales agentes corrosivos a los que se encuentran expuestos los cerramientos de los edificios. Por ello, a lo largo de todo su ciclo de vida la ventana de aluminio conseguirá mantener intactas sus propiedades, lo cual se verá reflejado en un mayor ahorro energético y económico.

Elegir aluminio es un acto de responsabilidad, la apuesta por el aluminio es una apuesta por un producto más duradero creado con tecnologías verdes e innovadoras y que contribuye a evitar la generación de residuos. Se trata de la elección más responsable.



Besay D. García: “Abogamos por una arquitectura integrada en el lugar”



ENTREVISTA

BESAY D. GARCÍA RODRÍGUEZ
ARQUITECTO-CONSULTOR I+D+I

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

¿Cómo nació la idea de Acid Arquitectura?

Nuestro modelo de negocio surgió de la combinación de la arquitectura y la consultoría de I+D+i, una idea innovadora en Canarias que aporta valor añadido a nuestros proyectos y servicios, pues ofrecemos un producto integral adaptado a las últimas tendencias de mercado. Además, desarrollamos un servicio paralelo vinculado a la gestión de la innovación en las empresas, potenciando el desarrollo de ideas de negocio innovado-

ras, el rediseño de modelos de negocio, la vigilancia tecnológica, el benchmarking, la gestión de la cartera de proyectos, así como la búsqueda de financiación para el desarrollo de iniciativas, en las que la variable ambiental y la accesibilidad universal juegan un papel primordial.

Por otro lado, aportamos el componente de la innovación a todos a nuestros proyectos desde los diferentes usos aplicables y el propio diseño, para que sea diferenciador y más comfortable para las personas, tanto a un proyecto residencial o incluso de un espacio público. De esa manera, en función de los objetivos de la empresa/cliente, se proyecta el espacio arquitectónico. Pensamos que ambos conceptos se deben retroalimentar. Esto nos ayuda y facilita el trabajo cuando lo abordamos.

¿Qué papel juega la tecnología y la innovación en el día a día de Acid Arquitectura?

La construcción está en constante desarrollo con nuevos productos, materiales e incluso tendencias. Nosotros, como profesionales, debemos estar al día y actualizados con nuestro sector, por lo que nos mantenemos formados mediante cursos relacionados con nuestro trabajo e informados con proveedores, ferias, revistas especializadas e internet, para ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes.

Existen múltiples soluciones para un mismo problema, con nuestro conocimiento y experiencia, podemos elegir entre esa multitud de opciones para encontrar la que mejor se adapte a las necesidades del cliente. Siempre intentamos sobrepasar sus propias necesidades e ir un poco más allá para sorprenderlo.

¿Y la sostenibilidad? ¿Desde qué puntos de vista la entendéis?

La practicamos como parte implícita de lo que hacemos, creemos que la sostenibilidad, accesibilidad y la optimización de los recursos no necesitan etiquetas en los proyectos de arquitectura. Nuestro trabajo lo desarrollamos de forma personalizada y exclusiva para cada cliente y debe reunir los aspectos antes mencionados sin necesidad de que el cliente los solicite. Abogamos por una arquitectura integrada en el lugar, realizada con proveedores y materiales locales y que su mantenimiento sea mínimo. En Canarias tenemos la peculiaridad de la situación territorial, por lo que hablar del empleo de “materiales sostenibles” es más complicado, debido a que, si se analiza la trazabilidad del producto hasta su puesta en obra, la huella de carbono y gasto energético de lo que supone, es enorme.

La sostenibilidad también la analizamos a nivel ambiental y social, cómo afecta nuestro trabajo al entorno y sus usuarios, ya sean proyectos públicos o privados.

¿Por qué les ha resultado interesante o importante apostar por la construcción sostenible?

Requiere un conocimiento más profundo y especializado de las características climáticas del lugar, de los materiales y del uso que se le vaya a dar al inmueble o espacio que se esté diseñando para desarrollar las estrategias que mejor le convengan al proyecto. Cada encargo es un reto que debemos afrontar, nunca hay dos iguales, esto nos motiva a investigar e informarnos de diferentes aspectos que sean clave y nos ayuden a presentar un mejor resultado.

¿Qué cuestiones de las que rodean el entorno tienen en cuenta de cara al desarrollo de un proyecto?

Previamente a realizar la primera idea, analizamos las condiciones ambientales de la parcela o inmueble existente, según el uso y el tipo de proyecto que se vaya a realizar, este análisis nos aportará pistas o indicaciones que nos facilitarán estrategias para el desarrollo de la idea. Parámetros como el soleamiento, el viento, la humedad, las vistas, las circulaciones, la topografía y la vegetación nos arrojarán datos para establecer soluciones bioclimáticas en el proyecto que minimicen el uso de instalaciones para lograr un ambiente comfortable en el interior del edificio.

En este sentido, ¿cuál es vuestro objetivo en cuanto a diferenciación?

Nuestra diferenciación implica aplicar los tres pilares del desarrollo sostenible, el ambiental, social y económico, en todos los aspectos del trabajo de nuestro estudio, además de añadir el factor de la salud, la arquitectura saludable como un elemento más de estudio a aplicar. Estudiamos cómo afecta la arquitectura a las personas. Analizamos aspectos sensoriales como la iluminación, los colores, la temperatura de los materiales, la percepción del diseño y el impacto que tienen sobre las personas, pudiendo influir en su grado de felicidad.

A través del trato cercano con el cliente, acompañándolo en las diferentes fases del proyecto y la obra, aportando soluciones estratégicas gracias a nuestro conocimiento y experiencia.

Al ser miembros del clúster de construcción sostenible de Canarias desde sus inicios, colaboramos con otras empresas del sector de la construcción que completan la cadena de valor con la visión de realizar una arquitectura sostenible y eficiente en Canarias.



ENTREVISTA

ASUN VIERA
DELEGADA DE APOTHEKA
EN LAS ISLAS CANARIAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

¿Cómo comenzó la andadura de Apotheka? ¿Cuál es la historia que marca la andadura de esta compañía?

Apotheka comenzó con nuestro gran presidente Don Joaquín Viera, ya fallecido. Él comienza en esta andadura con una gran ilusión, pues trabajaba para una distribuidora farmacéutica y veía grandes carencias con respecto al acondicionamiento de las tiendas de farmacia. Él propone a la distribuidora dar este servicio, en un momento en el que no se tenía la concepción que se tiene en la actualidad de las farmacias.

Hizo realidad su idea con una pequeña división de negocio, pero que en aquel momento no era nada si atendía al tamaño de la distribuidora y fue entonces cuando denominaron a ese departamento Apotheka hace más de 40 años.

Él, cuando comienza a desarrollar la idea, deja la distribuidora y compra Apotheka, convirtiéndose así en un negocio familiar, cuya directiva está compuesta por farmacéuticos que conocen muy bien las necesidades del sector.

Apotheka está introducida en la automatización y robotización de farmacias, además de en su diseño. Cuéntenos cómo se desenvuelven dos negocios tan dispares como la robotización y el diseño de espacios en un sector como el farmacéutico.

A día de hoy están abocadas a entenderse por el buen funcionamiento del negocio de nuestros clientes. Incluso, yo me atrevería a decir que diseño e innovación tecnológica en cualquier sector empresarial van de la mano, siempre y cuando el objetivo sea avanzar.

Asun Viera: “Apotheka está enfocada en el apoyo a la transformación digital del sector”

Y luego, la automatización en el sector llegó para quedarse dadas las ventajas que ofrece. Nosotros tenemos un modelo de automatización que se llama eOnbox que ofrece numerosos beneficios, entre ellos la mejora de la gestión integral y procesos de trabajo. Su implantación en la oficina de farmacia ofrece que el espacio sea mucho más organizado, obteniéndose de esta manera un espacio comercial mayor. Cuanto mayor es la zona comercial, mayor es la exposición y mayor es la venta.

Respecto al diseño de farmacias, ¿aprecian diferencias en los gustos de diseño entre titulares de distintas zonas de España? ¿O son homogéneos?

Cada territorio tiene sus peculiaridades. Las farmacias de interior se caracterizan por ser farmacias con diseños más cálidos a diferencia de las de costa. Por ejemplo, las farmacias en Canarias atienden a tener tonalidades frescas y luminosas.

En Apotheka, a la hora de nosotros afrontar un proyecto, se pone en marcha un protocolo de trabajo entre los diferentes departamentos que componen la empresa. Una vez se da de alta el trabajo, se pasa la información al departamento de marketing, responsable de recabar la información necesaria y realizar un estudio de geomarketing. En él se analizan datos como el perfil del cliente, potencial de la farmacia, tráfico de zona... En definitiva, realizamos un análisis DAFO, muy necesario para comenzar a dar las primeras pinceladas.

A partir de aquí, el departamento de arquitectura comercial y el de automatización trabajan sobre datos de ventas y stock de nuestro cliente. Y es en este momento cuando comenzamos a realizar el boceto de distribución en planta, a través de criterios de recorrido y colocación de producto.

Cuando ya tenemos la planta, pasamos la información al departamento creativo para que definan las formas y las líneas de mobiliario

en función del producto a exponer, colores, texturas... En definitiva, todos los proyectos son diferentes.

Háblanos del papel que juega la automatización en vuestros diseños.

Los sistemas de automatización son clave, puesto que permiten a nuestro cliente optimizar procesos de venta de medicamentos, así como recepción y gestión de los mismos. Es decir, un control absoluto sobre el stock.

Nosotros tenemos un departamento de I+D del que nace nuestra automatización, el cual está adaptado a las necesidades de cada farmacia. Nosotros hacemos un traje a medida para cada farmacia.

¿Cuál es el factor decisivo que hace que los farmacéuticos apuesten por vosotros?

Una de nuestras fortalezas es el gran equipo humano que forma Apotheka. Nos encanta lo que hacemos, el equipo es bastante diverso y estamos siempre innovando. Toda esta ilusión que tenemos en el trabajo lo transmitimos al cliente. Aportamos talento y experiencia, estamos preparados para afrontar cualquier tipo de proyecto.

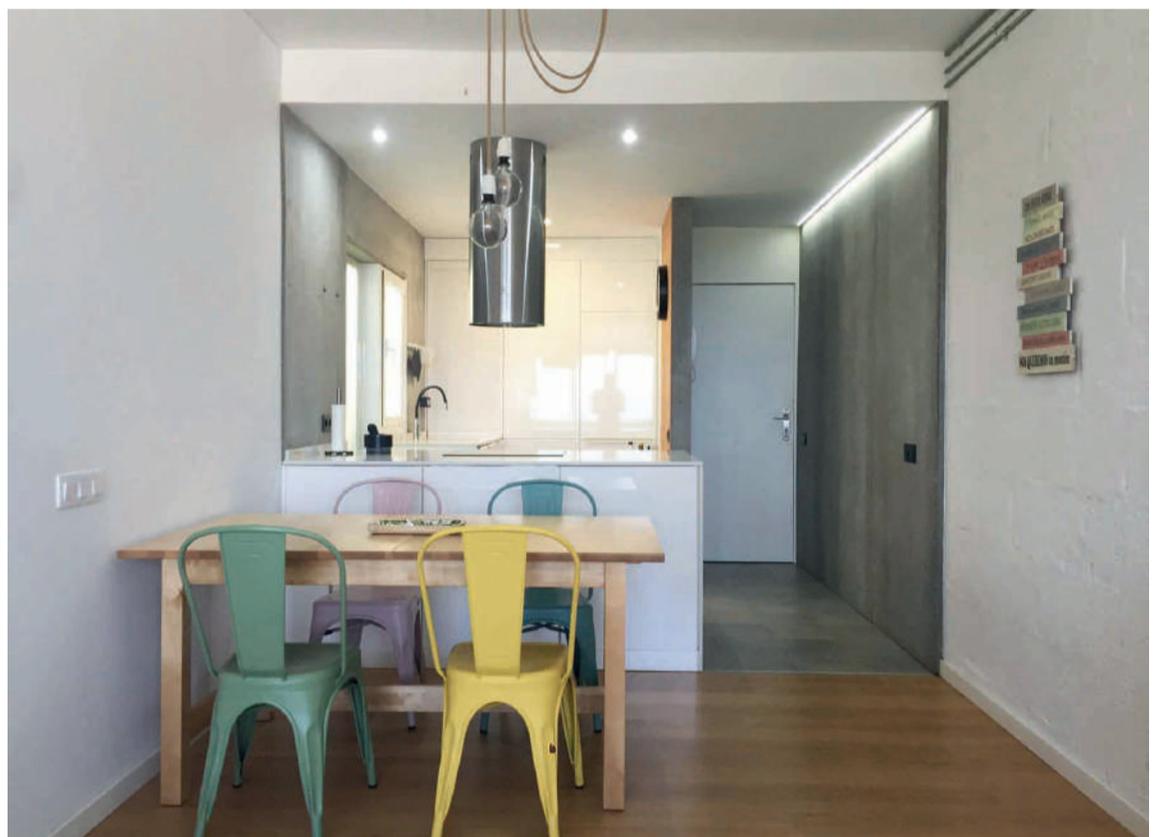
¿Cuál es vuestra visión de futuro respecto al sector?

El sector farmacéutico en estos momentos goza de buena salud. Durante la pandemia, el sector demostró estar a la altura de las necesidades del momento. Las cifras del sector en 2022 en comparativa con el año 2021 aumentaron en bastantes puntos. El sector ahora mismo está en disposición de adaptarse e innovar, aportando un mejor servicio a la comunidad.

Los avances se visualizan en materia de automatización de procesos y servicios farmacéuticos esenciales. Asimismo, Apotheka está enfocada en el apoyo a la transformación digital del sector.



Marcos Ruíz: “El diseño debe ser lo más práctico y sencillo posible, siempre atendiendo a las necesidades del cliente”



ENTREVISTA

MARCOS RUÍZ
DIRECTOR DE
MIMADO STUDIO

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
Marcos, ¿cómo se han presentado estos primeros meses del año?

En estos primeros meses del año nos hemos encontrado con un pequeño boom, sobre todo de reformas de particulares, que se dieron cuenta de la necesidad de rehabilitar los espacios que abarca su hogar, a

raíz del tiempo que pasaron en casa durante la pandemia.

Asimismo, no ha dejado de haber movimiento en el sector de viviendas para inversión en lo que respecta a alquiler vacacional o de larga duración.

Por lo comentado, podemos decir que el mercado ha cambiado y estamos ante el auge de los apartamentos dedicados a la inversión.

Sí. En este 2023 he consolidado una colaboración que llevaba haciendo años atrás con una inmobiliaria del sur de la Isla. Consecuentemente, el 90% de los clientes que he tenido han sido en su mayoría clientes extranjeros que realizan inversiones en apartamentos pequeños a los que le realizan una reforma para dedicarlos a alquiler vacacional.

¿Qué tipo de diseño busca este tipo de cliente que invierte en una vivienda para hacer negocio?

Lo que buscan, asesorados por la inmobiliaria, son decoraciones simples, limpias, frescas y prácticas.

Si habláramos del sello

distintivo de Mimado Estudio, ¿qué podríamos decir?

Yo intento reconducir a los clientes en el sentido del que hablábamos anteriormente. Hoy en día todos los clientes antes de contratar un servicio de interiorismo ya se han informado a través de las redes sociales y múltiples plataformas, y muchas veces vienen saturados de ideas, queriendo volcarlas todas en un espacio muy pequeño. En este sentido, tenemos que ir filtrando y simplificando el diseño para que sea lo más práctico y sencillo posible, siempre atendiendo a las necesidades del cliente.

¿Tiene el cliente un asesoramiento integral desde que entra a vuestro despacho hasta la entrega de la obra?

Sí. Cada cliente es un mundo, hay clientes que vienen con una idea y cambian cuando estamos iniciando el proyecto o, incluso, a mitad del proyecto, por lo que el asesoramiento durante todo el proceso es vital.

¿Hacia dónde está yendo el concepto de la reforma y la decoración?

“La idea es tener un despacho establecido con trabajadores fijos y un equipo con el que colaborar en cada proyecto”

Hacia espacios más limpios y neutrales, por lo general. Aunque siempre nos adaptamos a las necesidades y peticiones del cliente, pues cada uno tiene su estilo personal y quiere verlo reflejado en el inmueble que es de su propiedad.

¿Hacia dónde va Mimado Estudio?

La idea es crecer. Tenemos colaboraciones con diferentes profesionales, de reforma, diseño gráfico, entre otras. La idea es tener un despacho establecido con trabajadores fijos y un equipo con el que colaborar en cada proyecto.



Roberto Navarro: “Queremos ser referentes en asesoramiento urbanístico”

ENTREVISTA

ROBERTO NAVARRO
DIRECTOR DE ROFE
ARQUITECTURA Y URBANISMO
ESPECIALISTA EN CIUDAD Y
URBANISMO

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

ROFE, ¿cómo surge la empresa?

En primer lugar, me gustaría destacar el nombre de la empresa. ROFE es un topónimo de la isla de Lanzarote, que es sinónimo de lapilli o picón. Yo provengo de Lanzarote, vine a estudiar a aquí arquitectura técnica y gracias a las oportunidades laborales que se me dieron me quedé en la Isla.

En 2019 decidí montar mi propia empresa. Somos una agrupación de distintos profesionales especializados en urbanismo, estructura, ingeniería técnica industrial y prevención de riesgos laborales, desde la que ofrecemos servicios de arquitectura y urbanismo, así como asesoramiento en el sector.

¿Es un buen momento para el sector?

Es cierto que, dada la situación en Europa, los precios han aumentado bastante su coste. Principalmente, en ROFE Arquitectura y Urbanismo no nos dedicamos tanto a la construcción, nuestra principal fuente de ingresos proviene de trabajos relacionados con el urbanismo, trámites relacionados con las Gerencias de Urbanismo (licencias, aperturas de negocios, segregaciones, cédulas de habitabilidad, periciales, etc).

Realmente, por las relaciones laborales que hemos desarrollado, no nos ha faltado trabajo. Yo no he visto que el sector se haya paralizado, he entablado conversaciones con

compañeros del sector y están en nuestra misma línea: con mucho trabajo por delante.

Hablamos de Urbanismo y su relación con los Planes Generales de Ordenación (PGO). ¿Creen ustedes que actualmente nuestros políticos se preocupan más por este ámbito que hace 10 años?

No sé si ha aumentado la preocupación, pero sí que es un tema que está más controlado. Con esto quiero decir que actualmente, si se presenta un certificado técnico para registrar una vivienda la propia gerencia de urbanismo de oficio comprueba que eso es así, llevando un control sobre las edificaciones que se han construido legales o ilegalmente. En esta misma línea, gracias a la Ley del Suelo que salió recientemente las gerencias de urbanismo tienen un mayor control.

Sí es cierto que hablando de las gerencias de urbanismo, muchas de ellas están colapsadas y recaen en plazos de hasta un año para adquirir una licencia, lo cual es inviable. Hay mucho más control, pero aún



así falta mucho personal para ejecutarlo.

El principal inconveniente para con la administración es la lentitud burocrática.

Totalmente.

¿Cómo se soluciona esto?

Todo conlleva un aporte económico. Este problema se soluciona contratando a más técnicos con una formación adecuada.

¿Está la sostenibilidad cada vez más integrada en el ámbito del urbanismo?

En este sentido, nosotros hemos hecho propuestas como un anillo de movilidad sostenible y unipersonal, es decir, una red para patinetes eléctricos. Concretamente, esta última propuesta que he nombrado la realizamos en el municipio de Santa Cruz de Tenerife, pero por cuestiones políticas no ha

salido adelante. Esta, que podía haber sido una propuesta muy buena para Santa Cruz de Tenerife y de la que se podía haber beneficiado la ciudadanía, ha sido paralizada por temas políticos.

No obstante, se ha avanzado en cuanto a sostenibilidad en las obras dada la conciencia que ha adquirido la ciudadanía. Hay una mayor concienciación, aunque esto conlleva también un mayor coste al cliente.

Respecto a los certificados energéticos, cada vez son más demandados en las edificaciones dada la concienciación, pero también porque permiten acceder a determinadas subvenciones, ¿verdad?

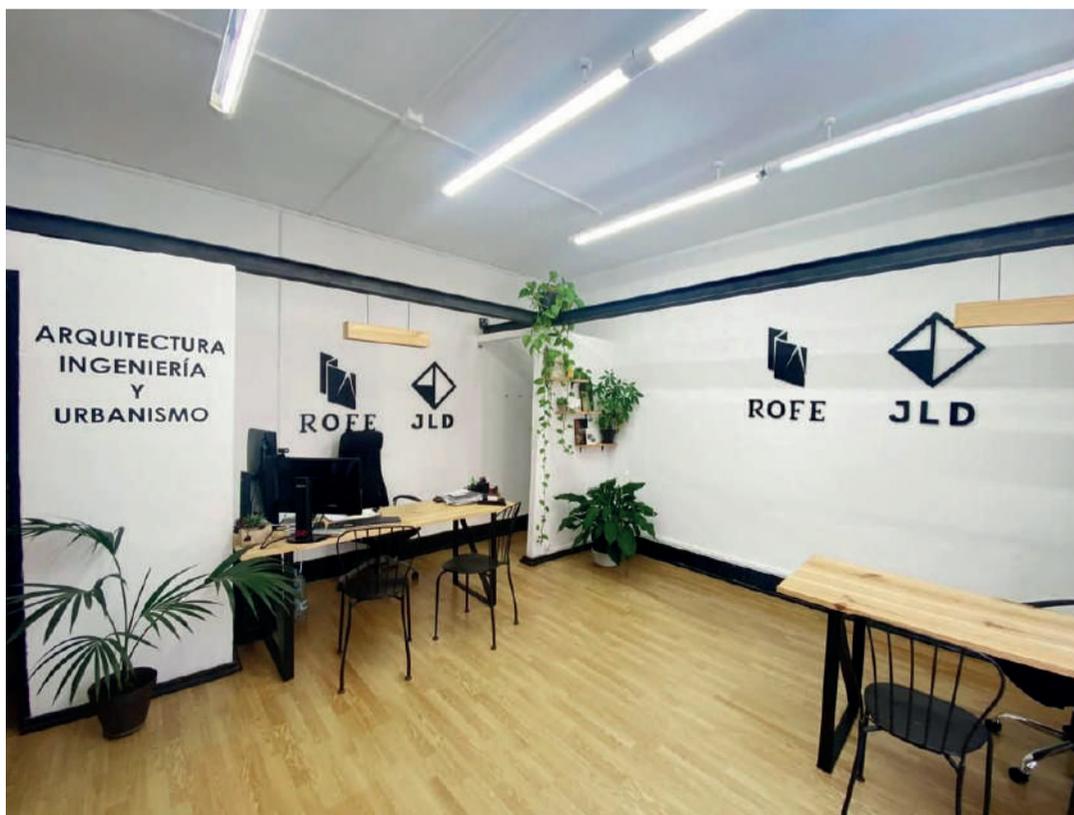
Exacto. No obstante, tengo dudas sobre el certificado energético en sí, porque para hacer ese certificado energético se emplea un programa basado en construcciones de la península que no tienen nada que ver con las construcciones en Canarias y que nos lo pone muy difícil dada la burocracia que exige. Lo que se debe cuestionar es si ese cálculo que se hace es realmente factible o no para una vivienda en Canarias, que se construye con bloques de picón.

De todos los servicios que ofrece ROFE, ¿cuál está siendo el más demandado?

Actualmente, estamos realizando muchas aperturas de negocio, así como viviendas vacacionales, reformas de viviendas y cambios de uso, por ejemplo de locales a viviendas, proyectos de Obra Nueva, Cédulas de habitabilidad, prescripciones urbanísticas o segregaciones.

¿Hacia dónde le gustaría que tendiera ROFE? ¿Le gustaría seguir en esta línea o plantean nuevas líneas de negocio?

ROFE Arquitectura y Urbanismo me gustaría que se diferenciara y siguiera creciendo por esa vía, sobre todo especializados en urbanismo. No en urbanismo sobre planes de movilidad urbana y sostenible, sino que queremos ser referentes en asesoramiento urbanístico.





ENTREVISTA

BRUNO NARANJO
DIRECTOR DE GRUPO FÉLIX
SANTIAGO

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

¿Cómo se consigue que un Grupo como Félix Santiago siga cosechando año tras año vivencias y trabajos después de tanto tiempo? ¿Cómo se consigue mantener en el mercado?

El Grupo Félix Santiago tiene muchísimos años de experiencia, así como un prestigio y un nombre que hacen que, concretamente en el mercado inmobiliario, tengamos un servicio de calidad hacia el cliente que avala la trayectoria y hace que nos aprecien, lo cual nos da un plus de prevalencia sobre la competencia.

Hablando de la competencia, me imagino que en un entorno tan globalizado y con una competencia tan voraz, se torna complicado mantener el liderazgo en el mercado...

Hoy en día, en Gran Canaria en concreto, la mayor parte de las promociones de obra nueva que están saliendo provienen de empresas peninsulares que actúan a nivel nacional. Promotoras canarias quedamos muy pocas, pero el público aprecia el prestigio y la calidad de la promotora canaria, más aún en un producto inmobiliario en el que la posventa goza de gran relevancia.

Después de la crisis del 2008 muchas empresas quedaron obsoletas y otras tantas no lograron sobrevivir a la misma, ¿cómo se vivió desde vuestro Grupo? ¿Fue complicado seguir hacia adelante?

La crisis del 2008 nos afectó en la misma medida que al resto de promotores, pero gracias al músculo del grupo y a la diversifica-

Bruno Naranjo: “Al dificultar el acceso a la vivienda el cliente opta por buscar viviendas más pequeñas que, a la par, son más económicas”

ción en otras actividades logramos superarla con muchísimo esfuerzo y dificultades. En este sentido, trabajando de la mano de los bancos logramos deshacernos del stock de viviendas que teníamos. Estuvimos varios años sin retomar la actividad de promoción de viviendas, pero sobre el 2017 volvimos a promover.

¿Fue, a su vez, la crisis del covid una merma para ustedes?

A nosotros el covid a nivel de ventas no nos afectó, salvo en determinados meses en los que no se podía vender porque estábamos confinados. Sí nos afectó, porque además de ser promotores somos constructores de nuestras propias promociones y en el ámbito de los suministros afectó bastante.

Actualmente, estamos inmersos en discusiones a nivel nacional que entablan el tema de la vivienda. La vivienda

vacacional empieza a ser un problema, escasean las viviendas..., ¿qué opinión les merece a ustedes como Grupo?

El tema de las viviendas vacacionales a nosotros particularmente no nos afecta, porque nosotros promovemos en zonas residenciales, no turísticas. Con lo cual, no nos vemos afectados por las viviendas vacacionales que en zonas turísticas sí que afectan porque tensionan los precios al alza, tanto de la compra de viviendas como del alquiler.

¿Cuáles dirías que son las principales características de vuestras promociones?

Tenemos muy dominado un producto de primera residencia. En los años pre-crisis financiera nos centramos en viviendas de dos y tres dormitorios, pero en la actualidad nos hemos centrado en viviendas de un dormitorio que están teniendo una gran

demanda, fundamentalmente para inversores que las compran para alquilar. Esta es la principal diferencia respecto a los años anteriores a la crisis. Por lo demás, seguimos con el mismo producto: pisos de dos y tres dormitorios, viviendas prácticas, con distribuciones adecuadas y características propias de una primera residencia. Por su parte, algo que hemos percibido es la necesidad de viviendas con espacios al aire libre, ya sean balcones o terrazas.

Me llama la atención cómo han cambiado los hábitos de la sociedad y la manera en la que los mismos se han trasladado a la vivienda.

Siendo francos, esta situación también viene derivada de los altos costes de la vivienda. Económicamente, adquirir una vivienda es más costoso que en épocas anteriores, dada la financiación, que se ha endurecido y puesto que no se financia el 100% de la vivienda. Al dificultar el acceso a la vivienda en ese sentido, el cliente opta por buscar viviendas más pequeñas que, a la par, son más económicas.

¿Acarrean problemas a raíz de la burocracia institucional, que es de lo que se vienen quejando tanto las patronales como las empresas del sector?

A nivel municipal, en el Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria sí que hemos notado una mejoría con respecto al inicio. Los plazos se han agilizado bastante, pero en mi opinión siguen siendo todavía muy largos, estamos hablando de que allá por el 2017 se tardaba en torno a un año y ahora se ha reducido, pero estamos en torno a los cinco o seis meses.

Hablando de la calidad, para el Grupo la calidad de la vivienda y de los acabados es vital.

Sí. Es muy importante y también hemos mejorado en ello respecto a la crisis financiera anterior. Buscamos, además de la calidad básica, aportar un toque de diseño, tanto en el envoltorio del edificio como en el diseño interior de la vivienda.

José Antonio Pol: “El trabajo bien hecho ha dado sus frutos”



ENTREVISTA

JOSÉ ANTONIO POL
DIRECTOR DE ARCOIN

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
La trayectoria de Arcoin se remonta a varios años atrás. Durante este periodo, ¿cómo ha sido vuestra evolución?

La evolución de Arcoin ha sido ascendente. Desde que empezamos en el 2006 hasta este año 2023 hemos ido avanzando en un plano ascendente. Esto viene dado, entre otras cuestiones, porque nuestros clientes se han fidelizado cada vez más con nosotros. Tenemos clientes muy fieles que a lo largo de los años nos han ido contratando para el desarrollo de diferentes proyectos.

En un sector tan dañado por las distintas crisis, ¿cómo han logrado recuperarse una tras otra y seguir siendo un referente?

Con mucho tesón y esfuerzo. Hemos pasado una primera crisis que a nosotros nos afectó bastante, pero con nuestro esfuerzo y gracias a nuestros proveedores y clientes, que confiaron en nosotros, pudimos seguir trabajando y salir adelante.



Luego, la pandemia también fue un golpe bastante importante, pero el trabajo bien hecho ha dado sus frutos.

La diversificación empresarial es fundamental en un entorno tan competitivo. ¿Cómo han logrado llegar a ella y cuáles son las distintas áreas de negocio que ofrecen?

Nosotros tenemos un área de negocio dedicada a construcción, en la que realizamos cualquier tipo de construcción, tanto de edificios como de casas unifamiliares, reformas hoteleras -hemos participado en cinco grandes reformas de hoteles- e instalaciones deportivas. Nos hemos diversificado en lo que a mantenimientos se refiere. Llevamos

mantenimientos de entidades bancarias y supermercados. Además, también hemos apostado por la reforma y el desarrollo de nuevos supermercados. Tenemos un cliente aquí -en Fuerteventura- que ha confiado bastante en nosotros y al que le realizamos todas las reformas necesarias en los supermercados y la inclusión de nuevas aperturas.

Son varios los servicios que ofrecen pero, ¿cuál diría que es vuestro punto fuerte?

Nuestro punto fuerte es, sin lugar a dudas, la construcción.

¿Se han ido adaptando a los nuevos sistemas de construcción más vanguardistas?

Sí. Los sistemas de construcción no han variado en gran medida en los últimos tiempos, pero sí que nos estamos adaptando bastante bien a las nuevas técnicas y modelos. De hecho, hemos desarrollado una nueva construcción que se llama Steel Frame. En definitiva, procuramos ser innovadores.

A la hora de trabajar con las administraciones, ¿sigue siendo la lentitud burocrática un problema?

Sí. Hace 10 años nuestro principal cliente eran las instituciones públicas, pero hemos bajado bastante nuestra facturación con ellas por la burocracia que exigen y por la tardanza de los cobros. Es verdad que cobras, porque son cobros seguros, pero es mucha la burocracia que exigen.

Actualmente, nuestra facturación respecto a las instituciones rondará un 5-10%.

Son varias las crisis que han transitado. La última, como bien comentábamos antes, fue la derivada de la pandemia, ¿se ha logrado recuperar el sector?

Sí. Bien es cierto que a raíz de la pandemia muchos hoteles han decidido reformar sus instalaciones y nosotros en este caso salimos fortalecidos. Conseguimos cerrar contratos con varios hoteles y no nos ha faltado trabajo. En el ámbito de la construcción esta crisis no nos afectó tanto.

“Hemos bajado bastante nuestra facturación con las instituciones públicas por la burocracia que exigen y por la tardanza de los cobros”

En cuanto a vuestra consiguiente evolución, ¿cuáles serán los siguientes pasos a seguir?

Nuestros siguientes pasos no pasan por crecer mucho más de lo que ya hemos crecido, porque ya existen suficientes grandes empresas de este ámbito en Canarias. Nosotros lo que queremos es estabilizarnos, fidelizando a nuestros clientes, sobre todo hoteleros y grandes superficies.



Araceli Reymundo: “Lo realmente sostenible es diseñar para minimizar el consumo energético”

ENTREVISTA

ARACELI REYMUENDO
DIRECTORA DE ESTUDIO ARAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Podrías contarnos brevemente en qué consiste tu trabajo actual y cuál ha sido tu trayectoria?

Soy arquitecta bioclimática motivada, no solo por la construcción sostenible de edificios, sino también por la planificación sostenible del territorio con el adecuado aprovechamiento de sus recursos estratégi-

cos, principalmente energía, agua, producción de alimentos, residencia (arquitectura y urbanismo) y gestión de los residuos, contando con la participación de la ciudadanía.

Empecé con la arquitectura bioclimática en 1995, pero, si el objetivo final es el Desarrollo Sostenible, los edificios son solo piezas en el tablero de ajedrez a las que se puede o no sacar brillo. Pero si el tablero está inclinado o en malas condiciones, no se podrá jugar la partida...

La arquitectura sostenible y la adaptación de los edificios al cambio climático se presentan como grandes retos para la arquitectura... ¿Por dónde crees que se deberían empezar a atacar estos desafíos?

Es muy importante la concienciación de la administración -quien elabora las leyes que se deben cumplir- pero también la de la ciudadanía -los promotores de los proyectos- que deben entender que un proyecto bioclimático les va a mejorar su calidad de vida, su confort y un ahorro importante en climatización.

Otro tema crucial es la elección de los materiales dado que, por ejemplo, hay aislamientos térmicos que son difíciles de asimilar por el medio ambiente cuando se convierten en residuos y consumen más energía, así como productos tóxicos en su fabricación y otros que son más respetuosos con el medio ambiente. Es importante estudiar el ciclo de vida de los materiales que escojamos.

Y desde luego, es muy relevante que la normativa se adapte a las condiciones específicas de cada lugar, porque algo que puede ser muy sostenible en una latitud, en otra puede ser contraproducente. La normativa actual para valorar la eficiencia de los edificios, tiene muchas incongruencias en su aplicación a Canarias y esto es urgente reconducirlo. Las subvenciones que vienen de Europa están premiando estrategias absolutamente inadecuadas a nuestro territo-

rio como son las calderas de biomasa o la geotermia de baja entalpía en territorios de baja oscilación térmica, como son los de la costa de nuestro archipiélago.

Cada vez son más los propietarios que demandan viviendas sostenibles. Como profesional... ¿Cómo ves esta tendencia? ¿Se ha notado el cambio?

Es una tendencia absolutamente necesaria para el planeta y muy urgente, dadas las condiciones sobrevenidas debidas al cambio climático.

La arquitectura tiene un efecto cóncavo, es decir, hacia el interior de lo que diseñamos -nos protege de las condiciones de intemperie- pero también tiene un efecto convexo, dado que si diseñamos de forma inadecuada y necesitamos consumir energía para climatizar, estamos produciendo efectos nocivos a la atmósfera con un aumento del CO₂, o creando la necesidad de instalar equipos activos para lograr el bienestar. Esto afecta al planeta

en temas como la extracción, producción, transporte de materiales y la gestión de residuos al finalizar su vida útil.

Lo realmente sostenible es diseñar para minimizar el consumo energético y que el consumo final se haga con renovables. Las renovables solas, sin diseños adecuados, no pueden ser la solución.

¿Cuáles son los pilares de la arquitectura sostenible?

Que se adapte al clima en el que se va a construir, aprovechando sus oportunidades y protegiéndose de sus amenazas. En Canarias, debido a la baja oscilación de las temperaturas invierno/verano, es mucho más sencillo que en otros territorios.

Aquí las estrategias fundamentales son: elegir la orientación adecuada -la trama urbana no siempre lo facilita porque lamentablemente no hay urbanismo bioclimático- estudiar las posibilidades de captación/protección solar, facilitar las ventilaciones cruzadas para facilitar disipar el exceso de humedad y trabajar con una buena envolvente -muros, techos, suelos, ventanas,... con el aislamiento térmico dispuesto en los lugares correctos.

También es muy importante trabajar en la renaturalización de las ciudades -edificios y sus entornos- dado que si el entorno se calienta porque no hay sombras, será mucho más complejo lograr el confort en los edificios.

¿Qué consideraciones tienes en cuenta a la hora de abordar un proyecto sostenible?

Cómo es el entorno, qué posibilidades ofrece y de qué debemos proteger al edificio; cómo son los propietarios y en qué tipo de diseño y espacios se sentirían más cómodos, porque una vivienda debería ser una especie de traje a medida para el usuario.

También que materiales debemos escoger; cuales son las instalaciones más eficientes para complementar el diseño, como debe ser el entorno del edificio, si es que se puede intervenir en él y por último facilitar a los propietarios la posibilidad de que se acojan a fondos que puedan premiar su interés por la sostenibilidad, que finalmente redunde en el interés general.





Francisco J. Gil: “Trabajamos a medida, ofrecemos personalización y eso el cliente lo valora”

ENTREVISTA

FRANCISCO J. GIL
DIRECTOR DE ALUMINIOS
GIL HIJOS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
**¿Cómo surge Aluminios Gil Hijos?
¿Cuántos años llevan de trayectoria y cómo han llegado a ser lo que son hoy en día?**

Hablamos de una empresa familiar que creó mi padre, primero dedicada a la carpintería metálica, aunque posteriormente, desde 1995-1998, dejamos el hierro y apostamos por el aluminio. Cuando mi padre se retiró, en el año 2011, la empresa ya estaba consolidada y nosotros lo que hicimos fue continuar.

¿Fue complicado comenzar a administrar una empresa siendo segunda generación?

Los comienzos son, como siempre, un poco complicados. Teníamos una cartera de clientes creada y aunque pasamos unos años difíciles, porque en 2011 estuvimos en crisis hasta el año 2013-2014, la situación

comenzó a mejorar y nosotros comenzamos a despegar.

La filosofía de Aluminios Gil Hijos, ¿sigue siendo una filosofía del tú a tú, de aportar la máxima atención?

Nosotros somos dos socios -mi hermano y yo- y el taller sigue en el mismo sitio que cuando comenzamos. La cuestión reside en que en el lugar en el que vivimos hay muchas viviendas alrededor y nos ha funcionado muy bien el boca a boca de la gente, quienes nos han recomendado. A su vez, también tenemos trabajos en coordinación con empresas grandes, aunque en menor medida.

¿Cómo llevan la competencia sobreenvenida por las macro compañías?

Intentamos subsistir, pero la realidad es que nos quitan bastante trabajo. Nosotros trabajamos a medida, ofrecemos personalización y eso el cliente lo valora. No obstante, tenemos que competir con los precios de estas compañías, los cuales son muy bajos.

¿Cuál dirías que es vuestra especialidad dentro de la empresa?

Realizamos todo tipo de ventanas, persianas y puertas.

La calidad siempre va por delante en Aluminio Gil Hijos.

Sí. La calidad y la colocación es lo prioritario.

¿Se han visto damnificados por la subida de precios?

Sí. Ahora mismo la subida se ha mantenido, pero en octubre del año pasado empezó a bajar drásticamente el pequeño margen de beneficios que tenemos, tanto en el aluminio como en el cristal. En definitiva, nos hemos tenido que adaptar a las circunstancias.

“La calidad y la colocación es lo prioritario”

¿Prevé que va a subir una vez más el coste de la materia prima?

Actualmente no creo que aumenten los costes en gran medida, pero dependemos también del contexto, porque no nos podemos olvidar de la influencia del coste del transporte.

¿Por qué cree usted que el cliente debería elegir Aluminios Gil Hijos frente a otras empresas?

Por la fiabilidad, la calidad y la personalización en el servicio.



Nacor Soto: “Hemos diversificado nuestra oferta y ofrecemos muchos más que aluminio”



ENTREVISTA

NACOR SOTO
SOCIO DE MOINSO
CANARIAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Ante la crisis de abastecimiento que ha acontecido, ¿cuál es la situación del sector de la construcción, y concretamente del aluminio?

Con el inicio de la Guerra de Ucrania el abastecimiento de la materia prima ha sido menor y el alza de los precios han encarecido el material. De forma que el año pasado llegamos a sufrir cuatro subidas de precio.

Para que los lectores se hagan una idea, ¿en qué medida ha aumentado el precio del aluminio?

Ha llegado a experimentar subidas de hasta un 15% sobre el precio inicial.

¿Cómo le hace frente la empresa a una situación como esta?

No podemos encarecer en gran medida nuestros presupuestos, porque sino el cliente no demandaría nuestros servicios. Es por ello

que en muchas ocasiones hemos optado por ganar un poco menos, pero seguir manteniendo al cliente y que este no vaya a la competencia.

Llevan muchos años trabajando en el mercado, ¿cómo fueron los inicios y cómo han llegado a ser un referente dentro del sector?

Yo empecé con el que ahora es mi socio realizando instalaciones a talleres, puesto que no teníamos la infraestructura que tenemos ahora. Si bien es cierto, tuvimos un taller en el 2008, pero sucedió la gran crisis inmobiliaria y tuvimos que cerrar, continuando con las instalaciones a talleres hasta que decidimos nuevamente comenzar nuestra andadura creando un taller y es así como poco a poco hemos ido creciendo.

No ha sido fácil, pues siempre te encuentras con altibajos, pero hemos ido forjando nuestra confianza en el mercado hasta llegar a tener clientes fidelizados. Ofrecemos el mismo trato tanto al cliente pequeño como al gran cliente. Cuando aconteció un boom de trabajo hubo muchos talleres que se olvidaron del pequeño cliente y a nosotros fue este cliente el que nos ayudó a salir adelante, porque es el que constantemente requiere de nuestros servicios.

¿Cuál es la situación actual del mercado? ¿Se ha estabilizado la demanda?

Ahora mismo hay trabajo. Estamos en un mercado cambiante, que no siempre es continuo, pero en la actualidad considero que hay una estabilidad. En nuestra empresa contamos con una creciente estabilidad. Como bien comentabas, ya tenemos un nombre en el mercado y eso nos ayuda a mantener una continuidad.

Tener un nombre en el mercado es una de vuestras principales ventajas, ¿el boca a boca sigue surtiendo efecto?

Sí, por supuesto. Para mí es la mayor publicidad que podemos tener, aunque nos ha ayudado también el poder digitalizarnos.

¿Y en qué sentido se puede digitalizar una empresa como esta?

A nosotros nos han favorecido las reseñas, al fin y al cabo son propinas digitales que ayudan a afianzar el mercado y a que los clientes que entran a la web conozcan la labor de la empresa y obtengan una imagen positiva de ella.

Cuando hablamos de Moinso pensamos en aluminio y principalmente en las ventanas, pero Moinso es mucho más, no solo se encargan de distribuir y montar ventanas de aluminio...

No, por supuesto que no. Nosotros hacemos ventanas y puertas, pero también hacemos cerramientos de terrazas, pérgolas bioclimáticas, mamparas de baño, cortinas de cristal, persianas...

“Ofrecemos el mismo trato tanto al cliente pequeño como al gran cliente”

Hablamos, imagino, de una calidad muy importante.

Sí, así es. Ahora mismo se tienen muy en cuenta las calidades ante la importancia que se le brinda a la eficiencia energética. El cliente busca una buena insonorización y la eficiencia tanto acústica como térmica, y nosotros se lo intentamos ofrecer.

Resulta increíble cómo invirtiendo en mejores calidades se garantiza una mayor eficiencia energética a medio y largo plazo.

Sí. Todo depende de lo que queramos en nuestras casas, pero sí es verdad que lo que está demandando el mercado es esta eficiencia de la que hablamos. El aluminio es una buena parte de entrada en las viviendas y en este sentido la eficiencia energética cobra gran relevancia tanto en este material como en el cristal.

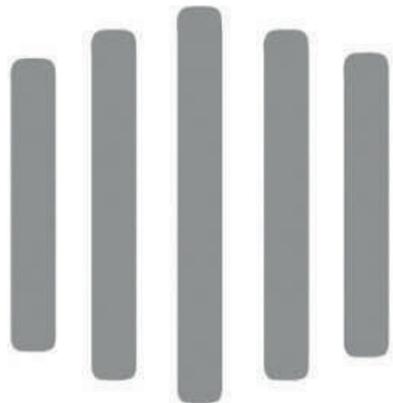
También apuestan por el cristal dentro de vuestros catálogo de servicios.

Sí. En Moinso hemos diversificado nuestra oferta y ofrecemos muchos más que aluminio. En este sentido, el cristal es una parte importante de entrada de luz en el hogar, por lo que se hace necesario un buen cristal con control solar y eso sin duda va muy ligado a la eficiencia energética.

¿Qué planes de futuro tendrán cabida en los próximos años de Moinso?

Nosotros queremos seguir progresando y creciendo, hemos llegado hasta aquí y no nos conformamos.

Tenemos proyectos de viviendas, edificios y el proyecto del Mercado Central de Las Palmas, un referente para nosotros, porque el lugar en el que se ubica nos hace crecer como empresarios. Queremos seguir aprendiendo para seguir ofreciendo lo mejor al mercado.

ambis

projects

Álvaro Moreno: “En el 100% de los proyectos hoteleros en los que participamos siempre se ha considerado la eficiencia energética”

ENTREVISTA

ÁLVARO MORENO
DIRECTOR DE
AMBIS PROJECTS
ARQUITECTURA &
CONSULTING

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
Háblenos de Ambis Projects: cómo nació, dónde actúa y qué servicios presta.

Tras años de trabajo en la península, hace 10 años decidimos comenzar este proyecto en Canarias.

Basados en Fuerteventura, vimos una oportunidad en poder trabajar en un territorio tan especial como las Islas Canarias ya que con los hoteles a pleno rendimiento y el mercado inmobiliario en continuo crecimiento sobre todo motivado por los clientes extranjeros, nos aventuramos a pensar que un estudio como el nuestro tendría cabida para ayudar a crear y mejorar toda clase de activos.

Nuestro principal servicio es la gestión de proyectos (Project Management), aunque seguimos elaborando todo tipo de informes, proyectos y direcciones de obra.

¿Quién es vuestro cliente y cómo os encuentra, cómo se genera esa relación de confianza?

Tenemos clientes muy variados, parte del estudio lo dedicamos a los clientes particulares con todo tipo de proyectos (a veces estos clientes vienen por agencias inmobiliarias, gestorías o despachos de abogados) y otra parte del estudio está centrada en diferentes acuerdos de colaboración con consultoras, propiedades hoteleras y grupos inversores, con quienes generalmente gestionamos grandes proyectos tanto residenciales como hoteleros.

La mayoría de nuestros clientes provienen del boca a boca, por eso nuestra premisa es que no haya cliente descontento, y estamos consiguiéndolo. Además de esto, siempre viene algún cliente que nos encuentra en internet, a través de nuestra web www.ambisprojects.com (ahora en mantenimiento).

Nuestra empresa es familiar y de total confianza, algo que en todos nuestros clientes genera que nos sientan como parte de su equipo y esto para nosotros sin duda es una característica diferenciadora.

¿De qué proyectos han

podido ser partícipes dentro de este ámbito?

Firmamos acuerdos de confidencialidad muy complejos por lo que sólo podemos detallaros que en los últimos 3 años en el sector hotelero hemos remodelado en Fuerteventura varios hoteles en el norte, dos en el centro de la isla, e incluso hemos gestionado la construcción de un parque acuático en un hotel del sur. Todos los hoteles de 4* y 5*GL.

“La mayoría de nuestros clientes provienen del boca a boca, por eso nuestra premisa es que no haya cliente descontento, y estamos consiguiéndolo”

La energía es una de las cuestiones a la que más relevancia se le ha dado en los últimos tiempos. En este sentido, ¿cuáles son los retos en sostenibilidad?

En el 100% de los proyectos en los que participamos siempre se ha considerado la eficiencia energética, ya sea por instalaciones fotovoltaicas, mejoras en instalaciones generales, geotermia, incluso el simple cambio a iluminación LED. Más allá de esto, en obras nuevas lógicamente se tienen en cuenta las diferentes normativas actuales, las cuales consideran y obligan a la eficiencia energética.

Estamos en una situación de cambio muy importante, y en parte es gracias al factor económico ya que muchas de las actuaciones cuentan con subvenciones por parte del estado además de también generar importantísimos ahorros a los propietarios/operadores.

Para concluir, ¿cuáles son vuestras perspectivas de futuro?

Seguir trabajando como siempre hemos hecho, evitando la sobrecarga de trabajo para poder atender como nos gusta todos nuestros proyectos.

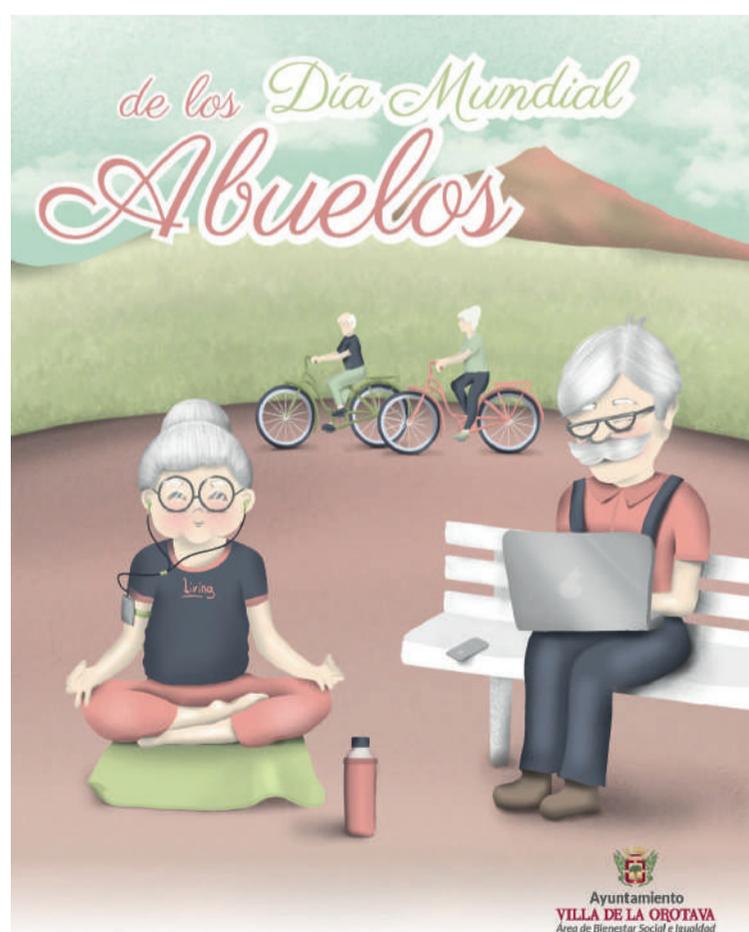
Nos están contactando empresas de fuera de las Islas Canarias, pero de momento mantenemos nuestro ámbito regional, con una buena previsión de trabajo para los próximos 5 años.



El Ayuntamiento de La Orotava, a través de su concejalía de Bienestar Social, presta especial atención al colectivo de personas mayores del municipio. Así, a lo largo del año este importante grupo poblacional de la Villa se puede beneficiar de las múltiples y variopintas actividades que se ofertan de forma continua, unas de forma permanente y otras novedosas adaptándose a la demanda y situación actual. Con el programa anual se pretende fomentar la integración, participación y convivencia de las personas mayores en el medio social, favorecer su independencia y bienestar. El propio centro municipal de mayores, que cuenta con más de 3.500 socios, se encarga de impulsar las diferentes actividades que se desarrollan tanto dentro como fuera de sus instalaciones, y van dirigidas a todos los orotavenses mayores de 60 años, personas viudas o pensionistas de más de 55 años o con discapacidad severa que pueden hacerse socios independientemente de su edad.

El centro ofrece clases, talleres, charlas, encuentros, festivales, celebraciones, visitas culturales, viajes... Entre otras actividades están las formativas o de apoyo social como las de estimulación cognitiva, alfabetización, informática, compren-

La Orotava mima especialmente al colectivo de personas mayores



sión lectora y escritura creativa, autocuidado...; deportivas como gimnasia terapéutica o de movilidad reducida, y tai-chi, y otras diversas como las de costura y bordado, baile folclórico, mindfulness, teatro, club de lectura y otras muchas. El objetivo es ayudar y beneficiar a los usuarios, especialmente con aspectos rela-

cionados con la salud, con hábitos de vida saludable y el bienestar, a la par de mejorar sus condiciones sociales, las relaciones interpersonales y de comunicación.

Las instalaciones del centro municipal cuentan con Wifi, ascensores y con un baño para personas ostomizadas, el primero en el municipio.

ENTREVISTA

JAVIER GARCÍA
DIRECTOR GENERAL DE
TIVOLI LA CALETA RESORT

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Tivoli La Caleta Tenerife Resort es un lujoso complejo, que se alza como el primer establecimiento Tivoli que ha abierto sus puertas en España. ¿Qué valores le diferencian respecto a resto de establecimientos hoteleros de la Isla de Tenerife?

Lo primero que me gustaría mencionar es que estamos llevando a cabo una reforma integral de todo el hotel, de sus más de 25.000 m², sus 284 habitaciones y sus salas de reunión. Traemos, en este sentido, ocho nuevos puntos de restauración, reformamos completamente el Spa y cambiamos todas las piscinas, que son alimentadas por agua de mar y las vamos a climatizar.

Dentro de esta reforma de producto hay un proceso paralelo de rebranding. La marca Tivoli aterriza en Tenerife y en España por primera vez.

¿Y qué diferencian a los hoteles pertenecientes a Tivoli Hotels & Resorts?

Tivoli Hotels & Resorts es una marca que nace en 1933 en Lisboa, cumpliéndose este año su 90º aniversario. Es una marca que no aspira a un crecimiento exponencial, sino que busca con un cariño especial los destinos, que busca un lujo intemporal. Para que te hagas una idea, hay menos de 20 propiedades Tivoli en todo el mundo.

Esta apuesta en el sur de Tenerife está siendo muy importante para la marca. Es el inmueble perfecto, la localización perfecta y el momento perfecto de crecimiento de la marca. Creo que vamos a ser uno de los grandes Resorts de la Isla.

¿A qué se debe la apuesta por Tenerife para abrir el primer establecimiento hotelero de Tivoli en España?

Llevábamos muchos años buscando el lugar idóneo dentro de España. Teníamos un interés especial en Tenerife, porque todo lo que respira esta Isla a nivel de vibración va en consonancia con los valores de la marca Tivoli.

Tenerife es un paraíso natural que los que acabamos de llegar a la Isla apreciamos como un privilegio.

Tivoli La Caleta Resort va a ser el referente del desarrollo de Tivoli en España, por ser el primero, y para nosotros era esencial un lugar tan mágico como Tenerife.

En Adeje se está apostando fuerte por el luxury travel y la mayoría de los hoteles que han



Javier García: “Vamos a ser uno de los grandes Resorts de la Isla”



abierto recientemente son hoteles de cinco estrellas. ¿Cuál es el servicio diferenciador de Tivoli La Caleta Resort de otros hoteles de categoría similar?

Sabemos que venimos a trabajar en un entorno competitivo de verdaderos campeones, de establecimientos que llevan desarrollándose muy bien en la Isla desde hace mucho tiempo, con lo cual, ese respeto lo

tenemos. Creemos que la localización no puede ser mejor, así como la oferta gastronómica, pues vamos de la mano de un chef internacional, Olivier da Costa. Además, vamos a abrir el hotel hacia el paseo marítimo para que se pueda entrar directamente al Beach Club de Playa Seen, en el que se apostará por el mundo del vino y por los eventos de valor añadido.

Asimismo, también existe una fuerte apuesta por el Wellness a través del acogedor Anantara Spa, que fusiona las tradiciones de bienestar del Oriente y el Occidente para ofrecer una relajación profunda a nuestros huéspedes.

¿Qué perspectivas tiene el hotel para lo que queda de año?

La reapertura del hotel la tenemos prevista para septiembre de

este año, con lo cual, hemos pasado este verano trabajando en la obra del hotel. Afrontamos este último trimestre del año con bastante esperanza, los precios medios son esperanzadores y estamos intentando atraer a nuestros clientes habituales. En esta línea, queremos actuar de la mano de pequeñas agencias de lujo que trabajen experiencias customizadas desde el momento en el que los clientes hacen la reserva hasta que salen del alojamiento.

Asimismo, la cadena tiene una fortaleza en eventos corporativos y sociales. Para el ámbito corporativo, el hotel cuenta con un salón para una capacidad de hasta 450 personas con toda la oferta gastronómica y acciones diferenciales para empresas que puedas imaginar.

¿Cuál será, por ende, la estrategia de Tivoli La Caleta Resort para fidelizar a sus huéspedes?

Realmente, aquí hay que ser muy consciente del privilegio que tiene que alguien desde cualquier lugar del mundo piense en el destino y, además, en nosotros para pasar sus 10-15 de vacaciones o su fin de semana. Desde ese punto de vista de responsabilidad, cobra gran importancia todo lo que tiene que ver con la promesa operacional, desde la bienvenida hasta la finalización de las vacaciones del cliente. No obstante, tenemos un programa de fidelización muy sólido con clientes que viajan durante todo el año y escogen a nuestra cadena; un programa que tiene una serie de ventajas a nivel de experiencias y precio. Esta es la clave para que podamos encontrarnos al mismo cliente en seis hoteles diferentes de la compañía.



ENTREVISTA

FEDERICO ROMERO
PROPIETARIO DE
LÍNEAS ROMERO

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

La Fundación Líneas Romero es conocida por su compromiso profundo con la ciudadanía, tanto en el ámbito social como en el medioambiental. Federico, ¿podrías compartir con nosotros cuáles son las principales líneas de acción que la Fundación está llevando a cabo actualmente, para mejorar la vida de los residentes y preservar el entorno de las Islas Canarias?

Nuestra Fundación Líneas Romero tiene tres líneas de acción estratégicas que buscan impactar de manera positiva en la vida de las personas con las que trabajamos, así como en el entorno natural que nos rodea y que nos ha visto crecer.

En el ámbito de "Deporte y Ocio Saludable", entendemos que el bienestar físico y mental es fundamental para el desarrollo personal, sobre todo para los jóvenes. A través del deporte, buscamos ofrecer espacios de conexión con la actividad física, la cultura y las tradiciones. Por otro lado, con el ocio saludable queremos conformar momentos de relajación y desconexión, especialmente en circunstancias difíciles como las que atraviesan algunas familias. En cuanto a "Sostenibilidad y Medio Ambiente", estamos de acuerdo en que tenemos el privilegio de vivir en una tierra rodeada de una belleza natural que queremos preservar para nuestros hijos y nietos. Somos conscientes de los desafíos ecológicos que enfrenta nuestro entorno, especialmente el marino. Por ello, consideramos imperativo actuar en este ámbito para

conservar nuestra riqueza natural y contribuir al desarrollo sostenible.

Finalmente, "Apoyo a la Innovación y el Talento Humano" es una línea de acción que nos parece crucial para el desarrollo social y económico de la región. Estamos convencidos de que el talento y la creatividad de nuestros jóvenes son algunos de nuestros recursos más valiosos, y queremos aportar todo lo posible para que puedan desarrollar su máximo potencial. Recientemente, hemos reiterado nuestro apoyo económico a jóvenes con escasos recursos y excelentes expedientes académicos.

Trabajar en estas líneas de acción no es solo un compromiso para nosotros, es una necesidad si queremos que nuestras islas sigan siendo lugares donde la calidad de vida y la sostenibilidad vayan de la mano.

Hasta la fecha, ¿qué proyecto cree que ha tenido el mayor impacto social y por qué?

Han sido mucho los proyectos que se han realizado, y estamos dando forma a otros nuevos, con entidades como la Asociación Española contra el Cáncer, Ecoáreas-Mardetos. Pero, quizás por ser una de las acciones pioneras en nuestra andadura, recalcaría el programa "Descansa", en colaboración con la

Federico Romero: "Fundación Líneas Romero no entiende otra forma de trabajar que no sea estrechando lazos"

asociación Kilómetros por Sonrisas.

Esta iniciativa permite a familias con niños que sufren de enfermedades graves, como el cáncer y enfermedades raras, viajar entre Lanzarote y La Graciosa para disfrutar de un merecido descanso.

La idea es simple pero poderosa: ofrecer un alivio temporal del estrés y la carga emocional que conlleva el tratamiento de enfermedades graves. La conexión emocional y psicológica que se crea en estos viajes tiene un valor inestimable, crea un impacto profundo y duradero en las vidas de estas familias. Al alinear la curación y el bienestar con la belleza natural y cultural de la isla, estamos no solo promoviendo el turismo local, sino también impulsando el bienestar emocional de los afectados.

En el marco del apoyo al deporte, en concreto a la lucha canaria y la vela latina, ¿cómo evalúa usted el éxito de estas iniciativas en la promoción de la actividad deportiva ligada a la cultura?

La lucha canaria y la vela latina no son solo deportes; son parte de quienes somos. Y nada nos hace más felices que ver a niños y jóvenes, así como a turistas y gente del lugar, emocionados con nuestras tradiciones.

Los torneos y campeonatos anuales, como los "Encuentros de Vela Latina Isla de La Graciosa", están teniendo una acogida espectacular, y cada año somos más los que nos reunimos para disfrutar de este tipo de actividades vernáculas.

Estos eventos, aparte de fomentar el deporte tradicional, han logrado un compromiso considerable tanto de los locales como de los visitantes, lo cual es fundamental

para la continuidad de nuestra cultura deportiva.

¿Está la Fundación Líneas Romero abierta a formar alianzas con otras organizaciones o fundaciones para ampliar su alcance?

De manera definitiva, como comenté anteriormente, la Fundación Líneas Romero no entiende otra forma de trabajar que no sea estrechando lazos y creando red con otras organizaciones y fundaciones. Ejemplo de ello es nuestra colaboración activa con organismos como la Asociación Española Contra el Cáncer en Lanzarote, Ecoáreas y la implicación en el proyecto 'BarriODS'.

Creemos que la sinergia entre diversas entidades puede multiplicar los efectos positivos que buscamos en nuestras respectivas misiones. A través de estas colaboraciones, podemos compartir recursos, experiencias y conocimientos para ampliar nuestro alcance y lograr un mayor impacto en la sociedad.

¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta el medio ambiente marino en Canarias y cómo planea la Fundación Líneas Romero enfrentarlos en colaboración con Ecoáreas?

Uno de los principales retos a los que nos enfrentamos para preservar nuestros océanos es la contaminación, especialmente la basura marina como plásticos y colillas de cigarrillos. A través de nuestra colaboración con Ecoáreas, planeamos expandir nuestras actividades de limpieza y sensibilización, y posiblemente incorporar más tecnologías sostenibles en nuestras operaciones.

¿Cómo se integra la comunidad local en el proyecto 'BarriODS'? ¿Qué impacto tangible ha tenido hasta ahora en los Objetivos de Desarrollo Sostenible locales?

Lo que más me gusta de 'BarriODS' es cómo la gente se está involucrando, como si fuera algo de todos. Y es que lo es. Desde los abuelos hasta los más jóvenes, todos están poniendo su granito de arena para hacer de su entorno un lugar más sostenible y justo. Podemos percibir ya cambios pequeños pero significativos en la manera en que la comunidad se une para tratar temas como la igualdad de género y la educación medio ambiental.

¿Hay algún nuevo proyecto o iniciativa en el horizonte para 2024 que pueda compartir con nuestros lectores?

Aún seguimos centrados en el desarrollo de las acciones del 2023. De hecho, puedo mencionar que pronto saldrá a la luz una iniciativa para apoyar el talento y la innovación en nuestras islas.

No obstante, puedo adelantar que para 2024 estamos en las etapas iniciales de planificación de nuevos proyectos, algunos centrados principalmente en el fomento del deporte igualitario y de la educación. La idea es preparar a los jóvenes de las islas para las demandas sociales del siglo XXI. Además, planeamos incorporar más tecnología en nuestras operaciones y programas, utilizando herramientas digitales para mejorar la gestión de proyectos y para ampliar nuestra capacidad de recopilar datos y retroalimentación.

Hablando de talento, sabemos que participan en las Becas Estudiantiles Mercedes Medina: ¿Qué criterios utiliza la Fundación para seleccionar a los beneficiarios de las becas Mercedes Medina?

Los criterios que tenemos en cuenta para fomentar el talento de los estudiantes incluyen un excelente expediente académico y una demostrada necesidad económica. Estamos comprometidos con la idea de que la falta de recursos financieros no debería ser una barrera para los jóvenes talentosos que buscan avanzar en su educación y su futuro.

¿Cuál es la visión a largo plazo de la Fundación Líneas Romero y cómo se alinea con las necesidades cambiantes de las Islas Canarias?

Si miro hacia adelante, visualizo a la Fundación Líneas Romero convirtiéndose en un pilar fundamental de desarrollo sostenible, inclusión social y bienestar. Queremos que nuestras acciones de hoy creen un legado duradero que beneficie a las futuras generaciones.

Esto incluye adaptarse a las necesidades cambiantes de las islas, ya sea en términos de medio ambiente, cultura o socioeconomía. Planeamos hacer esto manteniendo un diálogo abierto con las comunidades y actualizando nuestros programas y estrategias en consonancia con los cambios y desafíos emergentes



Firma del convenio de la Fundación Líneas Romero y la Asociación Española Contra el Cáncer.



ENTREVISTA

GREGORY DE CLERCK
DIRECTOR GENERAL DE THE RITZ-CARLTON TENERIFE, ABAMA

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cuál es la filosofía de trabajo del grupo Ritz-Carlton?

En The Ritz-Carlton Tenerife, Abama, nos hemos especializado en crear recuerdos para nuestros huéspedes en cada momento de su experiencia. Desde conserjería hasta el servicio de limpieza, pasando por nuestros sumilleros, el mínimo detalle está pensado para crear en nuestros huéspedes momentos únicos que perduren para siempre en su memoria.

"Somos damas y caballeros sirviendo a damas y caballeros" es quizá el lema más conocido de los Gold Standards de The Ritz Carlton. Los empleados utilizan este marco para tratar con huéspedes y compañeros de trabajo, siempre bajo el paraguas del respeto hacia cada persona.

Entre la clave del éxito del Ritz-Carlton Tenerife, Abama se encuentra el oasis de privacidad y exclusividad que ofrece The Ritz-Carlton, Abama Villa Club. ¿Por qué destaca esta división del alojamiento?

Gregory de Clerck: "La exclusividad sigue siendo parte del ADN de The Ritz-Carlton Tenerife, Abama"

El concepto de Villa Club es, en realidad, un hotel dentro del hotel dirigido a aquellos que buscan una experiencia elevada, donde la privacidad y la calma se reflejan en un amplio listado de características especiales y beneficios para nuestros huéspedes.

Consta de cuatro calles de "casitas" de dos plantas con vistas privilegiadas a los exuberantes y extensos jardines de nuestro resort y al océano. Sus habitaciones y suites ofrecen la máxima experiencia de resort en cuanto a intimidad y confort, gracias a sus cuidadas piscinas, zonas sólo para adultos y un acceso libre a su exclusivo lounge.

Asimismo, ha sido finalista en la categoría Hotel Gastronómico Nacional de los premios Condé Nast Traveler 2023. ¿Qué propuestas lo han hecho posible?

The Ritz-Carlton Tenerife, Abama se ha posicionado como uno de los destinos gastronómicos más relevantes en el panorama actual. A los estrellas Michelin MB, asesorado por Martín Berasategui y Kabuki, inspirado por Ricardo Sanz, seguidos de Txoko, El Mirador y Verona, se une el nuevo restaurante Verde Mar, un concepto "plant based" con productos orgánicos y de KM0 en los que la proteína animal es el acompañamiento de los grandes protagonistas: los vegetales.

¿Considera que se ubica en un destino aspiracional para aquellos viajeros que buscan lugares singulares?

The Ritz-Carlton Tenerife, Abama está ubicado en una de las joyas de la naturaleza de la costa suroeste de Tenerife, Guía de Isora. La belleza de este entorno natural, con

exuberante vegetación, el paisaje volcánico y las vistas panorámicas al océano Atlántico, han convertido al hotel en un auténtico refugio. Además, su exclusividad, su amplia oferta gastronómica y su preciosa y singular arquitectura de influencia morisca que se funde con el entorno de una forma elegante y natural, son potentes atractivos para aquellos que buscan algo más que un lugar donde pasar la noche.

Un paraíso privado en el que, además, es posible realizar experiencias como avistamiento de cetáceos, submarinismo, excursiones en cata-marán, golf, tenis, pádel...

En The Ritz-Carlton Tenerife, Abama queremos que nuestros huéspedes disfruten de unos días inolvidables. Además del mayor de los descansos, el hotel ofrece distintas experiencias y actividades que harán inolvidable la estancia de nuestros huéspedes, sea cual sea su edad.

Para concluir, ¿con qué nos sorprenderá The Ritz-Carlton Tenerife, Abama en los próximos meses?

La exclusividad sigue siendo parte del ADN de The Ritz-Carlton Tenerife, Abama, llevando nuevamente nuestros estándares de servicio a un plano superior. Una temporada más, ofrecemos a nuestros huéspedes, sin importar su edad, la experiencia de vivir las vacaciones perfectas, satisfaciendo cada una de sus necesidades y deseos. El hotel está en continua mejora y renovación, y muy pronto desvelaremos las novedades que estamos preparando de cara a la temporada de otoño.



CANARIAS DESTINO STARTUP

Canarias Destino Startup, la gran cita del emprendimiento y la innovación del Archipiélago



► Startups, pymes, grandes empresas, instituciones públicas y privadas, business angels y venture capital de todo el país protagonizarán la primera edición de esta experiencia que se celebrará del 4 al 6 de octubre en el Auditorio Alfredo Kraus

La Asociación de Jóvenes Empresarios de Las Palmas continúa con los preparativos para la gran cita del emprendimiento y la innovación que tendrá lugar del 4 al 6 de octubre en el Auditorio

Alfredo Kraus de Las Palmas de Gran Canaria. Esta novedosa experiencia de ámbito nacional y llamada a convertirse en referente en el Archipiélago, ya ha confirmado a casi una treintena de startups estrechamente relacionadas con la tecnología, economía verde, sector

audiovisual y digital, así como con el turismo y el sector sanitario. Pymes, grandes empresas, instituciones públicas y privadas, business angels de renombre como Carlos Blanco o Tom Horsey, entre otros, y venture capital de todo el país también se reunirán en la capital grancanaria bajo el lema *es hora de darle al play*.

La zona expo estará ubicada en la sala San Borondón con entrada gratuita. Permanecerá abierta los días 4 y 5 de octubre en horario de 10:00 a 14:00 y de 16:00 a 20:00, mientras que el viernes se podrá visitar de 10:00 a 14:00. Las interesantes temáticas y mesas redondas, así como el concurso pitch que protagonizarán las startups se desarrollarán en el espacio Jerónimo Saavedra. Además, los encuentros B2B se celebrarán en la sala Alegranza, donde startups e inversores conectarán contribuyendo al crecimiento del tejido empresarial local.

A poco más de un mes para la primera edición, la organización destaca el interés que esta iniciativa está despertando y que permitirá sumar para la captación de inversión, la generación de economía y creación de empleo de base tecnológica en nuestro territorio. Startups procedentes de Gran Canaria, Fuerteventura, Tenerife, Lanzarote, Barcelona, Valencia, País Vasco o Andalucía mostrarán lo mejor de sí. Un dato que posiciona directamente a este punto de encuentro profesional en el ranking nacional cuando ya ha superado el 75 por ciento de ocupación en su espacio expositivo. Toda la información y las entradas se encuentran disponibles en www.canariasdestinostartup.com, en hola@canariasdestinostartup.com y a través del número de teléfono 633 481 587.

En colaboración con AJE Canarias, AJE Tenerife, AJE Under 30 y la Confederación Española de Asociaciones de Jóvenes Empresarios (CEAJE), este proyecto está financiado por el Gobierno de Canarias a través de la Agencia Canaria de Investigación, Innovación y Sociedad de la Información en el marco de PEPSTARS Proyecto Canarias Stars 2022. Tres días donde el networking será en estado puro con el objetivo de impulsar el ecosistema empresarial innovador para la captación de inversión, con especial atención a las iniciativas digitales; posicionar a las Islas Canarias como hub de startups, así como la consolidación de iniciativas innovadoras locales como modelos de referencia. Todo ello, alineados con la Agenda Canaria 2030 para la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).



Canarias Destino Startup está patrocinado por el área de Innovación Tecnológica del Ayuntamiento de Las Palmas de Gran Canaria, Guaguas Municipales, SAGULPA, CaixaBank, Orballia, Protelum y por la Fundación

MAPFRE Canarias. Cuenta con la colaboración de Canarias ZEC, Proexca y de Canarias Excelencia Tecnológica.

La organización continúa desvelando los detalles para octubre como las startups confirmadas de

Archipiélago, sino que compartirán su experiencia y premiada trayectoria. Una excelente noticia y oportunidad que no pasa desapercibida. Numerosas mesas redondas abordarán la situación del emprendimiento y la innovación en Canarias, las caras del emprendimiento y la búsqueda del éxito, experiencia y visión de futuro, la financiación pública y privada para startups o los incentivos fiscales existentes.

Asimismo, insistirá en la sostenibilidad, modelos de negocios verdes, además de dialogar sobre las inversiones y oportunidades de futuro. Un amplio elenco de ponentes como Paula Sánchez Collado, de Cocircular, David Martín, de Velada, Marta Abbad-Jaime de Aragón, COO de La Bolsa Social, Jaime López de The Agile Monkeys o Eduardo Ortiz, de Fuell, entre otros, y unidos a los representantes de instituciones canarias destacadas compartirán sus impresiones y el camino a seguir.

Los días 4, 5 y 6 de octubre también son el motivo idóneo para interactuar y ser testigos de importantes casos de éxito. Los negocios digitales, nómadas digitales, el teletrabajo y la internacionalización, la economía verde, deep tech y el mundo que queremos o qué busca un inversor son algunos de los títulos que centrarán las miradas del público que puede adquirir sus entradas de manera individual o aprovechando la ventaja del pack premium que la Asociación de Jóvenes Empresarios de Las Palmas pone a disposición en su web oficial. Canarias Destino Startup aterriza con fuerza y ambición en el panorama regional y lo hace para consolidarse. Actúa como intermediario y facilitador de ideas, proyectos, sinergias y como escaparate del importante trabajo que se realiza por y para Canarias en esta materia.

La participación de más de 20 organizaciones públicas y privadas de apoyo a la innovación, la captación de fondos e inversores individuales con una capacidad de 50 millones de euros, la celebración de más de 20 round tables entre inversores y empresas participantes, además de la participación de más de una decena de iniciativas locales tuteladas por AJE son hitos que la organización acomete con el entusiasmo y el esfuerzo que requiere un evento de esta dimensión pensando en el devenir y beneficio del Archipiélago. Pero esto no es todo, porque desde AJE estiman que Canarias Destino Startup supere el millar de asistentes y la apuesta decidida por la captación de inversión nacional se traduzca en el apoyo al emprendimiento y a su campo de actuación en las Islas. Esto, impulsado por la campaña de comunicación actual mientras la cuenta atrás, para el ansiado estreno, sigue su curso.

El cartel de temáticas y expertos es otro de los momentos más esperados. Reconocidos emprendedores y business angels de la talla de Carlos Blanco y Tom Horsey no solo conocerán de cerca el ecosistema innovador del

Mónica Radován: “La conciliación y la corresponsabilidad son temas pendientes que debemos afrontar en el periodismo”



ENTREVISTA

MÓNICA RADOVÁN PINEDA
PERIODISTA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Llevamos muchos años luchando para que no existan profesiones donde el género masculino predomine y hacer una correcta integración y hemos avanzado mucho. ¿Es el periodismo uno de esos sectores?

Es indudable que hemos avanzado, si miramos hacia atrás, vemos redacciones llenas de hombres y humo de tabaco. En una profesión que no tiene horarios, las periodistas tienen que estar allí donde está la noticia por lo que era muy complicado conjugarlo con las obligaciones que en aquel momento imponía a las mujeres en las labores de cuidado familiares. En ese sentido hemos avanzado, incluso hay más mujeres que hombres en las universidades y los medios de comunicación, pero el efecto tijera lo vemos cuando empezamos a analizar los cargos directivos. Ahí es donde debemos avanzar actualmente. No es comprensible que, si hay más mujeres que hombres en universidades y redacciones, encontremos menos mujeres en los puestos de gestión y dirección. Eso cuando hablamos de representatividad y liderazgo, pero también debemos hablar de la mirada de las mujeres dentro de los contenidos de los medios de comunicación.

Lo cierto es que, como en muchos sectores, los puestos directivos siguen siendo mayoritariamente ocupados por hombres pero usted es la líder incluso de un gabinete de prensa de un ayuntamiento tan importante como Adeje. Imagino que no habrá sido un camino de rosas, ¿no?

Puedo decir que encontré en el camino a mujeres en puestos de poder que vieron el talento y la experiencia que podía aportar y apostaron por mí. Adeje es importante a nivel

turístico pero la clave de su éxito ha sido, para mí, que ha tenido un líder que ha entendido que toda la riqueza que generaba el sector turístico no servía de nada si la ciudadanía, los vecinos y vecinas, no se beneficiaban de ello.

Y eso se ha traducido en políticas culturales, deportivas, de desarrollo económico, diversificación, atención a la discapacidad, y por supuesto, y de forma transversal, en la igualdad. Ciertamente, puedo decir que se conjugaron varios aspectos, no me gusta llamarlo suerte, porque la suerte se trabaja. Evidentemente en el camino me he tropezado con personas, a veces compañeros de profesión, de trabajo o incluso del ámbito político que deberían revisarse, revisarse e intentar trabajar su deconstrucción para eliminar aquellos pensamientos, actitudes y comportamientos misóginos y machistas. Muchas veces te tienes que callar, si no lo haces te llaman exagerada, que no es para tanto, que era una broma, que eres una seca o antipática, creo que a todas nos ha pasado alguna vez. Tenemos que tener en cuenta que vivimos en una sociedad patriarcal, nos han educado en base a ese sistema y tenemos tan interiorizado el machismo que cuesta mucho deshacerse de él. Todas las personas tenemos esos comportamientos, la diferencia la marca el querer verlos y trabajarse una misma para eliminarlos. El siguiente paso es hacerles frente, creo que lo que ha pasado con Jenni Hermoso, la futbolista de la selección Española de Fútbol, va a marcar un antes y un después en este sentido.

¿Sigue habiendo techos de cristal que romper en el periodismo?

Sí, como decía antes, hemos vencido algunos obstáculos, es cierto que hay mujeres en puestos de poder y liderazgo, pero aún son las menos.

Y en este sentido, ¿Cuál cree que es el próximo paso en el que debe avanzar el periodismo?

La conciliación y la corresponsabilidad son temas pendientes que debemos afrontar en la profesión, no puede ser que las reuniones, por ejemplo, sean por la noche, en un bar o un restaurante, donde se toman las decisiones importantes, como comentaba una compañera directiva en un foro. No puede ser porque las mujeres aún nos ocupamos del peso de las tareas de cuidado y de la gestión del hogar. Es un detalle, pero dice mucho de cómo se ha articulado el poder en estos siglos.

Y en cuanto al paso que debemos dar como profesionales de la comunicación, deberíamos introducir nuestra perspectiva dentro de las redacciones, nuestra voz. La sociedad nos ha construido diferente que a los hombres por lo tanto no tenemos las mismas prioridades, no tenemos la misma mirada y eso se traduce en una forma diversa de elegir los temas que queremos dar a conocer, influye en el enfoque que le damos a las noticias. También debemos trabajarnos a nosotras mismas, porque como digo siempre, ser mujer no te convierte en feminista ni en un ser de luz, y en ese sentido debemos

formarnos en perspectiva de género, abrir la mente, ponernos las gafas violetas para conocer el feminismo interseccional, aquel que tiene en cuenta las otras opresiones que multiplican exponencialmente la discriminación y la opresión. No es lo mismo ser mujer, que ser mujer pero además estar racializada, ser pobre, inmigrante, tener una discapacidad, problemas de salud mental o estar en situación de prostitución. Son realidades a las que el periodismo no debe ser ajeno y las mujeres periodistas debemos ser las primeras en informar sobre ello.

Es evidente que cada profesional enfoca la información de una manera diferente, pero ¿hay diferencias sustanciales entre el enfoque de una noticia respecto del enfoque de un hombre y una mujer? ¿En qué podemos notar que una noticia está redactada por uno u otro sexo?

En la práctica no existen diferencias a través de las cuales el lector o la lectora pueda identificar si la noticia la ha escrito un hombre o una mujer. En la redacción de la noticia no se nota, no existe una escritura femenina como tal. Son más bien cosas sutiles como comentaba, la elección del tema, el recurrir a una mujer experta en la materia que estamos investigando, en el enfoque... pero no son cuestiones tangibles con las que puedas determinar quién lo ha escrito.

Si hablamos concretamente de Canarias, ¿vamos por buen camino? Tenemos grandes mujeres periodistas en esta tierra.

Canarias es una tierra de mujeres muy talentosas dentro de la profesión. Justamente a inicio de este año asistí al Foro Comunicadoras, organizado por BPW Canarias (Business and Professional Women), donde confluyeron muchas de esas mujeres periodistas con cargos directivos, experiencia y conocimiento. Y resulta curioso como el relato, al final,



Canarias es una tierra de mujeres muy talentosas dentro de la profesión

se repetía de una a otra, las trabas que se han encontrado por el hecho de ser mujeres, los comportamientos machistas y misóginos a los que han tenido que enfrentarse, callarse o incluso reír la gracia por si peligraba su puesto de trabajo. El cuestionamiento al que han sido sometidas al acceder al cargo directivo, algunas incluso nos contaban cómo se tuvieron que incluso masculinizar en sus formas y comportamiento para poner límites, para que se las respetara, y cómo eso las llevó a ganarse la fama de antipáticas o secas. Otras nos contaban cómo para poder sobresalir han tenido que ser excelentes en todo momento y en todo lo que hacían, mientras que sus homólogos hombres podían ser mediocres y no tener obstáculos para acceder a esos mismos puestos. Historias que se repetían y que el público que estábamos en la sala asentíamos recordando muchas de esas situaciones en nuestras vidas. Como digo, vamos por el buen camino, tenemos mucho talento femenino en la profesión, somos mayoría, pero aún el poder está en manos de los hombres, necesitamos más aliados, más hombres que entiendan el feminismo y que vean que es un sistema de opresión que también les afecta a ellos. ¿Cuál es el problema? que cuando estás asentado en el privilegio cuesta mucho ver la opresión que ejerces sobre los demás.

¿Qué retos quiere cumplir Mónica?

En este punto de mi carrera, mi profesión y mi activismo puedo decir que estoy contenta, desarrollo mi profesión en una administración que está alineada con mis valores y pensamiento, con un equipo de compañeras y compañeros que son maravillosos, profesionales, entusiastas y proactivos con los que da gusto emprender nuevas ideas y proyectos. Además dirijo y presento un programa de radio, “Déjate de Cuentos” en Radio Sur Adeje, que ha sido galardonado por el Gobierno Central y la FEMP con el premio a las Buenas Prácticas contra la Violencia de Género en la categoría “Ruptura del Silencio”. En mi faceta activista, pertenezco desde hace años al Consejo por la Igualdad de Adeje, un grupo muy dinámico con mujeres y hombres que me han enseñado mucho y con quienes aprendo cada día. Y el último salto que he dado en el activismo ha sido incorporarme en la Asociación de Mujeres Empresarias y Profesionales de Canarias (BPW Canarias). Ha sido un salto que en un inicio pensé que sería pequeño, pero está siendo una vorágine de actividad que me entusiasma. Es increíble la fuerza que tienen todas, pero especialmente la presidenta, Antonia Varela y la vicepresidenta Rosalba Díaz. Ellas han sido mis mentoras y quienes me han animado a aceptar el nombramiento como Delegada de la Zona Sur de Tenerife para BPW Canarias y además entrar en la Junta Directiva como socia ejecutiva. Con ellas estoy trabajando varios proyectos que saldrán a la luz muy pronto.

¿Qué podemos esperar de la nueva temporada del maravilloso programa de radio que lidera?

Déjate de Cuentos ampliará su tiempo pasando a ser de una hora, esa es la principal novedad. Además, contaremos con entrevistas más largas y nuevas colaboraciones que nos acercarán el feminismo desde diferentes perspectivas. No puedo adelantar mucho más porque sino no sería sorpresa. Lo podrán escuchar a partir de la segunda quincena de septiembre que es cuando iniciamos la nueva temporada, en la web de Radio Sur Adeje, y también está disponible en las principales plataformas de podcast como Spotify o Ivoox.

ENTREVISTA

GUILLERMO ALBERTO PÉREZ-ANDREU
CEO DE PURA SANGRE
CANARIAS PET FRIENDLY
SPACES

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Pura Sangre Canarias Pet Friendly Spaces pone en marcha junto a GF Hoteles un espacio donde la hospitalidad y el lujo se extienden a los sabuesos de la familia. ¿Por qué esta apuesta por aceptar animales domésticos en sus instalaciones? Pues, a todas luces, es una idea pionera en Canarias e, incluso, a nivel nacional.

Sí. La realidad es que desde Pura Sangre Canarias Pet Friendly Spaces somos unos enamorados de los animales y siempre estamos buscando crear la oportunidad para que los peludos disfruten de una buena estancia allá donde vayan.

En este caso, en Canarias nos nutrimos del turismo que nos visita y somos conocedores de que en el resto de Europa la concienciación en bienestar animal ha evolucionado en gran medida. Podríamos decir que en España estamos a la cola de Europa en lo que a esta materia se refiere. En base a eso, hemos puesto nuestro servicio a disposición de cualquier empresa que demande acoger a un público cada vez más habitual: las familias con mascotas.

Las estadísticas nos dicen que a día de hoy en España existen el doble de animales de compañía que niños entre 0 y 15 años. Luego, el futuro próximo serán familias con animales de compañía; un cliente potencial que el sector empresarial no puede dejar pasar.

En este sentido, hemos potenciado la línea hotelera porque sabemos que hay muchísimos turistas que nos visitan y que no vienen con sus animales de compañía, porque no tienen una opción segura donde alojarlos. Por ello, nos hemos alineado con el Grupo Fedola comenzando, de manera pionera, con el GF Isabel para ofrecer una experiencia única en este país donde, tanto el huésped y su familia, como el animal de compañía podrán disfrutar en todo momento de la visita.

¿Cómo han adaptado las habitaciones y zonas comunes del hotel para acoger a los clientes de cuatro patas?

El hotel se ha sectorizado. Ponemos muy en valor el hecho de que no a todo el mundo le gustan los animales. En base a lo dicho, tenemos una política muy estricta de respeto a ese sector poblacional

Guillermo Alberto Pérez: “Hemos creado de la mano del Grupo Fedola un servicio exclusivo para un público cada vez más habitual: las familias con mascotas”



que por los motivos que fuesen no gestionan bien la proximidad de los animales.

Para ello, se ha sectorizado el hotel: en una parte se ubican las

familias con animales y en la otra no son admitidas las mascotas.

Asimismo, hay un protocolo donde la gestión interna de los espacios es muy exigente para no gene-

rar molestias, ni con ladridos, ni con cualquier situación incómoda que se pueda generar respecto a estas personas que no son simpatizantes de tener a los animales cerca.

¿Qué tipo de servicios suplementarios ofrecen para los clientes que tengan animales domésticos?

Se han desarrollado diferentes departamentos. Desde servicios de habitaciones básicos hasta un servicio premium, un espacio para el ocio de los animales, así como un servicio estrella añadido de peluquería y estética, donde se aplicarán baños de Spa con aceites esenciales y bañeras de burbujas. Y, por supuesto, un servicio de guardería a demanda con 48 horas de antelación.

¿Existe alguna limitación de peso/tamaño para los perros?

Sí. En este momento se ha iniciado con un peso máximo de 10 kilogramos y en base a ello se está trabajando. Es un proyecto pionero y estamos trabajando mucho en él, porque de alguna manera nos da pena que se queden fuera perros de mayor tamaño, pero sí es cierto que todo este mundo que está empezando a evolucionar comienza con unas medidas de tamaño relativamente pequeñas, pero es algo que progresivamente irá evolucionando. Los perros de un tamaño más grande si están educados y equilibrados pueden ser magníficos compañeros de viaje y también debemos facilitarles las opciones a ellos.

Ahora se trata de ofrecer una buena oportunidad para los turistas, una buena salida empresarial para quienes se nutren del turismo y, como he comentado, aspirar a evolucionar.

¿Por qué cree que resulta todavía tan complicado encontrar establecimientos hoteleros que acepten animales domésticos?

Yo creo que la realidad viene dada por el miedo que genera cualquier incomodidad entre el resto de huéspedes ante la visita de un animalito. En este sentido, ese miedo se puede combatir desde la experiencia, con protocolos y una buena gestión del espacio, así como contando con profesionales que puedan orientar a los hoteles a crear un ambiente Pet Friendly, respetando al resto de personas a las que no les gustan los animales.

¿Qué objetivos plantean desde Pura Sangre Canarias Pet Friendly Spaces en torno a esta línea de negocio?

Primordialmente, que los animales de compañía sean aceptados y respetados en cualquier ámbito y área. Son seres entrañables que demandan una familia responsable, que les dé la educación y los conocimientos para comportarse en todos los lugares.

Si logramos el equilibrio entre las familias que tienen animales de compañía con la gente que no tiene animales, las dos partes podrán compartir un mundo que cada vez es más habitual.



Saifa comienza su vertiginoso recorrido a 82 metros de altura, para llevar a los amantes de la acción y la velocidad a través de una intensa experiencia que elevará al máximo su adrenalina. Los dos toboganes, que arrancan en paralelo, desarrollan un increíble recorrido que incluye giros de 360 grados, remotes y cruces en la instalación más larga del parque: 306 metros de longitud.

Bajo el descriptivo nombre de Saifa, rayo en tailandés, la nueva atracción responde a lo que su nombre sugiere: velocidad, adrenalina y emoción máximas. Saifa permite experimentar una alucinante velocidad de 10 m por segundo, en un recorrido que finaliza con un cruce en el que los dos toboganes corren en paralelo y en direcciones opuestas: un momento pico de adrenalina y emoción.

El parque acuático vuelve a hacer alarde de la innovación aplicada a la diversión que le ha hecho merecedor en nuevas ocasiones del reconocimiento como Mejor Parque Temático y Acuático del Mundo. Este premio, otorgado por TripAdvisor en función de las valoraciones de los clientes que han disfrutado del parque, ha puesto en relevancia la calidad de las instalaciones durante nueve años seguidos: el último, este mismo verano.

▶ Ochenta y dos metros de desnivel y máxima velocidad en una impactante atracción

El mejor parque temático y acuático del mundo acaba de inaugurar su nueva instalación que se convertirá, por su espectacularidad, es un imán para los amantes de la adrenalina de todo el mundo. Concebido como un tobogán doble,



Siam Park estrena Saifa: el tobogán más vertiginoso del mundo

Con toda probabilidad, la nueva atracción será objeto, también de los máximos reconocimientos por su originalidad, el atractivo y la innovación de una instalación que cumple, además, los máximos estándares de calidad y seguridad.

Acerca de Siam Park

Siam Park es el mejor parque acuático que existe sobre la faz de la tierra. Así lo ha confirmado

el Travellers' Choice Award, que Siam Park ha recibido durante nueve años consecutivos gracias a las valoraciones positivas de sus visitantes en el prestigioso portal de viajes TripAdvisor. Todo esto manteniendo un firme compromiso con el medio ambiente, la aplicación de la fórmula CO2=0 y su innovador sistema de gestión hídrica han llevado a Siam Park a recibir el certificado Biosphere Park del Instituto de Turismo Responsable (ITR) de la UNESCO,

entre otros reconocimientos en materia medioambiental.

Fundado en 2008, Siam Park se ha convertido en una apuesta segura por la diversión para los amantes de las emociones fuertes gracias a sus increíbles atracciones. Además, Siam Park ofrece espacios relajantes como Siam Beach la playa artificial más paradisíaca de Canarias. Donde podrás disfrutar de las abundantes horas de sol gracias al clima privilegiado de Tenerife.

Loro Parque Fundación consolida la reintroducción en la naturaleza del casi extinto guacamayo de Lear



Uno de los ejemplares reintroducidos junto a su cría.



Guacamayo de Lear alimenta a una de sus crías.

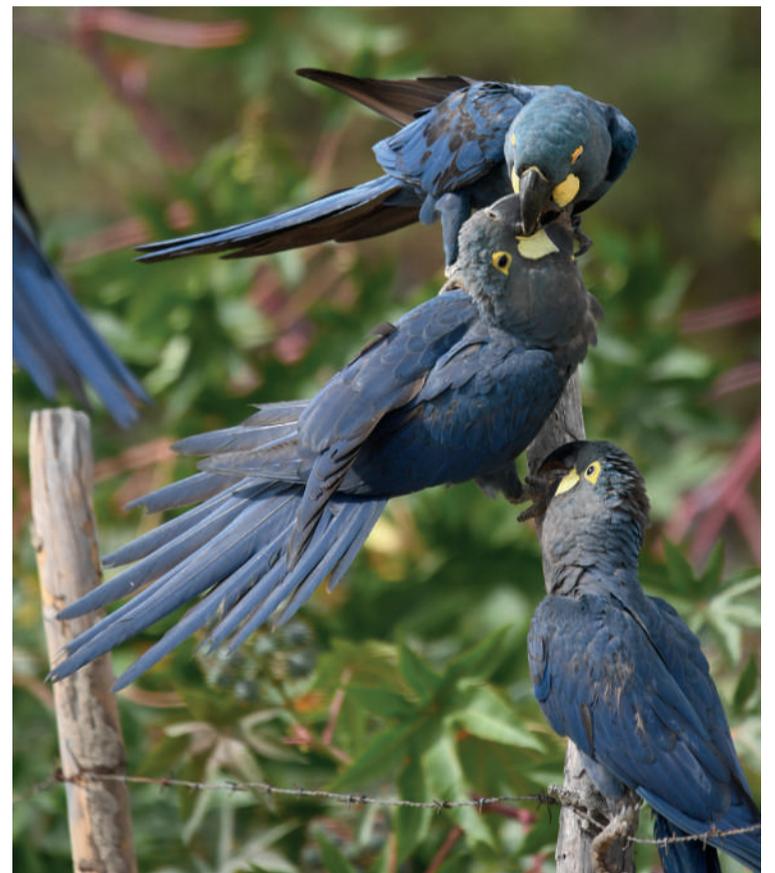
► Tres nuevos pichones, hijos de una pareja criada en Loro Parque, vuelan ya por su ecosistema original

Loro Parque Fundación celebra estos días un gran éxito para el planeta: tres nuevos pichones de guacamayo de Lear, una especie considerada funcionalmente extinta en 1992, han nacido en su hábitat original, en la Caatinga brasileña. Los pichones son hijos de la pareja nacida en Loro Parque dentro del programa

de recuperación del guacamayo de Lear (ICMBio/BR) y demuestran la importancia y la eficiencia de los programas de recuperación de especies que Loro Parque, y otros parques zoológicos desarrollan en sus instalaciones.

Este éxito confirma, una vez más, la relevancia del trabajo de los parques zoológicos en la preservación de la biodiversidad, de-

mostrando que los animales criados en los mismos pueden ser reintroducidos en la naturaleza de forma perfecta. Este caso, además, confirma de forma extraordinaria esta capacidad de volver a su hábitat y reproducirse con tres pichones en la misma nidada: un acontecimiento que solo se produce en el 3% de las parejas silvestres. Este logro es el resultado de un intensivo esfuerzo en el que, también, se enseña a los animales las habilidades necesarias para sobrevivir en la naturaleza antes de que esto tenga lugar.



Guacamayos de Lear interactuando.



La pareja reintroducida junto a una de sus crías.

Diez años de esfuerzo para recuperar la especie

Ante la situación de emergencia, en 2006 el Gobierno de Brasil envió a Tenerife una pareja de guacamayo de Lear que tenía como objetivo ser el origen de la cría de ejemplares que pudieran ser reintroducidos y reproducirse en su bioma original. Tan solo seis meses después de su llegada a la estación de cría nacieron los primeros pichones en Loro Parque Fundación. Desde ese momento hasta la actualidad se han conseguido más de 40 pichones de Guacamayo de Lear.

En 2019 se reintrodujeron ocho guacamayos de Lear nacidos en Loro Parque Fundación, en la Caatinga. Entre estas ocho aves se creó de forma espontánea, una pareja que, a finales del año pasado tuvo su primer pichón. Ahora, esta pareja ha procreado por segunda vez con un logro espectacular, sacando adelante tres pichones. Esto confirma, de manera sólida, el éxito del trabajo intensivo que se ha llevado a cabo durante más de diez años, en

los que Loro Parque ha colaborado con el Gobierno de Brasil y otras instituciones locales.

La pareja de guacamayos que se ha reproducido nació en Loro Parque Fundación dentro del programa de cría que se desarrolló para enfrentar la extrema situación de riesgo en la que esta especie se encontraba en 1990, con apenas 22 ejemplares contabilizados en la Caatinga lo que significa una extinción funcional. La especie habita un bioma exclusivo del noreste de Brasil donde la caza furtiva y la deforestación en favor de áreas de cultivo fueron determinantes en la desaparición del guacamayo de Lear.

La supervivencia de la especie ha requerido, además, un trabajo in situ para detener la caza furtiva y compensar a los agricultores de los daños que las aves causen en sus cultivos. Un programa que Loro Parque fundación desarrolló junto a otras organizaciones y que, a través de análisis sobre el terreno, midió, georreferenció y cuantificó las plantaciones de maíz afectadas para dar una respuesta ajustada y eficaz.

Federación de Asociaciones de Personas Sordas de las Islas Canarias (Fasican)

Fasican trabaja en aras de mejorar el bienestar integral de todas las personas sordas y sus familias, defender, promocionar y velar por el uso de las lenguas de signos, así como fortalecer el movimiento asociativo y lograr un cambio en la realidad social de Canarias.

El premio, dirigido al proyecto 'SVils Fasican', ha permitido tanto la implementación de una aplicación (app) específica, como la contratación de una intérprete de lengua de signos para poder desarrollar el servicio a lo largo del presente año.

En palabras del presidente de la Federación, Kevin Pérez, "contar con la ayuda de la Fundación Cepsa para la implementación del proyecto 'SVils' en Canarias ha supuesto un gran impulso para nuestra federación, pues nos ha permitido apostar por una transformación digital de los servicios que venimos prestando. Este cambio de metodología nos permite la optimización de tiempo y recursos".

AFES Salud Mental

Por su parte, AFES Salud Mental fue beneficiaria del proyecto 'Intercambios de Ida y Vuelta', dirigido a favorecer el proceso de recuperación e integración social de personas con problemas de salud mental, a través de la práctica de la artesanía.

El eje central del proyecto se basa en la formación especializada en materia de innovación artesanal, en la que a lo largo del año participarán 90 personas con problemas de salud mental y 20 profesionales de la ONG, y en la realización de viajes de intercambio de experiencias de práctica artesanal con profesionales del sector para fomentar la sensibilización en materia de salud mental.

Este objetivo ha llevado ya a diversos usuarios y profesionales de los seis centros ocupacionales de la entidad a viajar a otras islas para compartir creatividad, buenas prácticas y experiencias con artesanos de otras islas, contribuyendo con ello a eliminar estigmas asociados a la salud mental.

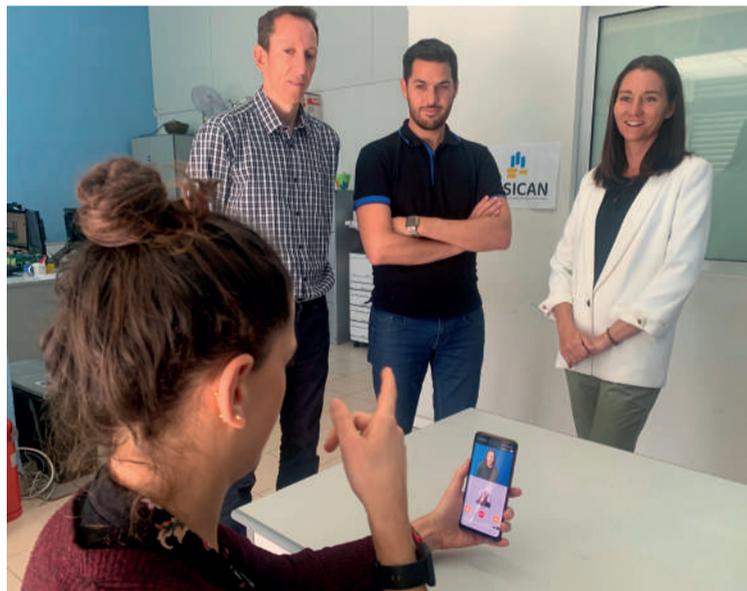
Para Jennifer Alegría, directora de programas de AFES Salud Mental, recibir un Premio al Valor Social 2022 de Fundación Cepsa, más allá del reconocimiento a la importante labor que se desarrolla en los centros de Ida y Vuelta, supone "una palanca muy potente de motivación para nuestras personas usuarias".

Fundación Cepsa concluye la visita a las entidades galardonadas en la última edición de los Premios al Valor Social



► La responsable de Fundación Cepsa en Canarias, Belén Machado, ha realizado las visitas a las siete entidades ganadoras, acompañada de los profesionales de Cepsa que, como padrinos o madrinas solidarios, apostaron por los proyectos galardonados en 2022

► Las últimas visitas han permitido conocer de cerca el contenido de los programas puestos en marcha por: Fasican, AFES Salud Mental, Gull Lasègue y Aesleme



Gull Lasègue

Gull Lasègue ha logrado convertirse en una entidad de referencia, al tratarse de la única ONG dedicada exclusivamente a la atención y al tratamiento específico, integral y especializado de los trastornos de la conducta alimentaria en la provincia de Las Palmas, recibiendo solicitudes y prestando atención a personas de otras islas,

como Lanzarote, Fuerteventura, Tenerife y La Palma.

La ayuda concedida desde Fundación Cepsa ha permitido a Gull Lasègue contratar una psicóloga 25 horas a la semana, durante 9 meses, hasta septiembre, que está atendiendo a 22 personas afectadas de TCA, habitualmente a través de sesiones individuales o con la presencia de familiares cuando la situación lo requiere.

A raíz del proyecto 'Energía

"el apoyo de Fundación Cepsa a través de sus Premios al Valor Social nos ha permitido cierto respiro y alivio en la lista de espera de atención de la Asociación, que aún necesita de muchas más ayudas para desaparecer. Nuestro reto continúa, pues el aumento de la tasa de incidencia de personas afectadas por TCA es alarmante".

Aesleme

Con el objetivo final de salvar vidas, cambiando la actitud hacia valores de movilidad responsable

y segura, siete personas con lesión medular por siniestro de tráfico, formadas previamente tanto en seguridad vial como en formación de formadores por los expertos de la Aesleme, imparten conferencias en numerosos centros educativos de las islas, bajo el desarrollo del programa "Te puede pasar".

Un proyecto que se extenderá a lo que resta del año

y que se basa en charlas, que son una forma muy efectiva de sensibilizar a los jóvenes, y pueden ayudar a prevenir accidentes de tráfico. El hecho de que sean impartidas por personas que han sufrido una lesión medular a causa de un siniestro vial genera un gran impacto, pues su experiencia personal ante el accidente, y las consecuencias reales y los retos a los que se han tenido que enfrentar por la discapacidad sufrida, es algo que los jóvenes difícilmente podrán olvidar.

En palabras de la delegada de Aesleme, Juany Ramírez, "los accidentes de tráfico son un gravísimo problema para la sociedad, que se cobra la vida de más de un millón de personas al año; solo en España, en lo que va de 2023 ya hemos superado las 400 víctimas mortales, y ello sin contar las graves secuelas que suelen provocar en quienes salen con vida. El apoyo económico como el que nos ha otorgado Fundación Cepsa nos permite seguir en esta senda de la sensibilización hacia la juventud".



terapéutica: apoyo a personas afectadas por trastornos de la conducta alimentaria (TCA) se ha atendido a la rehabilitación biopsicosocial del trastorno y, por tanto, a la mejora de la calidad de vida de las personas afectadas y sus familiares.

Inicialmente, cada persona es atendida por la psicóloga en una sesión terapéutica de una hora, con periodicidad semanal. A medida que se van consiguiendo avances y mejorías del TCA, la profesional va decidiendo, según los criterios y los objetivos terapéuticos de cada caso, espaciar las sesiones, hasta llegar a la mejora de la situación de cada persona. Y ello, complementado con talleres terapéuticos grupales semanales de estimulación cognitiva y de resiliencia.

Esta atención psicológica es complementada con sesiones semanales de nutrición y atención social ofrecidas por otros profesionales, conformando con todo ello el plan individual de intervención de cada paciente, multidisciplinar e integral, adecuado a las necesidades de cada caso.

Para Julia Castellano, miembro de la Junta Directiva de la entidad,



VIENEN POR NUESTRA HOSTELERÍA, VUELVEN POR PABLO.

Por él y por todos los profesionales del sector turístico.
Por su trabajo, su esfuerzo, su hospitalidad y su alegría,
9 de cada 10 turistas* que visitan Andalucía vuelven.

Andalucía



Junta de Andalucía

* 86% Fuentes: Plan Estratégico de Marketing Turístico Horizonte 2020.
SAETA, Empresa Pública Turismo y Deporte de Andalucía a partir de datos ECTA.