



Raúl García Brink: "La isla se puede convertir en un fantástico laboratorio energético" P31

Alberto Santana: "Las empresas buscan ser más competitivas siendo social, económica y ambientalmente responsables" P25

Jacobo Medina: "El único objetivo que tengo es que se ejecuten un gran número de obras y que revierta de forma positiva en la sociedad" P54

Dunnia Rodríguez: "COE acompañará a los emprendedores de Canarias en el diseño de acciones innovadoras" P26

Orlando Cabrera: "El compost es el gran sustituto de los abonos químicos" P29

Tribuna de Canarias

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

NOVIEMBRE MMXXIII | 1,20€ | Islas Canarias

TRIBUNADECANARIAS.ES



Fernando Clavijo:
"Queremos dejar una Canarias mejor que la que recibimos" P2

ENTREVISTA.
PRESIDENTE DEL GOBIERNO DE CANARIAS



NUEVA ECONOMÍA

Agoney Melián.
Presidente de AJE Canarias
¿Truco o trato? P14



Presen Simón.
Directora de Transversalia Consulting
Arquitectura Invisible: Moldeando la Cultura para la Resiliencia Empresarial P16



Javier Hernández.
Economista. Profesor asociado de La ULPGC
Emprender se escribe con "C": Conciencia, compromiso y condiciones P19



Jorge Alonso. CIO de Velorcios Group
Tu Seguridad en Manos de Terceros P13



Luis Abeledo. Abogado
Los peligros de la revolución tecnológica y de la nueva Inteligencia Artificial P12



ENTREVISTA.
CONSEJERA DELEGADA DE LA SOCIEDAD DE DESARROLLO DEL AYUNTAMIENTO DE SANTA CRUZ DE TENERIFE



Carmen Pérez: "Queremos convertir a Santa Cruz de Tenerife en un destino turístico de referencia" P4



Conectando a empresas con la innovación P20



La capital tinerfeña acogió la II Jornada de Biodiversidad de Fundación Cepsa P62

II Jornadas foro para la colaboración público-privada de la CCE P7

ESPECIAL INNOVACIÓN

ENTREVISTA

FERNANDO CLAVIJO
PRESIDENTE DEL GOBIERNO
DE CANARIAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Se cumplen los primeros 100 días de esta legislatura, un buen momento para hacer un primer balance de estos primeros pasos. ¿Hacemos una evaluación positiva?

Efectivamente, el Gobierno cumple cien días de gestión y de planificación. Y este trabajo se ha ido desarrollando sobre la base de tres planteamientos que consideramos básicos para la comunidad autónoma. Contar con un equipo de Gobierno cohesionado y que trabaja de forma coordinada. Abordar y poner en marcha aquellas medidas que sean necesarias para solucionar algunos problemas estructurales que arrastra Canarias; y, también, planificar como seña de identidad propia de un Gobierno que es consciente de que las cosas no se resuelven solo con el día a día, sino que también hay que trabajar a medio y a largo plazo para evitar la improvisación en la gestión.

Lo cierto es que una de las prioridades era formar un Gobierno estable y cohesionado y con las menores fisuras posibles. Es cierto que, las últimas semanas, ha dado que hablar la política nacional y los apoyos que se pueda dar para una posible investidura. ¿Confía en que Canarias mantenga un Gobierno durante estos cuatro años, independientemente de lo que suceda en el Estado?

Absolutamente. Trabajamos con un horizonte de estabilidad de cuatro años, que es el periodo temporal que marca cada legislatura en Canarias. Porque el calendario y las novedades que puedan surgir en la política nacional se producen en un escenario distinto. Y también porque nos parecería una falta de respeto a los electores, es decir, a los ciudadanos de Canarias, que la estabilidad de su Gobierno tenga que depender de lo que se decide en otros ámbitos, en este caso en el Estado.

Han llegado al Gobierno nuevamente después de cuatro años en la oposición donde veía una forma de hacer política y unos proyectos muy diferentes a los que usted hubiera propuesto. ¿Cuáles fueron las primeras necesidades que usted detectó una vez asumió la Presidencia?

Lo primero, aparte de responder de inmediato a las exigencias urgentes propias de dos incendios forestales ocurridos en las islas de La Palma y de Tenerife, así como al cero energético que sufrió La Gomera, ha sido actuar ante cuatro situaciones de emergencia que son evidentes. Me refiero a las declaraciones de cuatro emergencias que afectan a asuntos esenciales para todos los canarios y canarias como son los ámbitos sociales, hídricos, energéticos y relativos al cambio climático. Porque nos hemos encontrado con unos problemas urgentes que no se abordaron en la anterior legislatura y que nosotros estamos afrontando porque no pueden esperar más.



Fernando Clavijo: “Queremos dejar una Canarias mejor que la que recibimos”

Mucho se habla de la necesaria estabilidad presupuestaria de una comunidad autónoma para que siga creciendo. En esa línea, recientemente se ha habla-

do de los Presupuestos que prepara el Gobierno canarios para 2024, según comentan, más sociales. ¿Cuáles son los ejes centrales de dicho presupuesto?

Principalmente, la búsqueda de estabilidad económica y financiera frente a una coyuntura llena de incertidumbres políticas y económicas a todos los niveles de la política. Este Gobierno podría haberse acomodado y, ante este escenario de incertidumbres que describo, apostar por no hacer su trabajo y prorrogar los Presupuestos de 2023. Pero este Gobierno no es así. Creemos que es mejor contar con unos Presupuestos responsables con todo lo que nos demandan los canarios y las canarias, así que estamos trabajando en unas cuentas públicas que nos permitan afrontar los retos de futuro de nuestra tierra desde un enfoque de sensatez y realidad que se plasma en unos Presupuestos para 2024 que sentarán las bases de la Canarias de futuro que queremos y merecemos.

Hablamos de una política fiscal con una estrategia totalmente diferente a la de la anterior legislatura, ¿no es así?

Quiero pensar que cualquier equipo de gobierno elabora su proyecto de presupuestos desde la prudencia. Por eso no me gusta hablar en términos absolutos, mucho menos en un tema tan importante como son las



incluso hablan de más transparencia. ¿Existe buena sintonía y cohesión público-privada? ¿Será esta una legislatura de colaboración?

Siempre hemos trabajado desde el consenso y con la voluntad de acuerdo como principio básico de nuestro hacer en política. En cuanto a la colaboración de las organizaciones empresariales, y también he de decir que las sindicales, existe una confianza que es recíproca y la voluntad de trabajar por el bienestar general. De hecho, el pasado 21 de octubre ambos sectores compartieron los principios básicos del proyecto de ley de Presupuestos para el próximo año y acordamos el marco general en el que se desarrollarán las cuentas públicas el año próximo.



“Creemos que es mejor contar con unos Presupuestos responsables con todo lo que nos demandan los canarios y las canarias, así que estamos trabajando en unas cuentas públicas que nos permitan afrontar los retos de futuro de nuestra tierra desde un enfoque de sensatez y realidad”

cuentas públicas, en este caso de una comunidad autónoma. Respecto a los presupuestos para 2024, este Gobierno ha trabajado desde la prudencia, ya digo, porque hay incertidumbres que nos impiden ir más rápido de lo que quisiéramos.

Hace mucho hincapié en la necesidad de corregir la desigual distribución de la renta que hay en las islas, pero ¿cómo se consigue eso en un territorio como el nuestro?

Generando riqueza, creando condiciones de bienestar y, lo más importante, lograr que esa mejora de la situación llegue a todos los sectores de la sociedad. En el Gobierno estamos convencidos de que ni el presente, ni mucho menos el futuro, de una sociedad se puede basar en una serie de ayudas públicas *sine die*. Decimos con claridad que la riqueza se genera creando empleo, aumentando los salarios, mejorando las condiciones de vida. Ese es el camino que ha emprendido este Gobierno y lo va a lograr.

El empresariado canario, a través de sus patronales, parece que se muestra satisfecho con lo que proponen,

No hay una sociedad con desarrollo si no se apuesta por una ciudadanía formada, por eso, hablemos de educación, una asignatura pendiente y que las islas siempre arrastran. ¿Cuáles serán las principales políticas en este tercio? ¿Cuáles son los retos y objetivos educativos en esta legislatura?

Para este Gobierno, los servicios públicos básicos y esenciales son una prioridad fundamental. Y no son solo palabras, ahí están los hechos. Por ejemplo, el Servicio Canario de Salud crecerá en 576 millones de euros sobre el presupuesto inicial, lo que supone un incremento del 15%.

Me pregunta por la educación y puedo confirmar que en 2024 en esta área se va a producir un incremento presupuestario del 4,42% con 89 millones de euros. Y le digo más: el aumento de recursos para atender todo lo vinculado con Bienestar Social será de 33 millones de euros, un 4,93 % respecto al presupuesto inicial. Es decir, casi dos tercios del incremento presupuestario de 2024 se destinan a las tres áreas de servicios esenciales.

Sin embargo, no todo va a ser negativo. Los autónomos crecen en las islas, los hoteles están llenos y muchos territorios miran a Canarias como una comunidad próspera. Muchas son las voces que hablan de la diversificación económica para seguir creciendo, otros incluso demonizan el turismo. ¿Cuáles cree usted que son los sectores por los que debe apostar Canarias?

Son varios sectores, qué duda cabe, porque Canarias es una sociedad diversa con un sistema económico diverso. Obviamente, el sector turístico es un protagonista de primer orden en nuestra economía y en el Gobierno creemos que hasta ahora no se ha aprovechado toda su potencialidad como sector tractor en otros ámbitos de la economía. A partir del año 2015 ya habíamos puesto en marcha programas como *Crecer Juntos* para conectar todo lo que demanda el turismo con la producción del sector primario de Canarias. Quizás este camino de colaboración no ha sido impulsado como se debiera durante la anterior legislatura y ahora vamos a relanzarlo.

Otro de los grandes problemas y dramas al que nos estamos enfrentan-

do en Canarias es la inmigración. Las islas no tienen los recursos para hacer frente a esta situación. ¿Se siente abandonado por el Estado? ¿Cómo podemos evitar esta situación?

Lo primero, intentar salvar el mayor número de vidas que sea posible, y atender a estas personas como se merece cualquier ser humano. Este es el primer principio y no vamos a renunciar a ello porque nos define como pueblo, como sociedad.

A continuación, responder como Gobierno a las necesidades de las islas y los municipios de llegada de las personas migrantes y, en lo que a la comunidad autónoma compete, atender a los menores extranjeros no acompañados que llegan en pateras y cayucos.

Hasta aquí lo que concierne a Canarias sobre el terreno como región frontera de llegada de migrantes, pero este repunte del fenómeno migratorio —del que ya advertimos que iba a aumentar— nos obliga a preguntar qué hace el Gobierno de España ante la migración que viene a las islas y, más importante todavía, qué puede hacer la Unión Europea para ayudarnos en la gestión de los flujos migratorios. Y hasta ahora, y lo voy a decir sin rodeos, ni el Estado ni Europa han estado a la altura de las circunstancias para responder a las demandas de ayuda desde Canarias.

Hablábamos al principio de los primeros pasos que se han seguido al inicio de la legislatura, pero, para despedirnos, me gustaría saber cuáles son los objetivos para estos cuatro años. ¿Cuál es el plan de este Gobierno para Canarias?

Dejar una Canarias mejor que la que recibimos. Y no es una frase más, es el principio que marca nuestro nivel de compromiso con el trabajo político necesario para que los canarios y las canarias tengan y disfruten mejores niveles de bienestar cuando acabe la legislatura en 2027”.

ENTREVISTA

CARMEN PÉREZ

CONSEJERA DELEGADA DE LA SOCIEDAD DE DESARROLLO DEL AYUNTAMIENTO DE SANTA CRUZ DE TENERIFE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Carmen, ya ha pasado cierto tiempo desde que comenzaste con tus nuevas responsabilidades como concejala de unas áreas de mucha importancia: la Sociedad de Desarrollo es uno de los buques insignia de Santa Cruz de Tenerife. Antes de profundizar en la materia, haznos un breve balance de estos primeros 100 días de trabajo activo.

Llevo 100 días en el cargo y ha sido como montarme en un tren en marcha. La Sociedad de Desarrollo es, como bien comentabas, un buque insignia del Ayuntamiento de Santa Cruz. Para mí es todo un honor llevar materias tan importantes como turismo, comercio o empleo, que repercuten directamente en la sociedad, su economía y su bienestar.

En primer lugar, quisiera agradecer la oportunidad que me ha brindado el primer teniente de alcalde, Carlos Tarife, y mis compañeros de partido, por ofrecerme este reto. Asumir un cargo como esta concejala donde llevo Promoción Económica y áreas tan importantes como Sociedad de Desarrollo, y que repercuten directamente en la sociedad es un honor y una responsabilidad.

En estos 100 días me he encontrado con una parte muy positiva, que es el valor humano de los profesionales que trabajan en Sociedad de Desarrollo, donde hay unos técnicos increíbles, con muchas ganas de trabajar y con muchos proyectos a llevar a cabo para el bien de nuestra ciudad. Si de algo puedo estar contenta en estos primeros 100 días es del calor humano, del recibimiento que me han hecho, así como de las ganas y la implicación de los profesionales que tengo a mi alrededor.

Nos adentramos en la última parte del año, son meses frenéticos para la Sociedad de Desarrollo y para la ciudad en general. Imagino que tienen preparadas una serie de actividades interesantes, cuya finalidad no es sólo que el ciudadano disfrute, sino que el comercio y el empresariado de Santa Cruz salga reforzado.

Así es, desde el día uno que llegué a Sociedad de Desarrollo se han ejecutado muchísimas iniciativas. En estos 100 días hemos celebrado hasta 156 acciones de diversa índole, entre las que sobresalen talleres de dinamización en los barrios, rutas gastronómicas o campañas de promoción del tejido comercial y de restauración, entre otras, pero también hemos iniciado, proyectado y ejecutado una acción como GastroHotel Weeks en la que promocionamos la cocina de hotel con chefs de reconocido prestigio. Nuestra idea es que Santa Cruz se convierta en un destino turístico gastronómico de referencia.

El proyecto GastroHotel Weeks ha sido preseleccionado por la Secretaría de Estado de Turismo en la categoría "Proyecto de mejora del destino SICTED más destacable"



Carmen Pérez: "Queremos convertir a Santa Cruz de Tenerife en un destino turístico de referencia"

2024. Esta preselección es una invitación a presentarse como candidatos a obtener el galardón en esta categoría en XIV Edición de los Premios SICTED 2024, que como cada año se dará a conocer y se entregará en FITUR, a finales de enero, donde Santa Cruz de Tenerife tendrá presencia promocionándose como destino turístico. Además de esta preselección del proyecto GastroHotel Weeks, también se ha preseleccionado el proyecto de mejora para la implementación de una estrategia del turismo MICE para Santa Cruz de Tenerife.

Ya hemos llevado cabo esas actividades y tenemos que potenciarlas, es decir, tenemos

que terminar el trimestre, como bien dices, por todo lo alto. Estuvimos presentes en Gastronomika en San Sebastián y ahora, para el final de año, hemos constituido la Mesa Gastronómica con los restaurantes y restauradores de nuestro municipio.

Asimismo, para estos últimos meses continuaremos con las rutas comerciales, tenemos pasacalles, talleres para niños, jornadas de sensibilización en materia de gastronomía en colegios, celebraremos la segunda edición del Mercadillo de las Tradiciones de Anaga el 18 de noviembre y terminaremos el año por todo lo alto con la celebración del Plenilunio

los primeros días de diciembre.

Una parte gastronómica a la que se le ha dado muchísimo protagonismo. De hecho, el propio sector solicitaba ese impulso y ha sido una de las acciones más relevantes en los últimos meses, combinando mucha visibilidad con rutas y demás actividades.

Santa Cruz de Tenerife es un municipio turístico. Tenemos la suerte de poder decir que somos la segunda excursión que realiza el turista, después de El Teide estamos nosotros, pero tenemos que apostar por el turismo de calidad.

Tras la pandemia del covid, el turista que visita cualquier lugar quiere vivir una experiencia y qué mejor experiencia que la gastronomía. Tenemos que ofrecer una experiencia turística completa a nuestro visitante, integrando una gastronomía que nos identifique. Santa Cruz cuenta con una calidad gastronómica envidiable, con productos locales muy reconocidos y con un tejido gastronómico que sigue cosechando numerosos premios tanto nacionales como internacionales.

Como bien dices, tejido empresarial lo demandaba y una administración pública nunca puede ir de espaldas al sector privado. Nos tenemos que sentar con el sector para conocer sus demandas y necesidades para generar políticas y actividades que fomenten y dinamicen la ciudad, y todo pasa por nuestra gastronomía. Los canarios cada vez que celebramos algo nos sentamos a comer y eso también lo disfrutaban los turistas, no solo el que se aloja, sino el que viene de excursión, al igual que ocurre con el crucerista, que también se baja en nuestro puerto y quiere disfrutar de nuestra gastronomía.

Hablamos de dos meses, noviembre y diciembre, intensos: Plenilunio, Black Friday... ¿Qué nos puedes adelantar de estos apasionantes meses?

Me encantaría decirte muchas cosas, pero tengo que jugar a crear expectativas. Sí te puedo decir ya que este Plenilunio será distinto respecto a otros años, toda la ciudad vivirá Plenilunio, fomentaremos esa sensación de la que hemos hablado en otras ocasiones como: "Santa Cruz huele a Carnaval", pues Santa Cruz tiene que oler a Plenilunio, tiene que sentir Plenilunio y tiene que vivir Plenilunio. Es un evento que lleva muchos meses de trabajo y los técnicos de la Sociedad de Desarrollo se dejan la piel, desde los de turismo, a los comercio, eventos, comunicación y promoción,... Trabajan durante muchos meses para un evento que ocupa un fin de semana completo, de viernes a domingo, en muchos espacios de la ciudad, tanto al aire libre como en recintos cerrados, tanto de día como de noche. Plenilunio se tiene que sentir en toda la ciudad desde el viernes hasta el domingo, y tiene que ser algo en lo que nosotros invitamos para que se quede en el comercio, en la restauración y en el ocio.

¿Qué feedback les transmiten los comerciantes y empresarios de Santa Cruz de estos primeros meses y de las actuaciones que se han ido desarrollando?

Nosotros estamos muy satisfechos, y yo, personalmente, considero que se están dando pasos por el buen camino para posicionar a Santa Cruz de Tenerife donde debe estar: en un lugar de referencia.

Respecto a Gastronomika, la primera vez que se fue a San Sebastián fue a través de Sociedad de Desarrollo. El Cabildo de Tenerife siempre había ido, se han presentado muchos productos, pero Santa Cruz de Tenerife con su gastronomía era la primera vez que acudía. Ese martes que estuvimos en San Sebastián y presentamos los productos locales, fuimos también de la mano de restauradores del municipio, por lo que se conformó el círculo perfecto: llevamos nuestros productos, nuestros cocineros y enseñamos nuestra ciudad. No hay mayor satisfacción que ver las caras de aquellos que nos visitaban y sentir la sensación de un trabajo bien hecho.

Si bien es cierto, tenemos que seguir trabajando. No nos podemos quedar en estos primeros meses, tenemos que sembrar y trabajar

mucho durante toda la legislatura para mejorar muchísimas cosas, pero creo que vamos en una buena línea. Una línea de trabajo centrada en el fomento de la sostenibilidad, la digitalización, un turismo más sostenible y de calidad y un comercio moderno, abierto, con dinámicas distintas y, como no, con el emprendimiento también. Hay que apostar por el emprendimiento porque, en el fondo, repercute en nuestra propia economía.

Centrándonos en el emprendimiento, ¿cómo seguimos incentivándolo dentro de la propia ciudad?

Sociedad de Desarrollo nace como un instrumento del propio Ayuntamiento para llevar a cabo actividades de dinamización, no solo de turismo y comercio, sino también para incentivar el emprendimiento y el empleo.

En materia de empleo estamos limitados como municipio, porque la legislación no nos otorga determinadas competencias, pero sí debemos trabajar en detectar las fortalezas y debilidades del mercado laboral para incidir allí donde sea necesario a través de proyectos que mejoren la coyuntura laboral de Santa Cruz.

Actualmente, Santa Cruz vive un muy buen momento en cuanto a cifras de personas desempleadas. Llevamos varios meses encadenando continuos descensos en las cifras de paro y ahora mismo estamos entorno a las 18.700 personas desempleadas. Se trata de cifras muy por debajo de lo que venía registrándose en Santa Cruz en los últimos años, de hecho, estas cifras de desempleo no se daban en la capital desde hace 15 años, es decir, desde 2008.

Además, en la Sociedad de Desarrollo contamos con un observatorio que trabaja los datos de empleo y contratos que se registran en el municipio y ofrece mensualmente un amplio análisis que nos sirve para tomar decisiones a tiempo real. En este sentido, llama la atención que en los últimos meses se ha registrado un importante crecimiento en la cifra de contrataciones en el sector audiovisual, lo que viene a demostrar que Santa Cruz es una ciudad atractiva para rodajes.

Santa Cruz parece que está de moda como ciudad de rodajes, incluso internacionales.

Sí. Santa Cruz de Tenerife es un gran plató de cine. Este año ya hemos gestionado 80 producciones, 5 corresponden a películas y el resto a grabaciones de spots y demás. Y en ello tenemos que seguir trabajando.

Rodar en Santa Cruz de Tenerife no solo tiene determinadas bonificaciones fiscales, sino que permite rodar en un gran plató de cine: tenemos playa, montaña, comercio, mar y buen tiempo durante todo el año. El papel de la Sociedad de Desarrollo es de ente facilitador para que productoras locales, nacionales e internacionales elijan Santa Cruz como punto para rodar, por lo que trabajamos de la mano de Turismo de Tenerife y del resto de áreas del Ayuntamiento para posicionar a la capital como enclave destacado en este tipo de materias y facilitarles cualquier gestión de permisos, solicitudes de ocupación y demás trámites administrativos de cara a que el trabajo sea lo más sencillo posible.

¿Con qué líneas fundamentales te gustaría trabajar en el 2024?

En el ámbito turístico contamos con un Plan Estratégico que apuesta por diferenciarnos y modernizarnos. Tenemos que modificar las oficinas turísticas, modernizándolas, al igual que la señalética de la ciudad. Para ello es importante ejecutar este plan, a la par que



escuchamos al sector, ya que debemos conocer lo que demandan los turistas. El turista que te visita ya te ha buscado por redes, ya sabe lo que va a encontrar en Santa Cruz, pero debemos mejorar su experiencia, debemos ofrecerle una experiencia completa: cultural, deportiva y gastronómica.

Desde el punto de vista del comercio, hay un Plan Director de Comercio que tenemos que presentar. A su vez, debemos constituir una Mesa de Comercio en la que se plantee hacia dónde caminamos. Asimismo, hay hitos importantes en los que se debe incidir como lo es la planificación urbanística. Por ejemplo, en la calle de La Rosa se van a realizar unas obras importantes y ya estamos trabajando para que el tejido comercial no se vea desamparado. Debemos poner en marcha medidas que impulsen e incentiven la actividad comercial de esta importante vía.

“Santa Cruz de Tenerife es un gran plató de cine”

Y desde el punto de vista del emprendimiento, tenemos que apostar por los jóvenes, tenemos que apostar por enseñar que los emprendedores se desarrollan desde niños. Consiguientemente, el emprendimiento va dirigido hacia políticas de sostenibilidad y digitalización.

No obstante, no podemos hacer ninguna actuación sin antes conocer de primera mano al sector, desde el sector turístico, comercial

hasta la ejecución de grandes ideas de emprendimiento.

A modo de conclusión, ¿qué esperas de esta campaña que se desarrollará a finales de año? ¿Y qué objetivo te gustaría conseguir en esta legislatura?

De aquí a final de año, considero que hemos efectuado un crecimiento exponencial en el ámbito de la gastronomía. La mesa de gastronomía la hemos desarrollado hace varias semanas, el sector la ha acogido de forma favorable y han aplaudido la iniciativa, y tenemos que terminar el año por todo lo alto. Vamos a concluir 2023 con una variada oferta de actividades e iniciativas. Así, sobresale GastroHotel Weeks, una iniciativa pionera en nuestro Archipiélago e, incluso, a nivel nacional, que consiste en promocionar la cocina de establecimientos hoteleros gracias a menús o platos ideados por chefs de reconocido prestigio junto a los propios equipos de restauración de diez hoteles de Santa Cruz, a un precio competitivo. Se trata de una propuesta novedosa para potenciar la gastronomía, el turismo y la economía.

Antes de terminar el año también realizaremos una nueva ruta gastronómica en la que mezclaremos el vino y el mar, y celebraremos la segunda edición del Mercadillo de las Tradiciones de Anaga en San Andrés para poner en valor la artesanía y los productos locales.

Por otro lado, trabajamos en la celebración de un foro de comercio para sentar al sector, y presentar la Mesa de Comercio. Además, los primeros días de diciembre tendremos Plenilunio y arrancaremos con una campaña de Navidad y Reyes que promocióne nuestro tejido comercial y de restauración.

Han sido meses muy intensos, pero queda mucho por hacer. Santa Cruz se debe abrir al mar, trabajar con el puerto y de la mano del puerto para que, por ejemplo, acojamos grandes eventos. Si conseguimos estos grandes hitos, podremos decir que se hemos desarrollado un buen trabajo.



Mª Eugenia de León Burgos, Presidenta de ADEICAN.

Las Empresas de Inserción como solución al desempleo y la exclusión en Canarias

Ma Eugenia de León Burgos, Presidenta de la Asociación de Empresas de Inserción de Canarias (ADEICAN), defiende con convicción a las empresas sociales. “El objetivo de las empresas de inserción es la generación de empleo para personas en situación de exclusión social o en riesgo de estarlo, de manera

que consigamos para ellas una oportunidad laboral en el mercado de trabajo tradicional, al finalizar su paso por nuestras empresas. Somos iniciativas empresariales que combinamos la lógica empresarial con metodologías para la inserción laboral”, explica detalladamente. “Somos una auténtica política activa de empleo”, asegura la representante de ADEICAN, asociación fundada en 2006 y compuesta en la actualidad por 16 de las 17 empresas de inserción del archipiélago,

► La presidenta de la Asociación de Empresas de Inserción de Canarias (ADEICAN), Mª Eugenia de León Burgos, reivindica a las empresas sociales como la mejor política activa de empleo para reducir la pobreza y la exclusión social en Canarias

con el objetivo de la defensa de los intereses económicos sociales y empresariales de las empresas de inserción y del personal trabajador del archipiélago.

De León, que también es gerente de una Empresa de Inserción, sabe de primera mano las dificultades que supone estar al frente de una organización de estas características. “No solo tenemos que ser rentables, productivas y eficaces, como cualquier otra empresa en el mercado, ya que atendemos mayoritariamente a clientela privada y de ahí provienen nuestros ingresos; sino que además, nuestro objetivo social implica procesos internos que ponen en el centro a las personas, proporcionando formación y acompañamiento a través de itinerarios y programas de capacitación, así como favoreciendo sus competencias sociolaborales y técnico-profesionales, facilitando su integración y empleabilidad en el mercado laboral”, explica la presidenta de ADEICAN.

“Así damos empleo a más de 600 familias en el archipiélago y en sectores tan diversos como la construcción, los servicios sociosanitarios, el comercio minorista, la restauración, el diseño gráfico, la creación y el diseño de mobiliario, la limpieza o el tratamiento y gestión de residuos, entre otros”, detalla de León, que además asegura que el paso de las personas trabajadoras por las empresas de inserción también sirve para que lleguen las mejores personas profesionales a las empresas tradicionales. En este sentido, ADEICAN, aparte de ser socia, mantiene un convenio con CEOE Tenerife desde 2020, para facilitar la inserción de personas trabajadoras en el mercado de trabajo convencional.

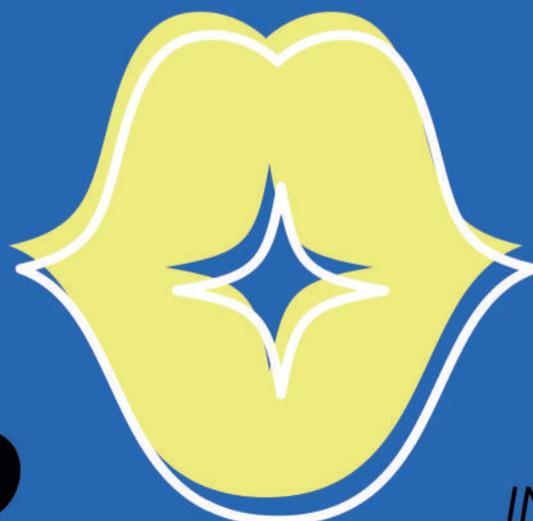
Para ADEICAN, la colaboración con el sector empresarial canario es imprescindible y aunque se ha avanzado, gracias al actual auge de la responsabilidad social corporativa, todavía queda mucho camino. “Queremos que nos conozcan, que sepan los servicios de calidad y competitivos que les podemos ofrecer como empresas proveedoras, con todas las garantías de cualquier empresa, y además que también tengan la experiencia de conocer a nuestro personal profesional, se sorprenderán positivamente”, indica de León.

Para de León, el enfoque de las empresas de inserción basado en la economía social contribuye a un desarrollo económico sostenible y a una sociedad más justa, generando oportunidades de empleo y formando a personas para que se inserten en el mercado de trabajo, de manera que también son un apoyo para el resto de empresas. “Somos un apoyo a los departamentos de recursos humanos de las empresas tradicionales, ya que colaboramos en la selección de personal profesional y competente de acuerdo a sus perfiles y necesidades, además de ofrecerles a nuestro personal técnico para el seguimiento y acompañamiento de las personas trabajadoras que contratan derivadas de nosotras”, concluye la presidenta de la asociación.

“Damos empleo a más de 600 familias en Canarias y en diversos sectores económicos”

ADEICAN trabaja desde hace años de manera conjunta con las administraciones públicas para reducir el desempleo y prevenir las situaciones de pobreza y exclusión social. Así, la asociación participa en representación de las empresas de inserción en distintos órganos consultivos a nivel municipal, insular y autonómico, además de en estrecha colaboración con el Servicio Canario de Empleo y en el último tiempo además en el Consejo Canario de la Agenda 2030 y el Consejo de Desarrollo Sostenible.

**CONFÍA
SOLO
EN UN
DENTISTA
COLEGIADO**



colegio oficial de dentistas
LAS PALMAS

**PON TU BOCA
EN BUENAS MANOS**
INTRUSISMODENTISTAS.ES



II JORNADAS
SECTORES SANIDAD Y CONSTRUCCIÓN
CICCA - 6 DE NOVIEMBRE 2023

**ASISTENCIA GRATUITA
PREVIA INSCRIPCIÓN**

FINANCIADO POR: **Gobierno de Canarias**
Consejería de Economía, Conocimiento y Empleo

ORGANIZA: **CONFEDERACIÓN CANARIA DE EMPRESARIOS**

II Jornadas foro para la colaboración público-privada de la CCE

El próximo 6 de noviembre, la Confederación Canaria de Empresarios celebrará las II JORNADAS del FORO PARA LA COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA, que fue inaugurado en el mes de mayo como espacio de reflexión, análisis e intercambio de información y experiencias para avanzar en la colaboración entre el Sector Público y Privado en Canarias como paradigma de desarrollo económico y social.

En estas segundas jornadas, se propiciará el diálogo entre los diferentes agentes, tanto públicos como privados, y se debatirán nuevas propuestas de actuación en materia de colaboración público-privada en Canarias, poniendo en valor la oportunidad que representan los nuevos fondos europeos y la necesidad de acometer proyectos PERTES en colaboración público-privada que transformen la economía de Canarias.

Y es que la colaboración público-privada, tal y como la entiende la Unión Europea, debe ser el vehículo a través del cual po-

dremos aplicar los mecanismos para lograr la recuperación social y económica. Y esto pasa fundamentalmente por generar condiciones, procedimientos y, en definitiva, seguridad jurídica para que el sector privado asuma el riesgo de entrar en proyectos de interés público y lo haga a través de modelos de cogobernanza entre el sector público y el sector empresarial.

De este diálogo surgirán nuevos enfoques que pretenden solucionar los principales desafíos a los que se enfrenta Canarias desde la colaboración público-privada en sectores clave como son la SANIDAD y la CONSTRUCCIÓN. Para ello, contaremos con la aportación y experiencia de diversos expertos de reconocido prestigio y con amplia trayectoria profesional en la planificación y en la gestión de modelos de colaboración público-privada.

En el siguiente código QR, se puede consultar el Programa completo de la sesión, así como participantes en las distintas Mesas Sectoriales:





Excmo. Ayuntamiento de
LOS REALEJOS

Biblioteca y salas de estudio

Biblioteca Municipal Viera y Clavijo

 de lunes a viernes de 09:00 a 20:00 horas
 sábados de 09:00 a 18:00 horas

Sala de Arte y Estudio Rafael Yanes

 de lunes a viernes de 09:00 a 13:00 horas
 y de 16:00 a 20:00 horas



Las buenas previsiones turísticas mantienen estable la confianza de los empresarios

► El Indicador de Confianza Empresarial se mantiene estable en el cuarto trimestre del año al registra un leve descenso (-0,4%), siendo Canarias el territorio nacional que menor retroceso acusa

► Uno de cada cuatro establecimientos empresariales de las Islas (25,7%) prevé resultados favorables durante el último trimestre del año, y el 57,8% confía en mantener su actividad económica

La prudencia marca el camino en las previsiones de las empresas de cara al cuarto trimestre del año. La encuesta de octubre del Indicador de Confianza Empresarial arroja resultados tendentes hacia la estabilización tras registrar un leve descenso (-0,4%) en el cuarto trimestre respecto al tercero. A pesar de que la mayoría de las empresas de las Islas (57,8%) se posicionan hacia resultados de estabilidad sobre el futuro de sus negocios, una cuarta parte de los establecimientos empresariales encuestados (25,7%) todavía espera mejorar sus resultados, frente al 16,5% que anticipa un devenir desfavorable en su actividad.

Estos datos, presentados hoy en rueda de prensa por la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife, posicionan a Canarias como la región que menor descenso registra en el ranking nacional. De hecho, todas las regiones experimentan un retroceso en sus indicadores de confianzas, con Madrid

y Galicia como únicas excepciones cuyos resultados en cualquier caso también tienden hacia una situación de estabilidad al registrar un pequeño avance del 0,2% en ambos casos.

Desde la corporación cameral se valora positivamente el comportamiento del Indicador de Confianza Empresarial en las Islas, poniendo no obstante el foco en una serie de frentes abiertos que van a condicionar la evolución de la economía. Así lo indicó el presidente de la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife, Santiago Sesé, quien incidió en “la dificultad que tenemos los empresarios para conseguir personal, tanto cualificado como mano de obra”. Un problema que, sumado a un elevado nivel de absentismo laboral, “provoca que haya establecimientos que tengan gran dificultad de ofrecer servicios y mantenerse abiertos por falta de personal”.

El presidente cameral también ha incidido en otro de los temas clave para el devenir empresarial como es el de la productividad

del tejido productivo: “no se trata de una cuestión de cantidad, sino de calidad. Siempre hemos defendido que es bueno que los salarios vayan subiendo, pero deben hacerlo de manera acorde a la productividad, ya que de esta manera los cambios que se apliquen serán viables y soportables por las empresas”.

Precisamente en materia de empleo las perspectivas de esta encuesta apuntan en su mayoría hacia previsiones de estabilización. El 80% de los empresarios, independientemente del sector o del tamaño de su negocio, prevén mantener sus plantillas de cara a los últimos meses del año, suponiendo este dato un avance de diez puntos porcentuales respecto a los resultados en el trimestre precedente. Este aumento de la estabilidad viene motivado por una reducción de las empresas

que prevén ampliar plantillas, ya que las que anticipan una reducción se mantienen en el entorno del 11,5%.

Previsiones de estabilidad en el comportamiento del mercado de trabajo que también se reproducen en las perspectivas de comportamiento de los precios. Aunque un 21,8% de los establecimientos encuestados considera que podría verse en la situación de incrementar sus precios, la gran mayoría (71,8%) considera que mantendrá los precios marcados durante los próximos meses. Las previsiones de que descendan, por el momento, son bajas, con solo un 6,4% de negocios que estiman reducirlos”.

Durante su intervención Santiago Sesé también ha destacado la importante “debilidad que tiene el Archipiélago en infraestructuras básicas”, lo que provoca dificultades en el suministro de productos básicos como es el agua o la energía, “dando lugar a situaciones como la emergencia energética actual por no haber tomado decisiones en su momento”. El presidente de la Cámara también ha destacado la escasez de vivienda, que afecta directamente tanto los precios de las mismas, llegando a ser un factor limitante a la hora de encontrar trabajadores y afectando también a la sobrecarga de nuestras carreteras, limitando la movilidad. “Todos estos elementos, que se interrelacionan entre sí, dan lugar a una situación que va complicando la actividad empresarial”.

Crece la confianza empresarial, pero solo en los sectores vinculados al turismo

La encuesta del Indicador de Confianza Empresarial recopila respuestas de más de 850 establecimientos de diferentes dimensiones pertenecientes a todos los sectores de actividad. Si estudiamos los resultados del Indicador en la encuesta de octubre de manera desagregada observamos cómo la confianza crece únicamente en aquellos sectores vinculados a la actividad turística, mientras que

otras actividades como la Construcción o la Industria experimentan retrocesos.

Así, el mayor crecimiento (4,5%) lo protagoniza el Comercio, apoyado ante un repunte de su actividad al recibir a un mayor número de turistas, además de por el impulso que suponen campañas de alta demanda como el Black Friday o la de Navidad, lo que da lugar a que el 87% de los comercios encuestados prevean mantener o mejorar sus resultados en el este trimestre.

“Transporte y Hostelería” es el otro grupo que cosecha datos positivos en la encuesta de octubre. Tras un buen comportamiento de la actividad en los meses de verano (más de la mitad de los encuestados, un 51%, apuntaron haber obtenido resultados favorables), la tendencia hacia la estabilización que experimenta este grupo no impide que el optimismo de cara a los últimos meses del año se mantenga en cifras importantes, con un 42% de los encuestados vaticinando un cierre de 2023 más favorable que los resultados alcanzados en el tercer trimestre de 2023.

Por su parte, el sector de la Construcción pasa a terreno negativo en la encuesta de octubre (-1,9%). Tanto los resultados como las expectativas son más pesimistas que optimistas, pero si lo comparamos con el trimestre anterior observamos cómo este sector consigue ver reducido su pesimismo. El porcentaje de empresas que prevé estabilidad se mantiene en el mismo nivel (61%), tanto en los resultados como las perspectivas a corto plazo se mantienen en la misma cifra.

También en terreno negativo (-2,1%) se encuentra el grupo de “Otros servicios”, cuyas previsiones de estabilidad se incrementan alimentadas por una reducción de las perspectivas desfavorables en el último trimestre del año. Las expectativas favorables se mantienen en el mismo nivel que los resultados del trimestre anterior (22%).

Tras haber anotado el mayor crecimiento en la encuesta de julio, la confianza de las industrias canarias pasa a terreno negativo y cae hasta el -6,2%. Tanto las respuestas optimistas como las pesimistas se igualan y pasan de un 21% a un 17%, alimentando las perspectivas de estabilidad que crecen hasta un 66% de cara al período de octubre a diciembre.

La Palma no despega y encadena su tercer trimestre en cifras negativas

De cara al cuarto trimestre del año La Gomera es la isla que mayor crecimiento registra en su indicador de confianza, pasando de terreno negativo en el trimestre anterior (-2,9%) a un vigoroso 3,3%, muy por encima del resto de islas con saldos positivos. Así, en segunda posición se encontraría Gran Canaria con un 0,9% seguida de cerca por Tenerife con un 0,4%, mientras que el resto de islas se posiciona en terreno negativo en la encuesta de octubre.

La Palma (-0,8%) encadena su tercer trimestre consecutivo con la confianza empresarial en negativo como resultado de las consecuencias derivadas de la crisis del volcán. Fuerteventura (-1,2%) y El Hierro (-2,3%) también ven deteriorado su nivel de confianza, mientras que el resultado más negativo lo acusa Lanzarote (-3,9%) como resultado del efecto comparativo con las cifras del trimestre anterior al ser una de las Islas que mayor crecimiento anotó junto a El Hierro.

La Cámara de Gran Canaria, 65YMÁS y Fernando Romay unidos en la campaña "Aprender de la Experiencia"

La Cámara de Comercio de Gran Canaria junto con el periódico digital 65YMÁS presentó en Las Palmas de Gran Canaria, la campaña de puesta en valor del talento intergeneracional 'Aprender de la experiencia', una iniciativa impulsada por la Cámara de Comercio de España en colaboración con el diario líder del segmento sénior en nuestro país.

En el acto, que tuvo lugar en la sede de la Cámara, contó con la presencia de Fernando Romay, jugador de baloncesto, que participó en una mesa de debate, moderada por Beatriz Torija, periodista de 65YMÁS, junto a Sara González, responsable de Administración de CREATÍVICA y participante del programa PICE, y Javier Betancor Jorge, Consejero Delegado de Escuela de Negocios MBA y Socio Director de Auren Consultores.

Un enriquecedor debate en el que se pusieron en valor las ventajas de las organizaciones intergeneracionales en las que sus miembros se nutren de conocimiento y se transmiten habilidades sociales esenciales como son el esfuerzo, el trabajo en equipo, la



adaptabilidad y la creatividad.

El deportista Fernando Romay destacó la importancia de "las diferencias" en el ámbito profesional. "Nos hacen únicos", aseguró. "Un buen equipo se compone de personas muy distintas, pero con unas ganas increíbles por conseguir cosas y llegar a un objetivo común", señaló.

El evento, además, contó con las intervenciones del presidente la Cámara, Luis Padrón; y de Manuel Domínguez, vicepresidente del Gobierno de Canarias y consejero de Economía, Industria, Comercio y Autónomos del Gobierno de Canarias.

Manuel Domínguez, que felicitó a la Cámara de Comercio y al diario digital

65YMÁS por impulsar iniciativas que ponen en valor el talento senior como refuerzo en la formación de las generaciones más jóvenes, destacó en la clausura del evento que estos encuentros intergeneracionales resultan "esenciales" para aprender habilidades gracias a la experiencia, "Porque la búsqueda de la excelencia no tiene edad. Cuando combinamos las capacidades de los trabajadores sénior y los jóvenes logramos un entorno de trabajo diverso – declaró- cada uno ofrece lo mejor que tiene y esto es la mejor palanca para favorecer la competitividad de las empresas".

Por su parte, Luis Padrón incidió en que "es fundamental que las empresas presten atención a esta combinación de generaciones, juniors y seniors, y se preparen para enfrentar los desafíos con equipos basados en relaciones intergeneracionales". Asimismo, señaló: "Nuestras empresas están teniendo problemas para encontrar determinados perfiles profesionales, y nuestra economía no puede permitirse dejar de crecer debido a la falta de trabajadores. Por lo tanto, es esencial que busquemos soluciones que aprovechen el potencial de todas las generaciones y promuevan la colaboración entre ellas".

La campaña 'Aprender de la Experiencia', organizada en el marco del Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE) de la Cámara de Comercio de España, con la cofinanciación del Fondo Social Europeo, ha reunido a seniors de reconocido prestigio como: Fernando Romay; Fernando Ónega, periodista y presidente de 65YMÁS; o Teresa Viejo, periodista, escritora y embajadora de buena voluntad de UNICEF; con jóvenes, participantes del citado Programa PICE.

INCENTIVOS A LA CONTRATACIÓN

Servicios de Apoyo a la Contratación del Servicio Canario de Empleo:

RETORNO AL EMPLEO

INCENTÍVATE

CERTIFÍCATE

Estos programas del Servicio Canario de Empleo (SCE) están diseñados para fomentar la contratación laboral.

Dirigidos a empresas que contratan a personas en desempleo de larga duración, jóvenes o que hayan obtenido un Certificado de Profesionalidad y estén inscritas en el SCE.

Con el objetivo de crear empleo y mejorar la empleabilidad. Además, contribuyen al aumento de la productividad y competitividad de las empresas.

Toda la información y requisitos en la página web del Servicio Canario de Empleo,

<https://www.gobiernodecanarias.org/empleo/sce/principal/index.html>



La crisis migratoria no puede soportarla solo Canarias

Vivimos un drama humanitario cerca, muy cerca. No solo hablamos de los distintos conflictos bélicos que cada día vemos en la televisión. La guerra de Ucrania (de la que cada vez hablamos menos), y la recientemente declarada entre Israel y Gaza mantienen al mundo en vilo y con la mirada puesta en los miles y miles de heridos y fallecidos. Son tiempos duros para la paz, esa que nunca hemos terminado de alcanzar y que, ahora mismo, parece una lejana utopía.

Sin embargo, nuestras islas conviven en estos momentos con una tragedia en la que ya tenemos experiencia, pero que experimenta uno de sus puntos álgidos actualmente. Un drama que debería conmover y poner en alerta, no solo a los canarios, sino al resto de españoles como nación que somos. Solo el pasado mes de octubre llegaron al archipiélago más de 13.000 personas en cayucos a través de la conocida como "Ruta Atlántica" hacia Canarias. Hagamos hincapié en que ese número es solo para el mes de octubre, en lo que va de año nos colocamos en más de 30.400, es decir, totalmente insostenible para un territorio ultraperiférico, pequeño y fragmentado como Canarias. Un drama humanitario que, si

bien no implica bombas y armas, sí implica sufrimiento, muerte y peligro para miles de personas que arriesgan su vida cada día en medio de un océano que no se caracteriza, precisamente, por su carácter apacible, saliendo de Marruecos, Sáhara Occidental, Mauritania, Senegal e incluso Gambia hasta pisar territorio canario. Por si fuera poco, una de las islas que más arribos está experimentando es El Hierro, la isla más pequeña de nuestro archipiélago y, probablemente, la que menos recursos tiene para hacer frente a esta situación.

Mi perplejidad llega, de manera especial, cuando observo la reacción de políticos, e incluso ciudadanos, de otras Comunidades Autónomas, cuando se recuerda la necesidad de ayudar en este drama con el traslado de algunos inmigrantes a sus territorios. Porque ahí dejamos de ser España a ser territorios totalmente independientes unos de otros. Ya no somos esa gran nación de la que presumimos, somos Canarias, Andalucía o Madrid, y sálvese quien pueda. Aquí no entra nadie, no podemos ayudar en esta crisis. El Estado parece también estar tremendamente ocupado coordinando leyes de amnistía y una investidura, y el Ministerio del Interior parece no ser plenamente consciente de que se necesitan

más efectivos y el Ministerio de Derechos Sociales tampoco parece tener mucha prisa.

Mientras tanto, nuestras islas hacen lo indecible por dar soporte y gestionar esta crisis migratoria con los recursos de los que dispone. Hace unos días, tuve la oportunidad de hablar acerca del tema con un antiguo compañero de colegio que ahora es policía. Las consecuencias de todo esto es que él, y el resto de los compañeros que están prestando soporte en toda esta crisis están absolutamente agotados. Viajes continuos a isla del meridiano, turnos interminables, y eso cuando no tienen que doblar jornada. Así también los compañeros de protección civil, Cruz Roja, Servicios Sociales, voluntarios... Una situación que va a ser imposible de contener y soportar si no se doblan los esfuerzos y se envían más recursos desde el Estado. Esto es una emergencia humanitaria a la que este archipiélago no puede hacer frente por sí solo, porque Canarias es España, y los inmigrantes llegan a territorio español, es una responsabilidad de todos. No es de justicia que otras Comunidades Autónomas miren hacia otro lado. Es evidente que hay que ir a la raíz del asunto, intentar frenar en origen esta situación, pero, mientras tanto, todos debemos atenderla. A nadie de le escapa que las políticas de inmigración están fracasando.

Lo humano no es solo compadecernos de esta pobre gente que logra tocar tierra y sacarla en los medios de comunicación. Lo humano es atenderlo y no abandonar a Canarias en esta crisis. Canarias y, especialmente El Hierro, no puede ser la nueva Lampedusa.

Montserrat Hernández
Directora de Tribuna de Canarias

Mi enfermedad no me define

OPINIÓN

ANA VEGA

Pensarán que me ocurre, pero no.

Este titular tiene razón de ser.

Es el título de la historia de una joven aprendiz como escritora, pero con una mochila a su espalda con la que lleva cargando desde su infancia.

La autora del libro cuenta su historia desde que fue diagnosticada de Esquizofrenia.

Escuchamos esa palabra y nos sigue pareciendo alarmante, cosa que no debería ser así.

No estamos en el siglo XIX, pero tampoco en el XX en donde conocer esa enfermedad nos saltaban las alarmas y poco menos que estaban endemoniadas, extensibles a otras enfermedades mentales.

El mejor apoyo ha sido y siguiendo su familia, algo que debería ocurrir en todas las

familias pero que sin embargo no sucede.

Su valentía de escribir esta novela autobiográfica debe ser otro paso más hacia la inclusión social en donde seamos capaces de entender que todas y todos somos iguales, pero por suerte diferentes.

Mucho se habla de la salud mental en los últimos años, pero la realidad nada tiene que ver.

Me explico. La sanidad pública en cuanto a psiquiatras y psicólogos son escasos. Listas de espera de dos años y con una atención de 15 minutos y psicología quizás 10 minutos más.

Eso conlleva a tener que acudir a la privada con la suerte que tengas posibilidades económicas, porque si no nos encontramos con otro problema añadido.

Existen campañas, cierto, pero ¿de qué nos sirve si no se pueden llevar a la práctica.

Pero también nos encontramos con otro problema y es la adaptación curricular.

Desde mi humilde opinión, y hablando desde la experiencia, dicha adaptación con niños y adolescentes supone un retraso a nivel académico, porque estar en ella significa ralentizarse con la consecuencia de ser incapaces de no ponerse al mismo nivel que sus compañeras y compañeros y eso



los lleva a no poder terminar sus estudios académicos y por consiguiente frustración.

Me dirán que no es cierto, con lo cual podríamos abrir un debate al respecto.

Eso no quita para apoyar la adaptación curricular en niños con una discapacidad elevada tanto física como psicológica.

Carol lo tiene claro, si ella puede los demás también. De hecho, está como voluntaria en diferentes centros educativos, así como asociaciones.

Es un grito a que sus vidas no les suponga estar dentro de un pozo del cual no se puede salir. A los gobiernos y cabildos, así como ayuntamientos les pido que reflexionen y pongan en la mesa como se puede llevar solucionar junto a los docentes este gravísimo problema social.

Que los chavales se vean apoyados desde el primer momento en el que se les diagnostican, y tengan las mismas posibilidades académicas, porque si no tienen la herramienta de técnicas de estudio, difícilmente será posible el poder avanzar cuando llegan ya a la ESO. Eso contando con que puedan.

Gracias a Carolina Pereyra Rosales por abrirse en canal y plasmar en una novela su experiencia. Apoyemos las campañas para la prevención de salud mental pero que sea algo real y no un dulce que se convierte en algo amargo.

No nos olvidemos, repito que todas y todos somos iguales pero diferentes.

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 42 | Depósito Legal TF 231-2020

Imprime: TFPRINT, S. L.



LORO PARQUE FUNDACIÓN

loroparque-fundacion.org

WE CARE

HEMOS SALVADO
12 ESPECIES
DE LA EXTINCIÓN

ESTAMOS EN
MÁS DE 240 PROYECTOS
DE CONSERVACIÓN

COLABORAMOS CON
74 INSTITUCIONES CIENTÍFICAS
DE TODO EL MUNDO



+34 922 373 841 (ext.281)
lpf@loroparque-fundacion.org
loroparque-fundacion.org

**HAZTE SOCIO
O DONA**
100% por la naturaleza

OPINIÓN

LUIS ABELEDO

ABOGADO

 Luis Abeledo Iglesias @luisabeledo luis@abeledoabogados.com

Los peligros de la revolución tecnológica y de la nueva Inteligencia Artificial

A finales de octubre se cumplieron los 22 años de la presentación del Ipod. Entiendo que os parezca una tontería. Seguramente lo sea para la mayoría. Quizás solo sea una noticia curiosamente relevante para mí y algún perdido más que está de ronda por el mundo.

Veintidós años ya de lo que me permito llamar, con una descarada atribución de portavoz de una generación, la segunda revolución industrial. Hoy puedo trabajar en cualquier parte del mundo con la evolución del ipod y todos sus desarrollos a través de iphone, ipad, etc. No es cualquier cuestión, fue cambiar el libro por el mundo digital. El papel, por el portátil. Las carpetas físicas, por las carpetas digitales. El fax por el mail (los más jóvenes os reiréis mucho, pero yo escribía cartas en papel para informar a los clientes, el procurador venía puntual cada tarde al despacho para entregar las notificaciones y recoger las demandas, el fax sonaba toda la tarde y generaba una gran ansia y expectación en el despacho).

Yo comencé a trabajar cuando internet no existía. Bueno, igual eso es un engaño porque sí tenía acceso a un router de esos que hacían ruido, pero no cargaba nunca ninguna web.

Tuve un amigo de facultad y de alguna, vamos a decir escasa aunque sea mentira, fiesta nocturna en el Santiago universitario del cambio de milenio. Un amigo, no. Un visionario. Un tipo fantástico cuya visión empresarial estaba tan fuera de su tiempo, cuya precocidad y visión fue tal que llegó demasiado pronto. Hoy es abogado, creo que una persona que vive feliz, según me dicen amigos comunes.

Mi amigo fue el creador de “La Brújula Nocturna”. Una web cuyo objetivo era anunciar garitos de moda, bares y discotecas en la cual cualquier usuario podría escribir sus opiniones y recomendaciones. Si ahora escribo “brújula nocturna” en Google no aparece el rastro, pero unos pocos elegidos sí supimos de su audacia, de su visión, de su capacidad para intentar llevarlo a cabo. Si Chema hubiera nacido en San Francisco, hoy estaría viviendo en Malibú cogiendo olas, su mayor pasión. Viviendo en una de sus múltiples mansiones en primera línea de playa, mientras disfruta de sus horas de sus momentos de mindfulness. Ah, y fue creada mucho antes que TripAdvisor. ¡Si me lees, vamos a por una demanda en USA contra ellos!



Toda esta revolución industrial nos ha llevado a que ustedes nos lean en una web, a pesar de la distribución en papel de este periódico. Esta revolución industrial nos ha llevado a poder tener noticias, videos, reportajes en directo, en tiempo real a cualquier parte del mundo y en cualquier momento. Esto nos lleva a conocer en tiempo casi real cómo está cambiando el orden mundial, las alianzas, los estados, la geoestrategia, la información. Estamos viviendo a través del teléfono móvil (el ipod evolucionado) dos guerras cercanas porque sacuden a países con democracias asimiladas a las occidentales, pero tenemos guerras en el Sahel, en Birmania, Somalia, Sudán, Siria, Yemen y alguna más que hay por ahí.

¿Alguna vez se han parado a reflexionar cómo viviría un señor de 1939 el inicio de la segunda guerra mundial? La radio tenía poco más de cuarenta años de su creación, la televisión no existía tal y como la conocemos ahora como medio de difusión de noticias. Los periódicos... ¿cómo hacer llegar las noticias de cualquiera de los frentes europeos a las casas del español medio de la época, que estaba saliendo de una guerra civil en un país sin coches, ni carreteras, ni comunicaciones...? No pensemos en Filipines corriendo para avisar del desembarco persa en Maratón. Ni pensemos en las comunicaciones desde Madrid a Cuzco y Filipinas en el siglo XVI. Pensemos en nosotros en los ochenta.

Sin embargo, el reto tecnológico del mañana está iniciando hoy. Todos hemos visto las nuevas cosillas de Inteligencia Artificial. Empezamos con chats de respuestas, ya hemos visto videos de evolución de las costas, en algún podcast he escuchado como presentan a sus invitados con los resultados de la aplicación de IA que busca en internet, he visto videos de interpretación del futuro y he tenido noticias de fotografías de la guerra en la franja de Gaza entre Hamás e Israel hecha con fines propagandísticos de desinformación para el público mundial.

Las fake news, que nos decía Trump, eran noticias falsas, desinformación. Quienes somos aficionados a las películas y series de espías conocemos de la importancia de la desinformación. En estos momentos estamos empezando a conocer mundos inventados que quebrarán la confianza en nosotros mismos. Puede ser que no distingamos la verdad de la invención. Puede ser que tú mismo no sepas si hablas en un video o es una grabación manipulada.

Otro de los riesgos tecnológicos es la cantidad de información que existe “perdida” en internet y redes sociales, las cookies, etc. ¿Quién no está cansado de que cada cierto tiempo le llamen compañías de las que no sabía que existían y parece que llaman todas a la vez? Esto, entre otras cosas, obedece a la compra de información o filtraciones de datos. Cambie su contraseña ya que la seguridad de la web se ha visto

comprometida en su perfil de Pinterest, en su perfil de Fulanito, en el de menganito, en su base de datos jurídica. Sus datos están comprometidos.

Ahora mezclemos conceptos. Para hacerlo sencillo, la IA coge tú información, la utiliza, crea perfiles políticos. Te sugiere, te orienta en ideas, noticias de tu agrado. Te manipula para que solo conozcas una verdad.

No es el tertuliano que sale en TV explicándote las tensiones geoestratégicas de oriente medio, el despliegue sanitario en Wuham, la más rabiosa doctrina del Tribunal Constitucional en contraposición con el Tribunal Supremo, o la boda del influencer de moda en los veinte minutos de la tertulia mañanera.

Estamos hablando de la creación de perfiles adecuados para que recibas un impacto de noticias sugerentes a tus gustos y creencias que pudieran ir modificando tu voluntad a lo largo del tiempo. Incluso hasta hacerte creer que cambias el voto porque confías en ese candidato tan serio del que solo salen noticias buenas. Recordemos el caso Cambridge Analytica en las elecciones USA y el Brexit. No es una película de ciencia ficción. No es ni el presente, es el pasado.

El derecho no puede regular estas cosas. El derecho no puede ofrecer seguridad jurídica ante la falta de confianza. Sin confianza no habrá democracia. Sin confianza no habrá civilización.



OPINIÓN

JORGE ALONSO
DIRECTOR DE CONSULTORÍA IT
VELORCIOS GROUP

 Jorge Alonso

 @jalonso_VG

Es de justicia reconocer que las empresas se toman cada día más en serio todo lo que tiene que ver con la ciberseguridad. Quizás porque han sufrido en primera persona algún incidente desagradable o porque hayan visto pasar de cerca las balas del cibercrimen; lo cierto es que el modelo de seguridad de algunas compañías, especialmente las de mayor tamaño, comienza a tener un grado de madurez que les está permitiendo, de manera exitosa, minimizar los riesgos y reducir la superficie de exposición alineando esta estrategia con el negocio.

Por otro lado, también resulta admirable el esfuerzo que desde la Administración se está realizando para concienciar y sensibilizar a la sociedad de los riesgos que implica subirse al tren de la digitalización sin incorporar un mínimo de medidas de seguridad que eviten sobresaltos innecesarios.

El INCIBE (Instituto Nacional de Ciberseguridad) habilitó en febrero de 2018 el servicio “*Tu Ayuda en Ciberseguridad*”, conocido popularmente como 017. Un servicio gratuito y confidencial dirigido a la población en general para resolver sus problemas de ciberseguridad. En sus primeros tres años de funcionamiento, el 017 atendió más de 100.000 consultas, lo que lo convierte en el servicio de ciberseguridad más utilizado de España.

Así las cosas, podremos convenir que la situación en materia de ciberseguridad ha mejorado sustancialmente en los últimos años; aunque quizás no lo suficiente si la comparamos con la presión de un entorno cada vez más hostil.

Pero intentemos ver el vaso medio lleno y busquemos argumentos que sostengan esta hipótesis tan optimista en medio de una guerra sin cuartel que se libra en el ciberespacio. Los mejores indicadores que reafirman nuestra teoría los encontramos en la evolución del análisis de riesgos de las compañías. En este punto se ha producido una mejora sustancial que refuerza nuestra idea.

Y es que, hasta ayer, las preocupaciones de las empresas se centraban en la seguridad de sus equipos y en la seguridad de sus oficinas; lo que en el sector se conoce como la seguridad del puesto de trabajo y la seguridad perimetral. Con este modelo tan básico de defensa, fueron llegando herramientas y soluciones a las compañías, en forma de antivirus y firewall, que atajaban estas brechas de seguridad y reducían los riesgos. Lógicamente, todo esto es mucho más complejo, pero

permitanme simplificarlo al máximo para no perder el hilo de la idea.

Siguiendo esta evolución del modelo de seguridad, actualmente encontramos muchas compañías que están haciendo muy bien sus deberes y que, incluso, cuentan con un Plan Director de Ciberseguridad y certificaciones que avalan su buen hacer.

Y es en este punto donde cabe preguntarse qué les preocupa hoy a las empresas y dónde localizan su mayor riesgo. La respuesta es contundente: el mayor riesgo que identifican las compañías en su sistema de seguridad es el que viene derivado de su relación con terceros.

La verdad es que suena demoledor porque esto nos viene a decir que de nada ha servido que nos hayamos gastado un dineral en la ciberseguridad de nuestra empresa porque, al final, somos tan frágiles como el peor de nuestros colaboradores.

Pongamos un ejemplo para entender mejor la gravedad del problema, Supongamos que trabajamos en el Departamento de Recursos Humanos, sin lugar a dudas, una de las áreas de la empresa que maneja información más sensible. Conscientes de ello, habremos tomado todas las medidas preventivas necesarias para evitar un incidente que comprometa la Confidencialidad, la Integridad y la Disponibilidad de los datos con los que trabajamos.

Ahora bien, sucede que las nóminas de la empresa las tenemos externalizadas con una pequeña gestoría que lleva trabajando para la compañía toda una vida. Si un ciberdelincuente quisiera hacerse con la información de nuestros empleados, ¿a quien crees que atacaría? Solo de pensarlo saltan todas las alarmas.

Pero la realidad se impone y lo cierto es que siempre necesitaremos de terceros para poder llevar a cabo nuestra actividad porque de lo contrario, probablemente, nuestro modelo de negocio dejaría de ser viable.

La situación es tremendamente compleja porque casi podríamos pensar que estamos otra vez en la casilla de salida, o incluso peor,

porque en este modelo de outsourcing poco podemos hacer ya que resulta imposible meterlos en casa de nuestros colaboradores para imponer una medidas de seguridad que, probablemente, serán incapaces de asumir.

Parece que no nos queda otra que resignarnos y asumir que nuestros datos terminarán vendiéndose en la darkweb, no porque nos los hayan robado a nosotros directamente desde nuestros sistemas, sino porque algunos de nuestros colaboradores habrá sido víctima de un ciberataque.

“El mayor riesgo que identifican las compañías en su sistema de seguridad es el que viene derivado de su relación con terceros”

Es tal la magnitud del problema que muchas empresas están obligando a realizar un análisis de riesgos a sus colaboradores, que en muchos casos es excluyente para poder firmar el contrato de servicio, porque las consecuencias de un ataque podrían ser traumáticas. En la práctica esto se traduce en: “*si no eres ciberseguro, no pienso trabajar contigo*”.

Estaremos de acuerdo en que este escenario es del todo insostenible porque, normalmente, lo que de verdad valoramos de nuestros colaboradores es la calidad de sus

servicios -laborales, jurídicos, fiscales...- y es por eso por lo que los elegimos y no tanto por su ciberseguridad. Si nos pasamos de frenada, podría darse el caso de terminar trabajando con colaboradores super seguros, pero que no son los más adecuados para nuestro negocio.

Lógicamente, procede evolucionar la estrategia y mover ficha. La nueva propuesta sonaría más o menos así: “*quiero trabajar contigo, pero ambos sabemos que no tienes el nivel de ciberseguridad suficiente como para evitar las consecuencias de un incidente que con total seguridad va a llegar. ¿Me dejas que te ayude a solucionar el problema y poder seguir juntos adelante?*”

Este modelo de trabajo no es nuevo y se hizo muy popular de la mano de José Ignacio López de Arriortúa, el ingeniero español que trabajó en Volkswagen, más conocido como Superlópez. López de Arriortúa tuvo claro que si quería mejorar la cadena de producción de su fábrica necesitaba ayudar a sus proveedores que, lógicamente, eran empresas más pequeñas, para poder optimizar el proceso de producción de su compañía.

El modelo colaborativo es la única forma de mejorar la ciberseguridad del tejido empresarial porque no olvidemos que la cadena siempre se rompe por el eslabón más débil. He tenido la suerte de poder comprobar de cerca la eficacia de esta estrategia colaborativa cuando se hace con honestidad y respeto entre ambas partes. El resultado es espectacular.

Así que, ayudemos a nuestros colaboradores a mejorar su ciberseguridad, siendo conscientes que la tecnología debe ser transparente al negocio, pero nunca se puede convertir en un problema en la relación que tengamos con nuestros colaboradores.

Subamos el nivel de madurez de nuestro modelo de seguridad, compartamos el conocimiento, incluso facilitemos soluciones... En definitiva, ayudemos al eslabón más débil porque es el único camino para mejorar la seguridad de nuestra empresa. Y si no, tiempo al tiempo.



OPINIÓN

AGONEY MELIÁN
PRESIDENTE DE AJE
CANARIAS

 Agoney Melián Sosa

 @agoney_melian

Créanme cuando les digo que estoy obsesionado con crear una Canarias emprendedora, que compita por arriba y que le de esperanza a la juventud. No como una frase hecha típica de un panfleto, sino como un propósito de vida, que se va cumpliendo con cada acción que voy desarrollando en mi papel de presidente de AJE.

Por eso, aprovechando los días en los que he escrito este artículo, nada más y nada menos que el día de los muertos, quiero compartir algunas reflexiones que me invitan a pensar que debemos seguir trabajando, de manera cohesionada, para que dejemos de empujar a la juventud a querer se funcionarios.

Yo les prometo, que cuando me di de alta como autónomo, era un ser de luz. Yo estaba feliz porque iba a poder trabajar en algo que verdaderamente me apasionaba, mejorar la vida de la gente a través de la formación. Sin embargo, al comenzar mi andadura, fui adoptando una serie de personalidades más propias de una fiesta de Halloween, que de lo que se supone que debe ser un trabajador, aunque sea por cuenta propia.

¿Truco o trato?

Hoy les invito a conocer cada uno de los personajes que la juventud empresaria interioriza cuando empieza en esta jodida aventura de crear riqueza y empleo.

Jóker.

Pasaron apenas unos meses de mi alta y la ilusión supuraba por cada poro de mi piel. Lo habíamos conseguido, había puesto en marcha mi gran proyecto, una empresa que iba a cambiar el mundo. Miro hacia atrás y pienso... "cosita", qué bonito que era vivir con ese pensamiento.

En tan solo unos meses, aprendí que gestionar personas era más complicado de lo que creía, que no todo el mundo iba con buenas intenciones, y que la vida de fantasía e ilusión con la que puse en marcha mi proyecto, pronto se tornaría en un gran maremágnum para que el no todo el mundo está preparado. De ahí que las empresas fracasasen sobre todo en los primeros años.

Recuerdo que alquilé un local porque me encantaba el suelo, y después de firmar el contrato y limpiarlo, se me ocurrió llevar a un ingeniero. Sí, así de torpe fueron mis primeros pasos. Este me dijo que no era posible abrir sin una inversión de cien mil euros. Yo tenía menos trescientos en la cuenta, y al hablar con el abogado que me lo había alquilado y exponerle mi caso, me dijo que lo sentía, que tenía que pagarle el contrato completo. No me lo podía creer, empecé a llorar como un loco, y me dejó irme pagando una multa de tres mil euros; así como lo oyen.

Me pasé unos días transitando de la risa

al llanto y con ganas de quemar el local, y deseando cosas terribles a aquel ser malvado. Fue la primera vez que experimenté ser El Joker.

Zombie.

No le quepa duda a nadie de que soy un vividor, por eso, creo profundamente en el derecho al descanso, a la desconexión digital y sobre todo a que las personas que formen parte de los equipos, tengan una vida maravillosa. Créanme si les digo que he empezado a valorar la jornada laboral de cuatro días para mis empresas, por eso, me exploto de la risa recordando que ser autónomo no tiene nada de esto. De hecho, mientras escribo estas letras me sale una sonrisa pensando que hoy es día de fiesta, y me puse el despertador a las 6:00 am para poder adelantar un poco.

Cuando empecé en la formación me convertí en un verdadero hombre orquesta, de esos que hacía producción, administración y marketing a la vez sin rechistar. Trabajaba física y mentalmente unas catorce horas diarias y nadie entendía por qué lo hacía si al final de mes, solo me daba para pagar los gastos de la empresa. Hay que hacer un enorme ejercicio de fe para entender que todo va a ir mejor, pero en esta primera fase de cualquier proyecto, asumes el segundo personaje recurrente, te conviertes en un verdadero zombie.

No importa si has dormido o no, a primera hora de la mañana toca ducha y cual Frankenstein, te vas a trabajar en tu proyecto que para eso eres empresario.

Freddy Krueger.

No eres brujo, pero te encomiendas a cualquier ritual para pagar nóminas, seguros sociales, local, agua, luz, teléfonos de empresa, comprar material, pagar la asesoría, impuestos, lidiar con los bancos, pagar tu plan de igualdad, pagar el servicio de prevención de riesgos laborales, y cualquier otro gasto que seguro que se me está quedando atrás derivado de ser emprendedor o empresario.

Sé de mucha gente que usa como pócima el prozac, la melatonina o la medicina china, que va al fisio porque "no entiende por qué le duele la espalda" y que busca mil y una ideas para hacer algo tan básico y vital como es dormir.

Supongo que cuando te haces empresario y un viernes te llega una notificación de cualquier administración, te haces colega de Freddy y descubres que no era tan malo como creíamos cuando éramos niños. Freddy Krueger era tan solo un empresario quemado del sistema que se colaba por las noches en las cabezas de la gente a modo de pesadilla. Si lo piensas, todos hemos tenido impulsos de asesino en serie cuando sufres la injusta lapidación social que se han empeñado en hacernos a los empresarios.

Chucky.

Te ha cambiado el carácter, me dicen algunas de las personas que me conocen desde hace años y es que, cómo no te va a cambiar el carácter cuando la vida de cualquier emprendedor se ha convertido en una fiesta de Halloween constante.

Supongo que pasan los años y si logras superar el umbral de la destrucción, empiezas a disfrutar un poco más de tu proyecto, de las personas que lo componen, y de todas las cosas buenas que te aporta dejar tu granito de arena a través de tu negocio pero, no nos vamos a mentir, es imposible que ante cualquier alerta de peligro, tu mente se transforme y te conviertas en el verdadero muñeco diabólico.

No, no he cambiado mi carácter, simplemente he aprendido a no sufrir y a dejar que Chucky salga cuando el mundo se vuelve hostil.

Drácula.

Voy acabando, y como colofón quiero reflexionar sobre la dureza de las administraciones a la hora de sancionar. No te forman para ser empresario, vivimos en constante cambio legislativo y lo cierto es que a veces las cosas no salen como uno espera.

Por eso llega un momento en el que vives acojonado pensando cuando llegará Drácula a tu vida en forma de administración sancionadora.

No olvidemos que muchas veces, se devuelven los recibos por un euro para luego venir con recargos, vamos, todo es ayuda, véase el sarcasmo.

Con este panorama, es normal que cuando vayas a una charla en una clase de ADE el noventa por ciento quiera ser funcionario. Terrible, pero es así.

Me despido con un mensaje optimista, aquellos que estamos en este tenderete, hemos aprendido a disfrutar de las adversidades sacando lo mejor de cada situación, y respondiendo con humor, clave para ser empresario, cada vez que un problema toca nuestra puerta.

La gente normal lo hace una vez al año, nosotros lo hacemos con cada notificación. La miramos, respiramos profundamente, y tras abrirla le decimos: ¿Truco o trato?



OPINIÓN
MIGUEL BORGES
PAREJO
 HOTEL SALES & REVENUE
 MANAGER

Ya se habrán enterado de la última polémica económica surgida en las últimas semanas, a colación de la intención del Gobierno de España de reducir la jornada laboral

en el hipotético caso de que la coalición de Gobierno progresista consiga sacar adelante la investidura... pero esta es otra cuestión.

Sobre esto hay opiniones de todo tipo, pero evidentemente a la mayoría asalariada de este país, la medida le gusta y le parece conveniente y deseable, otra cosa es la opinión del empresariado, que como es normal la ven con recelo y como un problema más a enfrentar a la hora de mantener o aumentar la productividad, eficiencia y por ende su competitividad y supervivencia.

Y de verdad creo que sobre estas dos visiones pivota el antagonismo en esta cuestión entre los actores que están participando de la polémica suscitada por este tema tan trascendente para las vidas de todos, y es que unos lo están viendo bajo la lógica del tiempo libre y la conciliación entre vida la-

Reducción de jornada y productividad

boral y familiar y otros bajo la perspectiva de la productividad y su impacto en otras muchas importantísimas cuestiones, pero pueda deducirse de esto que el problema como casi siempre es que ambos tienen razón y ambos tienen sus razones para analizarlo bajo sus respectivos prismas.

Si lo vemos de una manera simplista, se puede tomar partido por una u otra postura sin ambages, pero si empezamos a introducir factores que podrían influir en la consecución exitosa de los objetivos de ambas partes, o al menos en parte de ellos, ya no resulta tan sencillo adherirse a una u otra visión de la cuestión. Y podríamos decir por ello, reducción progresiva de la jornada laboral semanal, podría ser, pero no sin aumento de la productividad e incluso un plan para aumentarla, ya que en esto tenemos mucho que recorrer y muchísimo margen de mejora.

Para empezar, España trabaja más horas de media semanal que los países más productivos de la UE y tiene al mismo tiempo unos resultados de productividad inferiores a ellos, por lo que debemos hacer un análisis del porqué y que estamos haciendo mal, y para argumentarlo con propiedad demos algunos datos: Finlandia trabaja de media 38,7 horas semanales con un índice de productividad del 105,2%, Países Bajos 39,4 horas de media semanal y una productividad del 108%, Noruega trabaja de media 39,7 con una productividad asociada del 106,7% y para que veamos que hay países que lo hacen mejor que Alemania, el dato de los germanos es de 40,4 horas de media semanal trabajadas, teniendo una productividad del 102,1%.

Pues bien, nosotros en España, trabajamos unas 40,4 horas semanales pero nuestra productividad media es del 94,6%, con lo que con estos números ya podemos hacernos una idea de cómo de atrás estamos en lo que a productividad se refiere en relación a otros países de la UE. Y precisamente aquí se encuentra el que para muchos expertos económicos es la traba principal para una reducción de la jornada laboral según la ha planteado el gobierno en funciones para el conjunto de la economía de nuestro país.

De ahí que de manera particular creo que es aconsejable y sensato decir que o bien, reducción de la jornada semanal de entrada no, o, si hacemos los deberes entre todos, reducción de la jornada semanal de entrada sí. Que quiero decir con esto, pues que se podría reducir la jornada media si en el acuerdo al que llegasen los agentes sociales, previo a

la redacción de la norma que legislase este tema, se reflejasen unas determinadas cifras a las que fuera obligatorio llegar de manera sectorial y en unos determinados tiempos, para que así fuera reduciéndose el tiempo de trabajo al mismo tiempo que la productividad sube y por ende la eficacia, el crecimiento y la competitividad del país.

Si bien, está claro que en el acuerdo entre todas las partes tendrían que estar bien definidos los objetivos y los indicadores a cumplir para esas bajadas progresivas de las horas trabajadas según cada sector, no es menos verdad que la intangibilidad de algunos factores implicados en la buena marcha y aumento de la productividad, hacen que haya que llegar al máximo detalle en la implantación de estas medidas en las empresas, pues aunque ya sepamos que la tecnología, la formación y los sistemas de gestión utilizados - esto es, de qué forma y con qué procesos generamos esos bienes y servicios- son los más tangibles y medibles de los factores implicados en los aumentos de productividad, tenemos que tener en cuenta que por ejemplo el liderazgo y la gestión, los incentivos o el espacio de trabajo en las empresas, son entre otras más, cuestiones a tener en cuenta a la hora de mejorar la productividad de nuestra economía.

Una vez dicho todo esto, lo que sería deseable y más razonable por el bien del consenso y la paz social, emanada de un buen acuerdo entre patronal y sindicatos, debería ser que no se redujesen las horas trabajadas hasta que no se consiguiesen unos determinados niveles de productividad, implicando así a los empresarios a implementar en sus empresas los recursos necesarios en aras de obtener esos aumentos productivos a cambio de reducciones de horas trabajadas, siempre que esos niveles se mantuvieran en el tiempo, y comprometiéndose por otro lado los trabajadores a formarse y maximizar el tiempo de trabajo efectivo para conseguir la consecución de ambas metas, aumentos de productividad y disminución de las horas trabajadas.

Que excusas como que el tejido productivo español, con un gran número de pequeñas empresas o que el elevado peso que tiene el sector servicios en nuestra economía no sean un lastre para aspirar a igualarnos a nuestros vecinos europeos, podemos crear más y mejor en menos tiempo, podemos ser mejores y hagámoslo realidad, y los detalles ya, que los explique el Gobierno... si consigue salir adelante.

Arquitectura Invisible: Moldeando la Cultura para la Resiliencia Empresarial

► *“La cultura se come como desayuno a la estrategia” – Peter Druker*



OPINIÓN

PRESEN SIMÓN
DIRECTORA DE
TRANSVERSALIA CONSULTING

 Presen Simón Rael



En cierta ocasión, conocí la historia de un ejecutivo que relataba cómo, en una empresa para la que trabajó, descubrió que la cultura de la empresa era diferente en cada departamento que la integraba y, no sólo eso, cuando tuvo la oportunidad de viajar a las diferentes sedes de la organización distribuidas a lo largo y ancho de la geografía española, esperaba encontrar clones del área que lideraba, y encontró marcianos. Comprendió, entonces, que en las empresas, la cultura equivocada nos separa y nos limita, convirtiéndonos en extraños/as dentro de nuestras propias empresas, llenos de sentimientos erróneos, decisiones desalineadas, incluso a veces, desalmadas.

Y lo anterior, no porque las personas hagan las cosas mal a propósito o por despecho, sino porque es el resultado de que no se sientan cubiertas bajo un mismo paraguas, traduciéndose finalmente esta situación en falta de confianza y de compromiso que corroe, día a día, a las empresas.

Los números dicen que el 22% de los/as trabajadores/as no entienden los valores de la compañía o que, simplemente, los desconocen; que el 33% de los/as empleados/as no conoce la misión de la empresa y que el 38% no cree que sus valores personales estén alineados con los de la empresa. Droga dura si tenemos en cuenta que la cultura empresarial es fundamental en el rendimiento de las organizaciones. En este sentido, según Harvard Business Review, entre el 20% y 30% del rendimiento depende directamente de la cultura corporativa, siendo, además, un factor de atracción y retención de talento que impregna el funcionamiento de las empresas.

Otras estadísticas, apuntan a que, los/as empleados/as que están de acuerdo y se sienten conectados con su cultura empresarial son 3,7 veces más propensos/as a estar comprometidos/as con su trabajo; 5,2 veces más propensos/as a recomendar su organización como un gran lugar para trabajar; 37% más propensos/as a prosperar y, un 68% menos propensos/as a sentirse agotados/as en el trabajo, siempre o muy a menudo.

Más allá de la definición de cultura empresarial, a saber, el conjunto de valores, creencias, actitudes y comportamientos compartidos que caracterizan a una organización, a mí me gusta definirla como el “legado” que deja la organización. De esta forma, más allá de quiénes estén a cargo de la empresa, la cultura seguirá estando presente ante los cambios.

Por tanto, la primera responsabilidad de la organización es definir qué cultura necesita para lograr los resultados que se ha fijado y, en segundo lugar, diseñarla y construirla todos los días.

¿Tarea sencilla? Por supuesto que no, pero si somos capaces de construirla y elegirla con consciencia y convicción cada día, las personas que integran la empresa darán lo mejor de sí mismos/as en el desempeño de su labor y encontrarán mayor sentido a su trabajo. En la cara “B” de esta propuesta, para las personas de la organización, el trabajo será solo parte de una rutina diaria que proporciona un sustento para poder vivir.

La cultura acaba siendo el carácter de la organización y, como su carácter, tiene que ver más con cómo se comportan sus miembros cuando nadie los ve.

Es la templanza con la que las personas

se enfrentan, juntos, a la adversidad y salen fortalecidos. Es la autoestima y voluntad de cada uno de sus miembros sumada a la fuerza de la convicción, por seguir adelante a pesar de las dificultades.

Pero no solo es tarea del/la líder. La magia de la cultura organizacional es que acaba liderando y permeando en todo el equipo. Quienes construyen la cultura son todos los miembros de la organización, con su comportamiento diario.

Y es que, la cultura empresarial se torna en un espejo, reflejando las convicciones y el propósito compartido entre todos los miembros de la empresa. Sin embargo, esta cultura no puede florecer sin la participación activa y comprometida de cada persona.

Involucrar a las personas en la cultura de la empresa no es una tarea de un día. Requiere una comunicación efectiva, liderazgo inspirador y un ambiente inclusivo que valore la diversidad de pensamiento y experiencia.

Cuando los/as empleados/as se sienten parte integral de la cultura empresarial, se desencadenan una serie de efectos positivos que ya fueron mencionados anteriormente.

Además, una cultura empresarial sólida y participativa, crea un entorno donde los objetivos empresariales se convierten en una misión compartida. Los/as empleados/as, no solo entienden claramente lo que se espera de ellos, sino que también se sienten motivados/as para contribuir proactivamente al éxito de la empresa.

La transparencia, el respeto mutuo y la apertura al aprendizaje, son pilares que facilitan la integración de los/as empleados/as en la cultura empresarial, permitiendo así la cohesión y la colaboración eficaz. Esta sinergia entre la cultura y el personal es lo que propulsa a las organizaciones hacia un horizonte de crecimiento sostenible y éxito.

En un mundo ideal en el que no estuviésemos a merced de la incertidumbre de los tiempos en los que vivimos, podríamos poner un punto y final a lo anterior. Sin embargo, ésta no es la realidad que vivimos. Puede ocurrir que, a medida que las empresas navegan por el dinámico mar del mundo corporativo, se enfrenten a tormentas que demanden una reevaluación y, posiblemente, un cambio, una “actualización”, en la cultura empresarial. Este momento crítico se presenta cuando la cultura existente ya no alinea los esfuerzos colectivos hacia el cumplimiento de los objetivos, o cuando los valores fundamentales se desvanecen en la rutina diaria. También puede ser un reflejo de un mercado que evoluciona, demandando una transformación interna para mantener la relevancia y la competitividad.

El cambio cultural no es una travesía sencilla, pero es una aventura que vale la pena emprender. Comienza con una introspección

profunda, donde la dirección y los/as empleados/as evalúan juntos la cultura actual y visualizan la cultura deseada. La transparencia y la comunicación abierta son vitales en este proceso, creando un espacio seguro para el diálogo y la reflexión.

Posteriormente, es esencial establecer un liderazgo sólido y comprometido, que pueda guiar a la organización a través de las olas del cambio. Los líderes deben encarnar los nuevos valores y comportamientos, sirviendo como faros de referencia en el viaje hacia una cultura renovada.

La educación y la capacitación continuas son los vientos que propulsarán la embarcación del cambio cultural. A través de programas de desarrollo y talleres, los/as empleados/as pueden adquirir una comprensión profunda de los nuevos valores y cómo estos se traducen en acciones cotidianas.

Además, celebrar los pequeños logros en el camino hacia el cambio cultural es esencial para mantener la motivación y el compromiso. Reconocer y recompensar las contribuciones individuales y colectivas hacia la nueva cultura fortalece la identificación con la empresa y fomenta una adopción genuina del cambio.

Finalmente, es crucial mantener un pulso en el progreso del cambio cultural mediante encuestas regulares de retroalimentación y foros de discusión. Esto no solo proporciona insights valiosos, sino que también demuestra un compromiso continuo con la evolución y la mejora.

En el corazón de un cambio cultural exitoso, yace la colaboración, la adaptabilidad y una aspiración compartida de alcanzar un futuro brillante. Al embarcarse en el viaje de transformación cultural, las organizaciones no solo están rediseñando su esencia, sino que también están sembrando las semillas para un éxito sostenido y significativo en el paisaje empresarial en constante cambio.

Cultivar y nutrir una cultura empresarial inclusiva y participativa no es solo una estrategia inteligente, es la esencia que permite a las empresas prosperar en un mundo empresarial cada vez más competitivo y complejo. Al final del día, son las personas unidas por una cultura fuerte, las que transforman los desafíos en oportunidades y los objetivos en logros destacados.

¿Cuál es el impacto de la Inteligencia Artificial para la Marca Personal?

Adía de hoy es muy pronto para saber cuál puede ser el impacto de la inteligencia artificial (IA) en la marca personal. Es una tecnología que, a pesar de estar presente con nosotros desde hace décadas, se ha extendido rápidamente entre la población, gracias al poder de Internet.

Sin embargo, y haciendo un poco de pitoniso, creo que se pueden vislumbrar a corto y medio plazo, el impacto de la IA en la marca personal.

IA: ¿Beneficia o perjudica a la marca personal?

Sin ninguna duda, la IA está transformando la forma en que las personas pueden gestionar su marca personal. Por ejemplo, la IA permite una mayor personalización en la comunicación con la audiencia. ¿Cómo se logra esto?

Gracias al análisis de datos, se pueden obtener insights sobre las preferencias y necesidades de los seguidores, lo que permite adaptar el contenido y mensajes de manera más efectiva. Esto genera una conexión más profunda con la audiencia y fortalece la marca personal.

Además, la IA facilita el descubrimiento de nuevas oportunidades. Mediante algoritmos



tivas y administrativas, liberando tiempo y energía para enfocarse en actividades más estratégicas y creativas. Esto permite a los profesionales desarrollar y potenciar su marca personal de manera más eficiente y productiva.

La IA también juega un papel fundamental en la gestión de la reputación online. Mediante el monitoreo constante de las redes sociales y otras plataformas, la IA puede detectar y analizar comentarios y menciones sobre la marca personal. Esto permite tomar medidas rápidas y eficaces para manejar crisis de reputación y mejorar la percepción pública de la marca personal.

En el ámbito del marketing, la IA es una herramienta poderosa para la segmentación y personalización de campañas. Con la capacidad de analizar grandes volúmenes de datos, la IA puede identificar los segmentos de audiencia más relevantes y ofrecer mensajes personalizados en tiempo real. Esto aumenta la efectividad de las estrategias de marketing y contribuye a fortalecer la marca personal en el mercado.

OPINIÓN

JORGE NAVARRETE

PRADO

BRAND PERSONAL

 Brand Personal

Por último, la IA ofrece oportunidades emocionantes en la creación de contenidos. A través de algoritmos de generación de texto, imagen y video, se pueden crear piezas de contenido de alta calidad de manera rápida y eficiente. Esto brinda a los profesionales la posibilidad de mantener una presencia constante y relevante en las plataformas digitales, consolidando así su marca personal y atrayendo a una audiencia más amplia.

Como ves, la IA constituye una herramienta poderosísima para la Marca Personal. De tu parte queda aprender a utilizarla y sacarle el mayor provecho posible. Esta tecnología va a cambiar al mundo tal y como lo conocemos en pocos años, y si no nos adaptamos, corremos el riesgo de perder notoriedad y competitividad. De hecho, en Brand Personal nos ayuda mucho con las tareas repetitivas, que conllevan mucho tiempo y poco retorno en términos monetarios.



Soluciones estratégicas para desafíos globales



Consultoría estratégica para la mejora de gestión



Transformación digital de tu entidad



Formación personalizada y diseño de eventos sostenibles



Gestión de proyectos europeos
Internacionalización de empresas



Auditoría de cumplimiento y de sistemas de gestión



Asesoramiento para la integración de la Agenda Canaria 2030



Escanea el QR y conoce un modelo de consultoría diferente

www.planbgroup.es
902 81 00 80



OPINIÓN

ALEXANDRE
GONZÁLEZ
MARTÍNCONSULTOR FINANCIERO Y
GESTOR DE EQUIPO PARA
OVB ALLFINANZ

La Encrucijada Profesional: Oposiciones vs. Emprendimiento

En la actualidad, el panorama profesional ha experimentado un cambio notorio. Mientras que las oposiciones han sido tradicionalmente una opción de carrera estable y segura, el emprendimiento ha sido considerado como un camino arduo y riesgoso. Sin embargo, es importante reevaluar esta percepción y considerar las ventajas significativas de emprender en un mundo en constante evolución.

La Atracción de las Oposiciones:

Durante mucho tiempo, las oposiciones han sido el refugio de la seguridad laboral para muchas personas. El atractivo de un empleo estable con beneficios y una ruta clara hacia el éxito ha llevado a un aumento

constante en la demanda de plazas en sectores como la administración pública, la enseñanza y la sanidad. Este interés creciente en las oposiciones ha sido impulsado por la percepción de que representan la vía más segura hacia el éxito profesional.

La Disminución del Espíritu Emprendedor:

Por otro lado, el espíritu emprendedor, por desgracia, en mi humilde opinión, parece estar disminuyendo en muchas partes del mundo, y más en concreto en España. Las percepciones sobre el emprendimiento a menudo incluyen riesgo, incertidumbre financiera y la posibilidad de fracaso. Esto ha llevado a que menos personas opten por emprender y en su lugar busquen estabili-

dad a través de las oposiciones. Es un miedo natural y totalmente comprensible, pero y si alguna vez alguien te preguntara: "¿Crees que merece la pena intentarlo? Pues adelante, no te quedes con eso dentro, si hay personas que han podido, tú también puedes, qué más da si te sale mal."

Jamás olvidaré en el momento en el que me lo dijeron, puesto que ha sido un antes y un después en mi vida, así que permíteme explicarte las partes positivas de emprender, ya que son de las que SIEMPRE deberían de hablarnos y por desgracia, no lo suelen hacer.

Las Ventajas del Emprendimiento:

Antes de empezar a nombrarte algunas, recuerda que emprender no solo permite la autonomía y la creatividad, sino que también brinda la oportunidad de moldear tu propio camino y marcar una diferencia real en el mundo.

Aquí hay algunas ventajas clave de emprender:

- **Creatividad y Autonomía:** Como emprendedor, tienes la libertad de desarrollar tus ideas y proyectos a tu manera. Puedes innovar y adaptarte rápidamente a las cambiantes demandas del mercado. Estoy prácticamente convencido de que alguna vez, en tu empleo, has tenido una buena idea y no te han dejado llevarla a cabo, posiblemente ni tan siquiera hayan querido escucharte y muchísimo menos intentarlo...

- **Aprendizaje Continuo:** El emprendimiento te desafía a aprender constantemente, lo que puede impulsar tu crecimiento perso-

nal y profesional. Si lo piensas, para muchas personas el estar en una formación continua es lo que más valoran a la hora de iniciar una carrera profesional. Si eres de esa clase de personas, emprender te hará estar formándote continuamente para siempre poder estar llevando tu emprendimiento lo más al día posible.

- **Potencial de Impacto:** Emprender te brinda la oportunidad de crear algo significativo y dejar una huella en tu industria o comunidad. Poder diseñar soluciones innovadoras que no solo benefician a tu empresa, sino que también generan un impacto positivo en la sociedad en su conjunto. La satisfacción de saber que estás dejando una huella duradera es algo que, en mi humilde opinión, va más allá de la seguridad laboral que te dan las oposiciones. ¿No te emociona la idea de ser un motor de cambio y un líder en tu campo?

- **Flexibilidad Horaria:** Podrías gestionar tu tiempo de trabajo y vida personal de manera más flexible. Imagínate poder decir: "Hoy no trabajo" o "La semana que viene me cojo vacaciones", estas son expresiones que, si eres un emprendedor, puedes utilizar, puesto que tu tiempo es 100% tuyo y tú decides como emplearlo.

- **Posibilidad de Crear Empleo:** A través de tu emprendimiento, puedes generar empleo y contribuir al crecimiento económico. Poder decidir con qué personas quieres rodearte en tu emprendimiento, y que no te los impongan y pudieras llegar a no conectar con esas personas. Incluso dime, qué bonito sería que cualquier ser querido tuviera problemas laborales y cayera en desempleo y tú pudieras decirle: "No te preocupes, yo estoy aquí y te voy a ayudar, trabaja conmigo", ¿no crees?

Fomentando el Espíritu Emprendedor:

Para fomentar un mayor interés en el emprendimiento, es crucial que se promueva la educación financiera y el espíritu empresarial desde una edad temprana. Esto incluye la enseñanza de habilidades empresariales, el acceso a recursos y apoyo para nuevos emprendedores, y la desmitificación de la idea de que el emprendimiento es inalcanzable. En mi opinión, este enfoque temprano en el emprendimiento no solo ayudaría a los jóvenes a comprender los conceptos financieros básicos (lo cual considero que es vital), sino que también les inculcaría la mentalidad de pensar de manera creativa y afrontar desafíos con determinación. Los emprendedores del futuro no verían el emprendimiento como un objetivo inalcanzable, sino como una posibilidad realista y emocionante.

Conclusión:

Mientras que las oposiciones pueden ofrecer estabilidad, el emprendimiento es un camino igualmente valioso y gratificante que no debe pasarse por alto. Es fundamental reconsiderar la percepción actual que coloca a las oposiciones en un pedestal y reconocer que el emprendimiento también es una opción viable y valiosa. Al hacerlo, podríamos presenciar un resurgimiento del espíritu emprendedor y la innovación, lo que beneficiaría a las economías y a la sociedad en su conjunto.

Desde lo más profundo de mi corazón espero haberte ayudado un poquito con este artículo y me gustaría agradecerte que hayas llegado hasta aquí. Si puedo ayudarte con algo, no dudes en buscarme a través de LinkedIn como Alexandre González Martín y estaré encantado de que hablemos.

Un enorme abrazo.

Emprender se escribe con “C”: Conciencia, compromiso y condiciones

OPINIÓN

JAVIER

HERNÁNDEZ

ECONOMISTA

FACILITADOR DE

PROCESOS DE

EMPRESARIOS

PROFESOR ASOCIADO DE

LA ULPGC

Alguien se plantea si una persona busca trabajo por necesidad o por oportunidad? ¿Existe un debate sobre si el empleado o empleada por cuenta ajena nace o se hace?

En cambio, en el ámbito del emprendimiento, existen líneas doctrinales que etiquetan a las personas emprendedoras en función de si el origen de la decisión de iniciar una actividad económica, está motivada por circunstancias personales de necesidad de obtener ingresos, ante la imposibilidad de encontrar trabajo, o si por lo contrario nace en la intención de aprovechar una oportunidad de negocio que se le presenta, llegando incluso, estas teorías, a definir elementos propios de la forma de desarrollar los proyectos en base a esta clasificación basada en el origen del emprendimiento.

Mis más de veinte años de experiencia, facilitando cientos de iniciativas emprendedoras, no me han aportado datos que validen tales teorías. En cambio, me llevan a conectarlas más bien a idearios propios de sociedades que no favorecen ni potencian la actividad emprendedora, y por ello, a la hora de evaluar la calidad de los proyectos empresariales o profesionales, pretenden poner el foco en la motivación de la persona, y no en déficits estructurales del entorno, tales como la carencia de un ecosistema que favorezca la innovación y la creación de empresas.

Evidentemente que existen personas que poseen las competencias y los conocimientos idóneos para desarrollar una iniciativa emprendedora, y además, pueden encontrarse en un momento de sus vidas ideal para ello, o que incluso sientan pasión por una actividad determinada. Pero el resto de imperfectos seres humanos también somos capaces de poner en marcha empresas.

Ayudaría a ello el que se generase un entorno que favorezca el autoempleo, que se pusieran en práctica por parte de las Administraciones Públicas medidas económicas y fiscales que impulsaran la creación de empresas, que los centros educativos generasen



el interés por el emprendimiento, que se diseñasen programas curriculares orientados a la adquisición de competencias y capacidades emprendedoras vinculadas a recursos del entorno que permitan detectar y abordar necesidades, que se desarrollasen modelos pedagógicos que fomenten la creatividad para generar soluciones y crear estructuras organizativas flexibles que se adapten cons-

tantemente a los cambios sociales, etc.....

Bajo el paraguas de una cultura emprendedora crecen individuos más libres e independientes, florece la corresponsabilidad, la igualdad y la solidaridad, y se pone en valor la capacidad de pensar, hacer y decidir por ellos mismos lo que mejor consideren para sus vidas, asumiendo el propio poder que tienen como personas.

Es evidente que el resultado de un proceso emprendedor dependerá en gran medida de saber conjugar perfil de la persona promotora con la idea a desarrollar y el modelo de negocio. Expertos en la materia como Eric Ries, generador del método Lean Startup, que se trata de una estrategia de desarrollo empresarial orientada a reducir el riesgo de introducir en el mercado productos o servicios innovadores, centra la prioridad en la actitud de los promotores, atribuyendo “un 5% del espíritu emprendedor a la gran idea, el modelo de negocio, la elaboración de estrategia,”, mientras que “el otro 95% lo centra en el trabajo valiente....el coraje para someter la gran visión a la constante prueba y el feedback”.

El proceso de emprender comienza en la propia persona promotora, y por ello requiere, por este orden, de conciencia, compromiso y condiciones. Conciencia por parte del individuo respecto al dimensionamiento del proyecto que va llevar a cabo, obtenido a través de un conocimiento responsable y personal de la realidad objetiva; que le permita comprometerse poniendo al máximo sus capacidades para sacarlo adelante; y generar las condiciones adecuadas adaptadas a las circunstancias que le afectan.

Al diseñar el modelo de negocio la persona emprendedora deberá tener presente continuamente sus habilidades personales, sus fortalezas, debilidades y carencias, las características de su personalidad, sus condiciones personales, los puntos débiles y fuertes con que cuenta. Pero todo ello no es un obstáculo para emprender, sino debe formar parte de las variables a conjugar para construir el mejor proyecto posible.

Cada proyecto debe girar en torno a la definición de una idea de negocio soportada en cuatro pilares claves: la percepción de una necesidad, bajo la premisa de que las necesidades no se crean, pues estas son inherentes a las personas; la identificación y posibilidad de acceso a unos clientes potenciales que valoren la satisfacción de esa necesidad; la capacidad de proponer un producto o servicio que la satisfaga; y el diseñar unas condiciones que permitan obtener beneficios para la persona emprendedora.

Cualquier persona puede emprender, no debiendo poner el foco en si lo hace por necesidad u oportunidad, siendo fundamental y urgente que las sociedades generen ecosistemas que activen este proceso de conciencia y compromiso en los ciudadanos, y que faciliten el desarrollo de las condiciones óptimas para llevar a cabo las iniciativas emprendedoras. De ahí, mi afirmación inicial, “Emprender se escribe con C”.

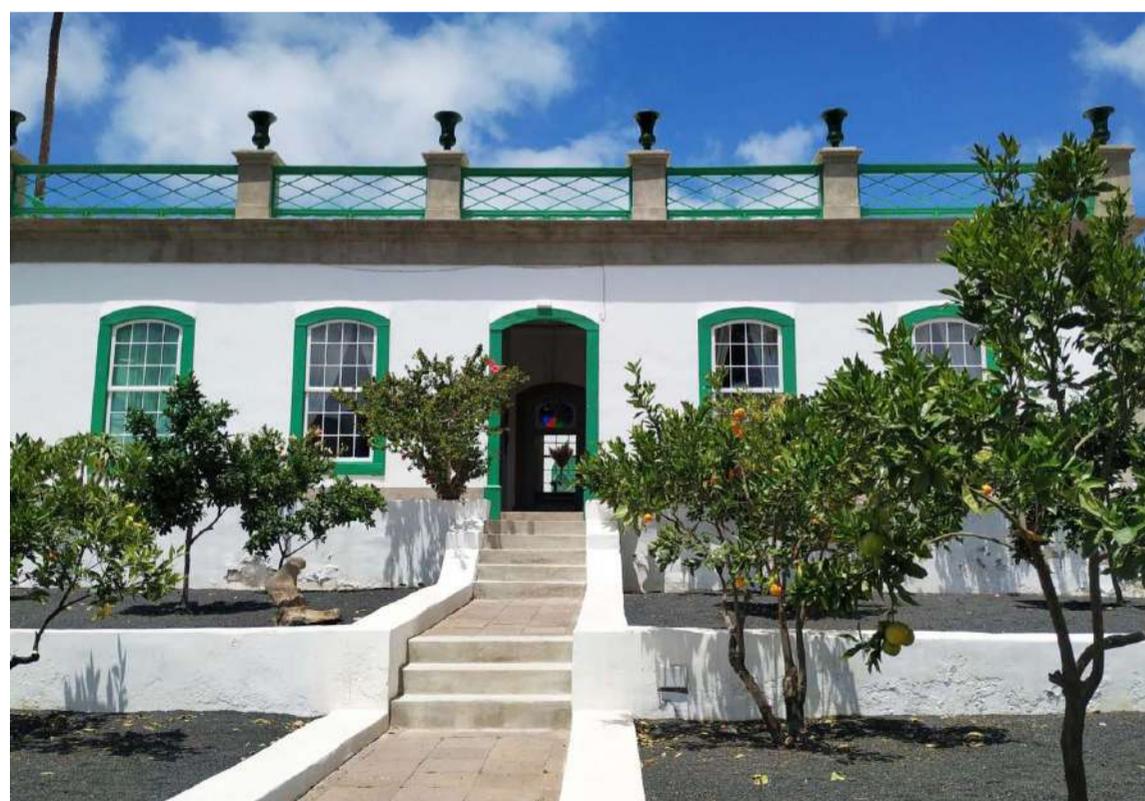


Conectando a empresas con **la innovación**

Cámara
Lanzarote y La Graciosa



Servicios de información, formación, búsqueda de tecnologías, financiación y asesoramiento a proyectos I+D+i.



Fachada de La Casa de los Naranjos.

► La Cámara de Comercio de Lanzarote y La Graciosa a través del Programa de la Red CIDE presta servicios de apoyo a la innovación de las empresas

La Cámara de Comercio de Lanzarote y La Graciosa involucrada en la mejora de la competitividad y sostenibilidad del tejido empresarial de ambas islas presta, a través de la Red CIDE, una serie de servicios relacionados con la planificación de la innovación, la orientación en la gestión y desarrollo de proyectos innovadores, el asesoramiento para la identificación y obtención de financiación pública, la búsqueda de tecnologías innovadoras o proveedores especializados y la organización de jornadas y programas formativos relacionadas con la innovación.

¿Qué es la Red CIDE?

La Red Canaria de Centros de Innovación y Desarrollo Empresarial consta de un conjunto de entidades, coordinadas por el Instituto Tecnológico de Canarias, que poseen un técnico especializado en asesoramiento de proyectos de I+D+i para prestar servicios de apoyo a la innovación a las empresas de su entorno.

Son numerosos los casos de éxito que han tenido lugar gracias al asesoramiento recibido por la Cámara de Comercio de Lanzarote y La Graciosa. Entre las empresas asesoradas se encuentra Industrial Canaria de Forjados, S.L., una empresa de prefabricados de hormigón que comienza su actividad en la década de los 70 gracias al empuje empresarial de José González González, uno de los pioneros en la fa-



Vicente Vargas. Director Financiero del Grupo Tiagua.



José Antonio García, Director de La Casa de Los Naranjos.

bricación de bloques de hormigón en Lanzarote.

Dicha entidad, a partir del año 2020 se integra en el Grupo Tiagua, referente en las Islas Canarias en cuanto a actividades de movimiento de tierras, demolición, reciclaje, transportes de todo tipo con grúas autopropulsadas y sobre camión, etc., y que dispone de un importante parque de maquinaria y vehículos industriales en Lanzarote, lo que refuerza su propia actividad y le lleva a desarrollar una importante modernización e inversión en innovación.

En este caso, la inversión en innovación ha ido destinada a una mejora en la eficiencia para el aprovechamiento de los recursos que tiene la fábrica a través de la incorporación de diversas tecnologías en los diferentes procesos, entre las que destacan: un puente grúa que permite una mayor operatividad con los materiales empleados; mesas hidráulicas que posibilitan un ahorro en materiales, energía y tiempo de secado del material y menor desperdicio; cajones de hormigón para una mejor organización de los productos; una depuradora industrial de agua para optimizar la calidad de los productos fabricados; o la implementación de softwares que agilizan las tareas de gestión de la empresa, de control y gestión de stock, y de cálculo y control de calidad del hormigón. Además, debido al importante consumo energético que requiere el desarrollo de la actividad, se ha incorporado una instalación de energía solar fotovoltaica con una potencia de 100kw que ha implicado un ahorro energético medio anual, procedente de fuentes no renovables, del 60%.

Actualmente, también se ha ejecutado gran parte de un proyecto dirigido a la reutilización de los materiales o residuos del sector de la construcción, a través de la implantación de una planta de triaje para la limpieza, separación y clasificación de los diferentes áridos.

En una entrevista realizada a Vicente Vargas, Director Financiero del Grupo Tiagua, ha dejado constancia de que: *“Las innovaciones desarrolladas han supuesto producir más rápido, con mayor calidad y eficiencia, crear al menos diez puestos de trabajo y quintuplicar nuestras ventas”*. Asimismo, deja constancia de que *“La Red CIDE supone un apoyo muy importante ya que sus servicios permiten anticiparse y organizarse ante cualquier inversión en innovación, aspecto primordial para afrontar los retos de las empresas”*.

Otro de los casos de éxito reside en La Casa de los Naranjos, cono-



La Casa de Los Naranjos.

cida así popularmente por los 30 naranjos que adornan el frontal de la casa, una propiedad de estilo señorial que cuenta con una antigüedad de 200 años y que siempre ha pertenecido a la misma familia hasta que fue adquirida por un nuevo propietario en 2017 para el desarrollo de un proyecto hotelero.

Para José Antonio García, Director de La Casa de Los Naranjos, *“la apuesta por la innovación es una vía muy importante para que un proyecto empresarial sea sostenible en el tiempo y multiplique su rentabilidad. Así lo entendemos dentro de cualquier mercado pero aún más en el sector turístico canario, donde no podemos competir ofreciendo el mismo producto que otros países”*.

En este otro caso, la innovación se ha materializado en reformar, restaurar y revalorizar un inmueble construido hace dos siglos, recuperando así parte del esplendor, la magia y el encanto de su arquitectura, en aras de ofrecer un servicio de alojamiento ubicado en un entorno rural que potencia el conocimiento de sus tradiciones y valores naturales.

El Director del alojamiento califica como uno de los mayores logros el haber conseguido la calificación oficial del Gobierno de Canarias de “Hotel Emblemático”. De esta manera, constata que *“el municipio recupera una de las joyas de su arquitectura y abre sus puertas para celebraciones de tipo cultural”*.

En el proyecto desarrollado se han tenido en cuenta criterios de sostenibilidad, destacando los relacionados con la protección ambiental como son las instalaciones de energía solar térmica, el aire acondicionado y la calefacción con aerotermia, o el aprovechamiento de agua en el aljibe; así como los relacionados con la sostenibilidad cultural, por el esfuerzo realizado para la conservación del patrimonio que preserva la cultura del territorio, tanto por la historia del edificio como por las actividades y visitas que se generan a partir del alojamiento.

Para José Antonio García *“la Red CIDE ofrece un gran apoyo en el asesoramiento, acceso a financiación y promoción de la innovación como estrategia para la diferenciación y aumento de competitividad de las empresas de nuestra Comunidad Canaria”*.



Programa Innovación Regenerativa Competitiva

En el marco de este programa, el Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio de Lanzarote y La Graciosa en colaboración con la SPEL-Turismo Lanzarote y la Consultora La Buena Huella, ha desarrollado el Programa “Innovación Regenerativa Competitiva” con la finalidad de facilitar a las empresas recursos que le ayuden a conocer su modelo de gestión responsable, apoyarlas en su camino hacia la sostenibilidad y favorecer el de-

sarrollo de prácticas innovadoras regenerativas en su entorno.

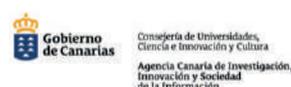
Las empresas participantes han tenido la oportunidad de conocer y reconocer sus impactos positivos, así como de diseñar su Plan de Innovación Regenerativa Competitiva.

La innovación trasciende el ámbito tecnológico, más allá de su beneficio económico, explorar nuevas posibilidades puede conllevar impactos positivos medio ambientales, sociales y culturales en el territorio donde se desarrolla.

Empresas participantes:

- Bodega Erupción
- Centro de Formación Canario
- Sayula (Isabel de la Cal)
- Nubecitas de Ilusión
- Viajes La Alegranza
- Hotel Boutique Palacio Ico
- Servicios Deportivos Integrales
- Grupo Chacón
- Avícola Morales
- Aloe Plus Lanzarote
- Lumar Mantenimiento
- School3s
- Centro Formación CEFYCA
- Lancelot Medios
- Ubay T. Alemán Benítez
- Publigestión Canarias
- Grupo La Cascada
- Bernardo’s Mermeladas

DATOS DE INTERÉS	
18	8
Empresas participantes	Sectores representados
1.200	2
Buenas prácticas compartidas	Años de trabajo en el territorio



La Red CIDE es una iniciativa de la Consejería de Universidades, Ciencia e Innovación y Cultura del Gobierno de Canarias, impulsada a través de la Agencia Canaria de Investigación, Innovación y Sociedad de la Información (ACIISI), y cofinanciada por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, con una tasa del 85% en el marco del Programa Operativo FEDER Canarias 2021-2027.



Migdalia Machín: “El principal objetivo es agilizar la transferencia de conocimiento a la sociedad y al tejido empresarial”

ENTREVISTA

MIGDALIA MACHÍN

CONSEJERA DE UNIVERSIDADES, CIENCIA E INNOVACIÓN Y CULTURA DEL GOBIERNO DE CANARIAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Como Consejera de Universidades, Ciencia e Innovación y Cultura del Gobierno de Canarias se enfrenta a grandes retos en los próximos años. Para ponernos en contexto, ¿en qué punto se encuentra Canarias en la implantación de innovación tecnológica en general? ¿Es Canarias una región innovadora? ¿Qué alcance tiene la cultura de la innovación en el Archipiélago?

Canarias es una región con un gran potencial innovador. Son muchos los proyectos de vanguardia que se están desarrollando en el archipiélago con aplicaciones de diversa índole en múltiples campos del conocimiento y no solo en España, sino también en otros países. Esta última es una de las cuestiones que siempre pongo en valor: desde Canarias se desarrolla innovación que se exporta a todo el mundo.

Estos avances están relacionados con la medicina, el agua, la producción de alimentos, el uso de energías limpias, entre otros campos donde el I+D adquiere especial relevancia.

Usted apuesta por la I+D+i en aras de impulsar un cambio en el modelo productivo de las Islas. ¿Hacia dónde deben ir dirigidos los esfuerzos? ¿Cuáles deben ser las líneas de trabajo prioritarias?

La creación de la nueva Consejería de Universidades, Ciencia e Innovación y Cultura es toda una declaración por parte del Gobierno de Canarias. Desde hace mucho tiempo, separar Educación de Universidades era una de las peticiones que realizaba el sector y hemos cumplido con ella, reforzando el vínculo con la investigación, la ciencia y la innovación, que es la gran apuesta que hacemos desde el Gobierno.

El principal objetivo es agilizar la transferencia de conocimiento a la sociedad y al tejido empresarial para impulsar el desarrollo social y económico de Canarias.

¿Existe un plan estratégico en el ámbito tecnológico y de la innovación?

Sí. Yo siempre pongo en valor la Agencia Canaria de Investigación, Innovación y Sociedad de la Información, que depende de esta Consejería y aporta un gran impulso al archipiélago para que siga avanzando como sociedad del conocimiento.

En esta línea, Canarias cuenta con una estrategia de especialización inteligente



que es la conocida RIS3, la cual abarca el periodo 2021-2027 y se consolida como la hoja de ruta que marca las prioridades para impulsar un cambio en el modelo productivo de nuestras islas.

Es un plan estratégico innovador para abordar la excelencia de los distintos sectores prioritarios de Canarias.

También cabe destacar la labor puesta en marcha por el ITC -Instituto Tecnológico de Canarias- cuyos esfuerzos se destinan a la innovación y la transferencia de tecnología en sectores estratégicos para la región.

¿A qué programas darán continuidad y cuáles impulsarán en primera instancia?

Desde la Agencia Canaria de la Investigación y la Innovación estamos dando continuidad a todo lo que viene de atrás, mejorando aquello que no ha funcionado. Queremos seguir con los programas que están establecidos, con los contratos pre-electorales, con los proyectos INNOVA, entre otras cuestiones.

No cabe duda de que el sector de la tecnología y la innovación está experi-

mentando un crecimiento exponencial. Próximamente, del 13 al 22 de noviembre se celebrará la decimonovena edición de Las Semanas de la Ciencia y la Innovación en Canarias. ¿Qué propone el programa del evento? ¿Qué temáticas abarcará?

Como bien has comentado, dichas semanas estarán enfocadas a todo lo relacionado con la ciencia, la investigación y la innovación. Nuestro objetivo es que los centros de investigación y las entidades del sector participen en este evento, en el que cobrará relevancia todo lo relacionado con sostenibilidad, salud, energía, medio ambiente, clima, economía circular, robótica, Inteligencia Artificial...

Esta decimonovena edición busca representar la excelencia de la ciencia canaria, la innovación y la tecnología hecha en las islas para mostrarla a la ciudadanía. Invito a todos a que acudan a ella.

La innovación es fundamental para el devenir de las empresas y los jóvenes deben ser un pilar importante a la hora de desarrollarla. ¿Cuáles son las



apuestas que se realizarán en materia de concienciación y transferencia de conocimiento desde el enfoque de la innovación a la juventud canaria?

La juventud está entre nuestras prioridades. La cultura de la innovación y el interés por la ciencia y la investigación se debe involucrar en todas las edades. Para poder provocar un cambio debemos fomentarlo desde los más pequeños.

El motor del progreso lo lleva la innovación y aunque la ciencia no atrae a todas las personas -a mí me pasó en un principio- llega un momento en el que te das cuenta que para entender el mundo que nos rodea necesitas de la ciencia y es eso lo que tratamos de fomentar, contribuyendo con actividades en los centros de investigación y el resto de entidades de las Islas.

¿Qué otras acciones se tendrán en consideración para apoyar a la innovación empresarial, mejorando así la competitividad del sector y promoviendo la creación de empleo estable?

En este sentido, la clave está en trabajar en conjunto. Hay tres pilares básicos que debemos tener en cuenta para avanzar: trabajar con las universidades, con las empresas y en el binomio público-privado. Los tres -universidades, empresas y sector público- debemos ir en conjunto, puesto que la investigación ha de materializarse en proyectos reales.

Recientemente, asistí a unas jornadas en el País Vasco en las que, partiendo de la base de las diferencias entre los motores económicos de una comunidad y otra, recaímos en la importancia de trabajar de la mano de las empresas, a través del apoyo a proyectos e iniciativas que nos ayuden a impulsar la innovación en Canarias.

“La juventud está entre nuestras prioridades”

Por otra parte, ha dejado constancia de su disposición para trabajar por y para Canarias, así como para que Lanzarote y La Graciosa ocupen el lugar que se merecen dentro del Gobierno. ¿Cuál es el compromiso que guarda con dichas Islas? ¿Cómo le gustaría posicionarlas ante el panorama autonómico?

Desde el Gobierno tenemos claro que Canarias lo conforman 8 islas. Como archipiélago debemos ser capaces de superar nuestra propia configuración geográfica e insular, y fomentar la investigación, la ciencia y la innovación en las islas menos pobladas.

La sociedad en general, pero más concretamente las grandes empresas y pymes, independientemente del lugar donde residen, están llamadas a subirse al carro de la innovación y ese es el motor tractor que a día de hoy debe tirar del crecimiento económico y social de cada una de las islas.



ENTREVISTA

OSWALDO BRITO
PRESIDENTE DEL CLÚSTER
CANARIAS EXCELENCIA
TECNOLÓGICA Y CEO
DE PROYECTRAN

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

Oswaldo, ¿en qué momento se encuentra el sector tecnológico en Canarias?

El sector tecnológico en Canarias está en proceso de crecimiento y goza de buena salud. Está compuesto por un amplio conjunto de profesionales y empresas tecnológicas que tienen un potencial real en el mercado, así como empresas emprendedoras, que están apostando muy fuerte por la innovación y el avance empresarial, sobre todo en proyectos de innovación tecnológica y tecnologías disruptivas.

Desde el punto de vista tecnológico, es uno de los sectores punteros y aporta una previsión de crecimiento en nuevos servicios y actividades, tanto en Canarias como fuera del archipiélago. Incide sobre todo en la oportunidad que existe en Canarias para avanzar en la consolidación de un ecosistema innovador y científico de primer nivel, que impulse una nueva economía basada en la tecnología y el conocimiento, y que permita diversificar nuestra región en paralelo con sectores tradicionales, como el turismo o la agroindustria.

Como presidente del Clúster, opino que el sector tecnológico en Canarias tiene un papel fundamental como agente de crecimiento, tanto para el sector empresarial como para la sociedad en su conjunto, incidiendo en su conexión con la I+D+i.

¿Es la captación de profesionales el principal problema del sector de las TIC?

Desgraciadamente, sí. El permanente aprendizaje que requiere el ámbito tecnológico obliga a las empresas a captar un talento humano que sea capaz de asumir ese rol y avanzar en paralelo a los nuevos desarrollos. Por ello, uno de los retos es la captación del talento, así como la formación del mismo y, sobre todo, que se queden en Canarias, que no sean captados por empresas nacionales o internacionales, lo cual suele ser una problemática habitual.

A partir de ahí, es muy importante el reciclaje del conocimiento tecnológico. Nos afectan mucho los cambios en el mercado, la globalización y la permanente innovación que nos obliga a realizar cambios y mejoras, lo que supone un reto diario en todas las empresas tecnológicas.

Las nuevas posibilidades nos están trayendo tecnologías como la inteligencia artificial o el metaverso. ¿Se están potenciando y aprovechando lo suficiente?

Los cambios mundiales que se están generando, sobre todo con la evolución de la Inteligencia Artificial y otras tecnologías como puede ser el metaverso, la ciberseguridad o el Blockchain, impactan directamente en las empresas tecnológicas, porque dichas empresas nacen para dar respuesta a estas tecnologías, lo que obliga a estar en un continuo proceso de reciclaje tecnológico.

Oswaldo Brito: “El sector tecnológico en Canarias está en proceso de crecimiento y goza de buena salud”



Trabajamos de manera integral con soluciones personalizadas para cualquier entidad, tanto pública como privada.

¿Podría hablarnos de algunos proyectos?

Ahora mismo estamos trabajando en proyectos de Inteligencia Artificial en la creación de herramientas de comunicación al cliente, estamos desarrollando sistemas de inteligencia de negocio basados en Business Intelligence para mejorar la gestión y la optimización de servicios. A la par, estamos creando una aplicación para una startup orientada a seguridad ciudadana, que va a permitir a que cada ciudadano a través de una App pueda conocer si la zona en la que está se encuentra en situación de peligro.



El sector tecnológico en Canarias tiene un papel fundamental como agente de crecimiento, tanto para el sector empresarial como para la sociedad en su conjunto

En Canarias soy conocedor de que muchas empresas del sector están comenzando a implementar estas soluciones en el día a día de sus proyectos. En este sentido, se está incorporando conocimiento y se están generando nuevos prototipos de soluciones tecnológicas en base a estas nuevas tecnologías.

Este tipo de tecnologías han llegado para quedarse y las empresas están en un proceso de formación y renovación, que se ha acentuado en estos últimos 3 años.

Junto al Cabildo de Tenerife impulsarán la transferencia de conocimiento, digitalización, nuevas tecnologías (TIC) y la promoción e implementación de la I+D+i en las empresas y entidades canarias. ¿Cuáles son los objetivos específicos de esta colaboración? ¿Cómo de relevante es este convenio para el sector?

Hemos detectado una brecha entre el mundo de la ciencia y la investigación científica, respecto a la implantación real al mercado. Desde el Clúster apostamos por la creación de un ecosistema de innovación que incorpore a los colectivos y entidades que tradicionalmente han trabajado en la investigación científica, con las empresas y los clientes finales para poder transferir de una forma más eficaz y rápida todas aquellas innovaciones que se generan dentro del marco de la I+D+i. En este caso, el convenio se ha realizado en colaboración con el Cabildo de Tenerife, pero

somos un clúster regional y trabajamos con todas las islas.

Para este caso, el convenio se orienta a intentar conocer la realidad de la Isla en el ámbito de la I+D+i para intentar, desde el colectivo de empresas tecnológicas de Canarias avanzar en diferentes aspectos de colaboración que permitan crear ese ecosistema de innovación potente y real.

Además de ser el Presidente del Clúster Canarias Excelencia Tecnológica, es CEO de Proyectran, una empresa que ofrece servicios de consultoría digital, diseño y desarrollo tecnológico. ¿En qué tipo de proyectos suelen estar inmersos?

Proyectran comenzó siendo una consultora tradicional enfocada a estudios de mercado, planes empresariales..., pero la evolución de la empresa en los últimos años ha girado hacia la creación de una consultora digital 360°. Somos una empresa que, dentro del paquete de soluciones que prestamos a nuestros clientes finales, les aportamos un servicio integral.

En base a los análisis que realizamos al inicio de los proyectos se generan planes de acción y de formación, que luego derivan en desarrollos de infraestructuras tecnológicas y digitales o soluciones que requiere cada empresa para su mejora, ya sea en competitividad, gestión o mejora de procesos, entre otros.

¿Podría hablarnos de la iniciativa Pyt Lab? ¿Cómo surge y en qué se basa?

Nuestro ADN se basa en proyectos a medida y muchos de ellos tienen un amplio componente de innovación desde un inicio. Todo este tipo de iniciativas generan una primera etapa de investigación, análisis e innovación, lo cual ha derivado en un ámbito o departamento de innovación externo a las empresas que contratan nuestros servicios.

Pyt Lab es un departamento que potencia la innovación y la ofrece de una forma integral y completa a los clientes a los que desarrollamos proyectos. Es un departamento de I+D+i centrado en el estudio de tecnologías disruptivas y todo lo relacionado con la investigación e innovación en nuevas soluciones, que luego tienen su fiel reflejo en las soluciones que prestamos a nuestros clientes.



ENTREVISTA

ALBERTO SANTANA
DIRECTOR GENERAL DE
PLAN B GROUP

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Plan B Group comenzó su andadura en el año 2009 en el sector de la consultoría. ¿Cómo han cambiado las demandas desde entonces? ¿Qué es lo que valora en la actualidad el potencial cliente?

En el año 2009, cuando fundamos Plan B Group, las empresas se preocupaban por su funcionamiento operativo: reducción de costes, maximización de ingresos... Ahora mismo, sobre todo después de la pandemia, hemos visto que las empresas, además de tener estas inquietudes, piensan en dos aspectos complementarios: la transformación digital y la sostenibilidad.

Ahora lo que buscan es ser más competitivas en un mundo digitalizado, siendo social, económica y ambientalmente responsables. Por ello, contamos con dos líneas de negocio que trabajan precisamente en estos ámbitos.

Entre vuestras líneas de negocio se encuentra la elaboración de Planes de Internacionalización. Si una empresa decide trabajar en conjunto con Plan B Group, ¿qué papel desempeñan en su proceso de expansión?

Fundamentalmente, los acompañamos desde el inicio, sobre todo, si ya han tomado la decisión y se plantean el proceso de internacionalización como un proceso sustitutivo del mercado nacional.

Nosotros contamos con un modelo propio de planificación, donde analizamos el estado actual de la empresa, definimos una serie de objetivos y seleccionamos los mercados internacionales para desarrollar el documento más importante: el Plan Estratégico de Internacionalización.

Por supuesto, si hay empresas que tienen algún otro plan estratégico lo incorporamos y a raíz de ahí los acompañamos y, tras el proceso, evaluamos el trabajo desempeñado.

Asimismo, muchas veces complementamos el trabajo realizado con las entidades que se dedican a promover la internacionalización de las empresas en Canarias, como Proexca, las Cámaras de Comercio o el Instituto de Comercio Exterior.

Además, actualmente está abierta una convocatoria de proyectos europeos que promociona proyectos en el ámbito macaronésico: Azores, Cabo Verde y varios países africanos.

¿Todos los empresarios o emprendedores deben pensar ya en global antes de dar los primeros pasos?

No, no siempre. La internacionalización depende de varios factores.

Depende, por ejemplo, del tipo de negocio. Si se trata de una empresa tecnológica que puede ofrecer servicios a través de la red, puedes plantearte la internacionalización desde un inicio. Pero hay otro tipo de negocios que dependen de las condiciones locales y que no deben tener en un inicio la visión de internacionalizarse, sino de centrarse en el mercado local.

También depende de los recursos que dispongas: recursos humanos, económicos y de conocimiento.

Alberto Santana: “Las empresas buscan ser más competitivas siendo social, económica y ambientalmente responsables”



¿Qué aspectos debe controlar la dirección de la empresa antes de dar el salto internacional?

Por una parte, debe hacer un análisis interno y conocer los recursos de los que dispone. Es importante contar con un equipo especializado en procesos de internacionalización, con idiomas, estudiar el mercado objetivo; siempre decimos que hay que visitar el país donde quieres internacionalizarte: conocer su cultura, las demandas, las regulaciones e, incluso, los competidores. A partir de ahí, hay que establecer una estrategia de entrada al país para ver si lo puedes hacer solo, si puedes generar una alianza o si cuentas con capacidad económica para realizar una adquisición en el país de destino.

Y claro está que si se trata de una empresa que ofrece servicios la parte logística no es relevante, pero sí que lo es para una empresa que ofrece productos, que debe tener en cuenta las condiciones de distribución y envíos.

Otro de vuestros trabajos se basa en la Vigilancia e Inteligencia Estratégica. ¿Qué ventajas aporta esta línea de negocio?

Muchas. Es una línea bastante desconocida, que no se conoce en Canarias salvo por lo que han sido nuestros clientes, como el Gobierno de Canarias, las Universidades y otras instituciones públicas.

Realmente es un servicio que pretende recopilar toda la información existente en el mercado sobre una temática determinada, que se denominan sectores críticos de vigilancia. Una vez se recopila toda esta información, se analiza y en tiempo real se pasan informes. Estos servicios de vigilancia, que desde hace varios años se plantean en el ámbito empresarial, son los mismos servicios de vigilancia que tienen los países dentro de sus competencias de vigilancia dentro del Ministerio de Interior, por ejemplo.

Estos sistemas de vigilancia han sido integrados desde hace años por las empresas con determinadas metodologías, y lo que permiten, al tener tanta información a tiempo real, es tomar decisiones que se denominan informadas y que permiten mini-

mizar los riesgos que puedes llegar a tener en la toma de decisiones. Estos sistemas identifican oportunidades y amenazas de manera rápida.

En este sentido, siempre pongo un ejemplo. Todo el mundo conoce la inminente prohibición de la purpurina. Muchas empresas al conocer desde hace tres años que se va a prohibir han podido investigar para salir al mercado con un producto o servicio alternativo.

¿Qué hito destacaría de este último año?

Hemos hecho muchas cosas. Estamos muy contentos, tenemos un equipo de trabajo excelente, lo cual es una de las claves.

Si me planteases algunos hitos, me gustaría comenzar por el ámbito de la sostenibilidad, en el que estamos realizando trabajos para administraciones públicas y entidades privadas relacionados con el desarrollo sostenible y la Agenda 20-30. Y hay un hito que para nosotros ha sido muy importante y es que hemos colaborado con las dos universidades públicas canarias premiando a los mejores TFM y TFG relacionados con la Agenda Canaria de Desarrollo Sostenible, donde también tuvimos oportunidad de colaborar en su proceso participativo. Para nosotros es importante que una empresa pequeña como Plan B haya llegado a este acuerdo.



Hemos hecho muchas cosas. Estamos muy contentos, tenemos un equipo de trabajo excelente, lo cual es una de las claves

Más allá de esto, estamos realizando programas de tutorización de sostenibilidad para algunas Cámaras de Comercio, programas de emprendimiento y empleo para casi 50 personas, programas de transformación digital... En definitiva, ha sido un año productivo y satisfactorio.



Dunnia Rodríguez: “COE acompañará a los emprendedores de Canarias en el diseño de acciones innovadoras”

ENTREVISTA

DUNNIA RODRÍGUEZ
DIRECTORA DEL SCE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

No cabe duda de que estamos inmersos en un cambio de paradigma y los servicios públicos de empleo están adaptándose a él. En este sentido, está en marcha el proyecto de un Centro de Orientación, Innovación y Emprendimiento. ¿Qué nos puede decir sobre el mismo?

La Red COE es un recurso de nueva creación financiado dentro del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, es una iniciativa que se materializa en España, con la creación de 20 Centros, uno por cada CCAA, uno en Ceuta y otro en Melilla, y un COE Central que coordina la gestión entre todos los COEs como una red. Ciertamente, nacen con el objetivo de incorporar la innovación en los servicios públicos de empleo y en Canarias somos conscientes de su importancia, por ello, tenemos dos localizaciones, una sede central en Santa Cruz de Tenerife que aún está pendiente de la realización de las obras de reforma y una oficina en Las Palmas de G.C. que ya está operativa.

Dentro de las funciones del COE, además de la implementación de políticas de innovación dirigidas principalmente a la orientación y el emprendimiento, se realizará la evaluación de programas de orientación, de prospección e intermediación laboral y de emprendimiento, se desarrollará y ejecutará un plan específico de formación permanente dirigido al personal del propio servicio público de empleo que realiza funciones de orientación profesional y de asistencia para el autoempleo, de la prospección laboral e incluirá formación específica en material de igualdad.

Desde el COE se acompañará a los emprendedores de Canarias en el diseño de acciones innovadoras y desarrollo de proyectos experimentales en materia de orientación y de prospección e intermediación laboral, en el diseño de modelos de emprendimiento y aplicación de proyectos piloto y se apoyará

al emprendedor a través de un seguimiento personalizado, con una visión integradora, de todas las actuaciones realizadas por los diferentes organismos competentes en materia de fomento del empleo autónomo, así como en materia de apoyo a la creación y al empleo de cooperativas y sociedades laborales, dentro del ámbito de actuación de la innovación.

Lo que se está promoviendo con este nuevo modelo, es un cambio de paradigma, que llevará al Servicio Canario de Empleo, a estar más centrados en las personas y las empresas. Por ejemplo, se está apostando por un modelo de orientación laboral donde la persona es protagonista y se concentra en crear su propio proyecto de empleo, teniendo un rol más activo y de toma de decisiones. Esto, a su vez, busca impactar en el mantenimiento del empleo y disminuir la aceptación de “empleos puente” que llevan a la insatisfacción y al abandono. También apuesta por acercarnos más al empresariado, buscando la innovación en los servicios que ofrecemos en la búsqueda de talento, en conectar y acercar personas y empresas. Desde el COE se apuesta por unos servicios diferenciados, enfocados a la innovación y la necesaria colaboración público-privada para la creación de puestos de trabajos dignos y bien remunerados.

Comentar que si bien la puesta en marcha de los COEs está financiada con fondos del Mecanismo de Recuperación y Resiliencia, en la Ley 3-2023 del 28 de febrero de Empleo ya se recogen como unidades estructurales de los Servicios Públicos de Empleo, por lo que estaría garantizada su continuidad.

¿Apuestan por impulsar las startups y el emprendimiento innovador en los próximos años?

Sí, por supuesto y más si ambos están implicados con los ODS y la Agenda 2030. Las startups son agentes de cambio clave en la implementación de la Agenda 2030 y los ODS. Su capacidad para innovar, adaptarse rápidamente a cualquier entorno y establecer espacios colaborativos puede ayudar a abordar los problemas más acuciantes de nuestro tiempo y avanzar hacia un mundo más sostenible y equitativo.

Nuestro objetivo es promover y facilitar el emprendimiento, entre otras medidas con el impulso de las startups porque entendemos que es más necesario que nunca para el futuro de las islas. Tenemos a disposición de todas aquellas personas interesadas en emprender o en consolidarse, la Red de Emprendimiento

del Servicio Canario de Empleo que tiene como entidades colaboradoras a la CEOE, a la Confederación Canaria de Empresarios, las cuatro Cámaras de Comercio y las dos Fundaciones Universitarias, la de la Universidad de Las Palmas y de la Universidad de La Laguna. Colaboramos con el Observatorio de Emprendimiento y PYME de Canarias, y este año, desde el COE estamos realizando una serie de actividades para potenciar el emprendimiento innovador aún más, hemos iniciado la Escuela Canaria para el Emprendimiento, donde gestionamos un proyecto denominado el “Pasaporte Emprende Canaria”, el “Centro de Alto Rendimiento” y el proyecto “Tecnifica-T” que es una formación para personas que asesoran en emprendimiento innovador, y hemos dado espacio para la promoción de las startups, que afortunadamente ya cuentan con el camino jurídico para facilitarles la puesta en marcha.

Otro de los proyectos financiados por el SCE es el de “Talento Senior para la potenciación del emprendimiento innovador canario”, es un proyecto vanguardista que une la experiencia de profesionales senior con la frescura y dinamismo de las startups y busca revitalizar el ecosistema emprendedor insular, alentando la colaboración entre generaciones y la gestación de empresas con propósitos sostenibles y de alto impacto.

El emprendimiento innovador en Canarias promete ser un factor determinante para el desarrollo sostenible de nuestra región en los próximos años. Los campos más prometedores son el turismo sostenible, las energías renovables y las tecnologías, donde las startups pueden crear soluciones que marquen la diferencia.

En Canarias las personas desempleadas inscritas en el Servicio Canario de Empleo carecen en un 90% de titulación que les habilite para acceder al mundo laboral. Llegados a este punto, la formación adquiere especial relevancia dentro de las políticas de empleo a desarrollar. ¿Por qué sectores se apostará de cara a integrarse en el mercado laboral?

La formación es un factor determinante para una inserción laboral digna y de calidad, los datos de inscripción de demandantes de empleo arrojan unas cifras muy altas de personas en desempleo con falta de cualificación y además esta falta de cualificación se concentra en personas mayores de 45 años y en las mujeres. En este sentido desde el SCE hemos ofertado para la programación del año 2023 y 2024 una formación que presenta grandes avances respecto a la anterior oferta desde un punto de vista tanto cuantitativo como cualitativo, incorporando incrementos significativos en el número de especialidades y de acciones formativas a impartir tanto de certificados de profesionalidad como del Catálogo de Especialidades Formativas del Sistema Nacional de Empleo. Esta extensa oferta formativa se ha aprobado con la finalidad de ofrecer una importante cobertura formativa dirigida a las actividades económicas y sectores relacionados con la Economía Azul, la Economía Circular, la Transición Ecológica y la Transformación Digital y con la perspectiva de adelantarse a los planes de desarrollo industrial de Canarias. Se han tenido en cuenta también para su elaboración los planteamientos y recomendaciones contenidos en el “Plan para la formación profesional, el crecimiento económico y social y la empleabilidad”, incorporado en el



Plan Estratégico de la Formación Profesional, derivado de la Agenda 2030 y sus Objetivos de Desarrollo Sostenible.

De esta oferta formativa destacaría la incorporación de un gran número de nuevas especialidades, relacionadas la Economía Azul, Circular y de Transición Ecológica, así como con ocupaciones de especial relevancia en cuanto a sus tendencias en la contratación. Se mantiene la máxima prioridad para la programación de especialidades de idiomas, dirigidas a la adquisición de las necesarias competencias lingüísticas por nuestra población trabajadora que desarrolla sus funciones en ocupaciones relacionadas con todos los sectores productivos, especialmente en la hostelería y el comercio. Se incrementa el número de acciones formativas de las especialidades de Competencias Digitales Básicas y Avanzadas, ofreciendo una respuesta formativa a las personas trabajadoras ante la cada vez mayor digitalización de los procesos de producción y de la sociedad en general. Se incorporan a la oferta alrededor de 120 especialidades de la familia profesional de Informática y Comunicaciones, de alta especialización con la máxima prioridad, dirigidas a completar y actualizar las competencias profesionales de las personas trabajadoras desempleadas cuyo entorno laboral y profesional presenta un alto componente digital y tecnológico.

Para la gestión de esta formación, este año publicaremos la asignación de la oferta formativa para personas desempleadas por un importe de 61,5M€ lo que supone la mayor cuantía de la historia para este tipo de convocatorias, de la cual se beneficiarán unas 35.000 personas, pero la principal relevancia es que se trata de una oferta formativa consensuada con los agentes económicos y sociales y adaptada a las necesidades de formación de cada una de las islas aprobadas en los correspondientes Consejos Insulares de Empleo y Formación.

Y debo hacer una mención especial a los proyectos mixtos de empleo y formación (llamados PFAEs), que constituyen la antesala a la formación dual y donde las personas participantes son contratadas al inicio de la actividad formativa, que contendrá al menos un certificado de profesionalidad, y para el año 2023 destinaremos una cantidad aproximada



de 40 M€ para esta medida que supondrá la cualificación y la contratación laboral de unas 2.300 personas.

En esta misma línea, ¿cómo aborda el SCE el reto de la Formación Profesional Dual y las Aulas de Emprendimiento en FP?

Esta es una cuestión muy relevante, porque a partir de la publicación de la nueva Ley de ordenación e integración de la Formación Profesional, toda la FP será DUAL y esto tiene especial dificultad de aplicación en Canarias sobre todo porque nuestro tejido empresarial se compone principalmente de pymes y micropymes que tienen que hacer un gran sobreesfuerzo para acoger a los alumnos con un contrato laboral. En el SCE nos planteamos una FP DUAL intensiva, es decir con contrato laboral desde el inicio de la formación y ya hemos comenzado a trabajar en una experiencia piloto de colaboración público-privada para la realización de planes de formación con contratación laboral en la empresa privada en la isla de La Palma, este proyecto se pondrá en marcha antes de finalizar 2023, y una vez implantado y testeado el modelo se extenderá al resto de las islas.

Respecto al emprendimiento en la FP, es una línea fundamental y se están realizando actuaciones en centros de educación a través de un proyecto específico llamado “*Enseñar para Emprender*”, dirigido no sólo al alumnado de FP sino también al alumnado de Educación Primaria, Secundaria y Bachillerato, el objetivo general de este proyecto es la difusión de la cultura emprendedora en edades tempranas promoviendo conductas y actitudes de colaboración, coordinación, superación de conflictos y asunción de problemas y responsabilidades.

También estamos desarrollando un proyecto denominado “*Pasaporte Emprende Canarias*” que se estructura en dos fases, en una primera fase se ofrece un curso de formación para adquirir las competencias y conocimientos básicos sobre el emprendimiento y en una segunda fase se ofrece asesoramiento por una persona experta de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria y de la Universidad de La Laguna, además, de formación para aprender a gestionar ideas de negocio y proyectos.

¿En qué otros proyectos se mueve actualmente el SCE?

Con carácter general el SCE se encarga de la gestión de las políticas activas de empleo relacionadas con la orientación laboral, con la formación profesional, con el empleo y el emprendimiento, cuya información es de fácil acceso a través de la web del SCE, sin embargo existen otros tipos de proyectos que también son importantes para el desarrollo e implementación de las políticas de empleo, entre los que destacaría, la evaluación y análisis de las necesidades del mercado laboral, es decir, la realización de un seguimiento constante de las demandas y tendencias del mercado laboral para identificar las habilidades y competencias requeridas en los diferentes sectores y ocupaciones, la mejora en la comunicación y coordinación entre empresas, demandantes de empleo, se trata de establecer canales de comunicación fluidos y permanentes entre los empleadores y los centros de formación para compartir información sobre las competencias y conocimientos necesarios en el mercado laboral.

La realización de diagnósticos a través del Proyecto Reactiva Canarias tiene como objetivo analizar la diversidad de espacios socio-laborales que constituye Canarias, desde la dimensión local y de manera compartida, con los agentes socioeconómicos que trabajan en

“Nuestro objetivo es promover y facilitar el emprendimiento, entre otras medidas con el impulso de las startups porque entendemos que es más necesario que nunca para el futuro de las islas”

ellos. Estamos desarrollando un trabajo sobre los Mercados Locales de Trabajo que son espacios clave para el desarrollo económico y social de nuestras islas, son el escenario donde se articulan las capacidades productivas, e innovadoras de un territorio, y sirve para analizar detenidamente las nuevas oportunidades de empleo y emprendimiento que se pueden dar en cada uno de los territorios insulares, con el objeto de coordinar una política regional coherente con las necesidades que se demanden para articular las políticas activas de empleo que se requiera en cada momento, conjuntamente con las entidades locales, las oficinas de empleo y los agentes sociales y económicos de cada una de las islas.

El emprendimiento ha sido siempre para ti un asunto primordial. ¿En qué momento nos encontramos en Canarias en cuanto a la creación de empresas y la generación de autónomos?

Efectivamente, el emprendimiento es una de las áreas más relevantes dentro del SCE, el emprendimiento aporta a la sociedad generación de nuevos y mejores empleos, crecimiento en productos y servicios, innovación, y desarrolla un papel fundamental en el desarrollo económico de las islas.

Si nos fijamos en los datos de afiliación a la Seguridad Social, en Canarias presentan un récord de afiliados en el régimen especial de autónomos (139.520) un crecimiento del 16% desde enero 2018 y un número de empresas inscritas en las Seguridad Social de 66.868, número próximo a los que existían antes del COVID.

Por otro lado, también se puede consultar una explotación de datos de empresas ofreciendo una visión general de la estructura empresarial en Canarias. Mediante el recuento de las empresas que han tenido alguna contratación en los últimos 5 años, se pueden analizar diferentes indicadores generales como: sector económico, tipo de economía, tamaño de la empresa, tipo de empresa o localización, pero además, se pueden consultar otro tipo de indicadores directamente relacionados con los contratos realizados como: feminización, parcialidad, temporalidad, juventud o tipo de ocupaciones. Solamente en el año 2022 se han realizado 633.214 nuevos contratos, un 31,27% más que el año anterior.

Si tuvieras que elegir tres sectores de actividad donde piensas que va a estar el empleo en Canarias en los próximos 10 años, ¿cuáles dirías?

Elegir solo 3 es muy complicado porque en Canarias estamos ahora mismo en un proceso muy favorable e interesante de desarrollo multisectorial, donde estamos viendo crecimiento de diferentes sectores al mismo tiempo. Por un lado, la economía digital está viéndose en favorecida, estamos viendo cómo somos atractivos por ejemplo para las empresas de estudios de animación y creación de videojuegos, así como el sector audiovisual (tanto la producción como la postproducción). También estamos viendo un interés en la juventud por la economía social (cooperativas, sociedades laborales...). Por otro lado, nuestra geolocalización y como una consecuencia postpandemia, se ha dinamizado la actividad de nuestros puertos y se han hecho visible las ventajas para las empresas logísticas y de transporte.

Pero sigue siendo importante resaltar que las Islas Canarias, con su clima excepcional, belleza natural y diversidad cultural, son un lugar único para vivir y trabajar. A medida

que miramos hacia el futuro, es crucial entender cuáles podrían ser los sectores de actividad que impulsarán el empleo en esta región en los próximos 10 años y si tuviera que elegir entre 3 sectores principales destacaría:

1. Turismo apostando por la tecnificación y sostenibilidad del sector

El turismo ha sido históricamente el principal motor de la economía canaria y en los próximos años, se espera que esta industria continúe prosperando. El archipiélago seguirá atrayendo a visitantes de todo el mundo, y el sector turístico se adaptará a las nuevas tendencias, como el turismo sostenible, de salud, cultural y de aventura y esto generará más oportunidades de empleo.

2. Energías Renovables y Sostenibilidad:

Canarias es un lugar privilegiado para la generación de energía a partir de fuentes renovables, como la solar y la eólica. A medida que el mundo avanza hacia una mayor conciencia ambiental y sostenibilidad, se espera que el sector de las energías renovables despegue en Canarias, esto dará lugar a empleos en la instalación y mantenimiento de sistemas de energía limpia, así como en la investigación y desarrollo de tecnologías sostenibles. No debemos olvidar que la sostenibilidad no sólo contiene aspectos tecnológicos, muchos de los nuevos empleos vendrán de la mano de los “empleos verdes” y del “cuidado de la naturaleza”. En este sector se generarán empleos de alta cualificación

3. Tecnología y Transformación Digital:

La transformación digital es un fenómeno global, y Canarias no es una excepción. La demanda de profesionales en tecnología y digitalización se prevé que siga creciendo. Las empresas en Canarias están adoptando tecnologías avanzadas para aumentar su eficiencia y competitividad, lo que crea empleo en áreas como la programación, la ciberseguridad, el análisis de datos y el desarrollo de aplicaciones, los videojuegos, los contenidos digitales, producción audiovisual. Se trata de áreas que necesitan personal cualificado para su desarrollo lo que supone una gran oportunidad para Canarias y un desafío.

Por otro lado, la diversificación de la economía canaria, combinada con su enfoque en la sostenibilidad y la innovación, auguran un futuro emocionante para quienes buscan oportunidades laborales en estas áreas. Aunque no debemos olvidar que también la economía de los cuidados, no solo de la naturaleza, sino también de las personas, se está convirtiendo en un sector cada vez más relevante. Esto incluye la atención a personas mayores, la atención médica domiciliaria, la educación infantil y otras formas de cuidado personal. La pandemia de COVID-19 ha destacado la importancia de este sector, y se espera que continúe creciendo en respuesta a las necesidades cambiantes de la sociedad. Esto abrirá oportunidades de empleo en áreas como cuidadores de personas mayores, asistentes de salud en el hogar y educadores de la primera infancia.

Por concluir, yo diría que el turismo seguirá siendo uno de los pilares principales en la economía de Canarias porque tenemos un clima privilegiado y es una industria que se ha consolidado en el archipiélago, aunque deberá ir evolucionando en tecnificación y sostenibilidad, y con carácter general, la economía verde, la azul, la economía circular y la digitalización tendrán un avance imparable, consolidándose como sectores emergentes.



Grupo Inforges cumple 45 años con su apuesta por la cercanía y la especialización tecnológica

ENTREVISTA

PABLO PLANES
CEO DE INFORGES

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
Inforges ha cumplido 45 años y su propósito empresarial sigue siendo el mismo, ayudar a las empresas a crecer y a ser más productivas proporcionando un amplio abanico de servicios de consultoría.

La consultora Inforges ha presentado su balance de resultados con cifras que duplican la facturación y que, por quinto año consecutivo, continúa en aumento. Además, eleva hasta al 31% el número de nuevos clientes que han confiado en la compañía y en su especialización en soluciones de negocio para hacer frente a los retos a los que se enfrentan con la transformación digital.

Hablamos con Pablo Planes, director general de Inforges, sobre cómo ha evolucionado la compañía hasta lo que es hoy, las claves para mantenerse como una de las consultoras tecnológicas nacionales y los principales desafíos a los que se enfrentan las empresas.

En pocas palabras, ¿qué hacéis en Inforges?

Me gusta comentar que el propósito de Inforges es simplemente ayudar a las empresas. El entorno económico, social, político y tecnológico es cada vez más exigente y dinámico por ello la relación empresarial debe generar vínculos más estrechos entre las empresas,

► Inforges cumple 45 años ayudando a las empresas con un amplio abanico de servicios de consultoría

► La consultora cerró 2022 con una red de 10 oficinas repartidas por las principales ciudades españolas y duplicando su facturación hasta los 24 millones

ayudarse mutuamente. Es una perspectiva transformadora.

Nuestro objetivo es añadir valor a las empresas mediante servicios de consultoría que les facilite la mejora continua. Cuando el modelo de negocio y el modelo operacional son sólidos ambas realidades se retroalimentan y generan un círculo virtuoso.

Para nosotros la digitalización, los datos, los procesos, e incluso la inteligencia artificial son herramientas poderosas al servicio de las personas y las organizaciones. El camino recorrido (comenzamos siendo un centro de cálculo) nos proporciona perspectiva para encajar las piezas en cada momento.

¿A qué se debe el crecimiento de Inforges en los últimos años?

Permanecer cerca del cliente ha sido determinante en nuestro crecimiento. Entender al cliente es el primer paso para poder darle lo que quiere o necesita a corto, medio y largo plazo, tanto a nivel operativo como estratégico. En Inforges nos esforzamos en crear canales de comunicación cada vez más ágiles para que cada interacción tenga un impacto positivo en su experiencia del servicio y actuar rápido cuando no se cumple las expectativas.

Hemos fortalecido mucho el equipo humano, buscando crear

un entorno laboral atractivo para el desarrollo personal y profesional, poniendo el foco en lo importante y en valores más profundos. La consultoría es intensa pero muy divertida, nunca paras de aprender.

Por otra parte, seguimos avanzando en nuestra estrategia de crecimiento orgánico e inorgánico. Expandir mercados y contar más de 300 profesionales distribuidos a nivel nacional nos ha permitido ofrecer una mayor cercanía. Cada vez más personas y empresas se incorporan a nuestro proyecto por nuestra perspectiva humana de entender los negocios.

La ampliación de nuestro portfolio de servicios y el fortalecimiento de nuestras capacidades también han contribuido a impulsar nuestro crecimiento tanto en pyme, gran empresa y administración pública. Ser una consultora 360, tecnológica y de negocio, nos permite satisfacer cualquier demanda a través de Inforges o alguna empresa del Grupo y construir una relación más sólida y de colaboración con los clientes. La reducción de gastos administrativos y de tiempo

de coordinación con proveedores es evidente, especialmente para las pymes.

¿Cuáles son sus principales soluciones de negocio?

Nuestra principal línea de negocio es la implantación de software de gestión ERP, un catalizador esencial para el crecimiento empresarial que nos permite poner los cimientos en un proyecto de transformación digital. En Inforges, damos servicio con dos soluciones ERP, SAP Business One y Cegid-Ekon.

Se ha incrementado mucho la preocupación de las empresas por mejorar todos los procesos que mejoran la relación con el cliente, tanto desde la perspectiva de ventas, como de marketing o de entrega del servicio. Las empresas no están dispuestas a perder clientes y, de hecho, la cifra de implantaciones de soluciones CRM, Marketing Automation, Ecommerce o Portales B2B han aumentado considerablemente. Por supuesto, la creación de capas analíticas o la gestión del dato (Data Analytics) para la toma de decisión.

Todas estas soluciones tienen un eje vertebrador que es la tecnología en sí misma. Hemos definido una estrategia tecnológica que las armoniza e integra de una manera eficiente y aplicable a cualquier empresa.

¿Cómo afrontan las empresas la creciente complejidad y seguridad de los sistemas IT?

Cada vez son más las compañías que acuden a nosotros para implementar soluciones que 'liberen' a sus profesionales de aquellas tareas que no aportan valor directo al negocio para que puedan ayudar a la dirección a liderar el proceso de cambio. Los servicios gestionados y la robotización de procesos también son servicios clave en Inforges.

Todos los procesos empresariales y, por tanto, la continuidad de negocio, depende de la salud de los Sistemas TI. En Inforges apostamos por la mejor tecnología para conseguir el máximo rendimiento. Somos partner de los principales fabricantes informáticos a nivel mundial: Microsoft, IBM, Veeam, VMware, Citrix, Cisco, Lenovo, HP, Fortinet, etc. Además, contamos con equipos especializados en soporte, capaces de atender de forma remota cualquier incidencia.

La hiperconectividad y la ciberseguridad son otros de los grandes

retos de las empresas, de hecho, la inversión en proyectos de Ciberseguridad por parte de las empresas está creciendo cada año y nuevas tecnologías como Machine Learning o Inteligencia Artificial se han incorporado a la Ciberseguridad para hacerla más efectiva.

Contamos con nuestra propia plataforma ITSM basada en la integración de diferentes herramientas (GLPI, Pandora FMS, OCS Inventory, Fusion Inventory, PowerBI, UiPath, Smartprojects, etc.), que automatiza, centraliza y mejora la gestión de servicios TIC según metodología ITIL, capaz de apoyar en la transformación digital a organizaciones muy dispares, desde aquellas con menos de 50 usuarios de servicios informáticos, hasta organizaciones con más de 100.000 puestos de trabajo.

¿Con qué certificaciones contáis?

Cada año renovamos y obtenemos nuevas certificaciones de los fabricantes con los que trabajamos. Estas certificaciones acreditan que nuestros equipos cumplen los requisitos necesarios, junto con nuestra experiencia, para implementar las soluciones de manera exitosa. Existen numerosas rutas de certificación para las diferentes especialidades.

Este año, además, Inforges se ha certificado en la ISO 27001, el principal referente en todo el mundo para garantizar las buenas prácticas en la seguridad de la información en las empresas. Está certificación, se suma a las ya obtenidas anteriormente ISO 9001:2015, de Sistema de Gestión de Calidad, e ISO 14.001, de Gestión Medioambiental. La importancia de estas certificaciones para el sector tecnológico es incuestionable, podríamos resumirla en seguridad y prestigio en el mercado ante competidores, proveedores, clientes y futuros clientes.

Mirando al futuro ¿Cuál es el reto de Inforges?

Vienen muchos cambios, y por tanto muchas oportunidades. Desde Inforges queremos adelantarnos a las necesidades que se generan en la empresa, simplificar, hacérselo más fácil al cliente, acompañarle, ayudarles a descubrir sus oportunidades.

Por otra parte, seguir siendo proactivos, ir por delante testeando tecnologías novedosas y disruptivas con el objetivo de ofrecer siempre soluciones sólidas.

Pero hay mucho más, potenciar la sinergia empresarial, mejorar el bienestar del equipo, seguir trabajando para conseguir que nos vean como una gran compañía para trabajar, reforzar la cercanía con los stakeholders o seguir trabajando el crecimiento orgánico e inorgánico para dar el mejor servicio. En definitiva, cada año, ser mejores, como empresa, como profesionales y como personas.





Orlando Cabrera: “El compost es el gran sustituto de los abonos químicos”



ENTREVISTA

ORLANDO CABRERA
RESPONSABLE DE
COMPOST MAJORERO

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Orlando, me gustaría conocer los
inicios de Compost Majorero.**

Compost Majorero comenzó su andadura allá por el año 2014 a consecuencia de un problema existente derivado de los residuos de estiércol en la empresa Oasis Wildlife Fuerteventura.

Comenzamos como una pequeña planta de compostaje con la idea de distribuir el producto a nuestros propios *garden* y para derivarlo al consumo propio del parque zoológico. Desde un inicio, la idea de negocio tuvo muy buena aceptación y nos dimos cuenta del potencial del producto. Fue entonces cuando decidimos dar un paso al frente, convirtiéndonos en gestores de residuos.

Un producto que, además, es símbolo de una apuesta por la agricultura ecológica y la economía circular.

Sí. Esta era una de las ideas a desarrollar cuando comenzamos, teníamos claro que la normativa europea apuntaba hacia el desarrollo de nuestro modelo de negocio, lo cual nos ha brindado especial ilusión.

Con el tiempo se han ido acercando las posibilidades y las oportunidades a la comercialización de este producto que, en su día, cuando comenzamos, no era tan reconocido.

El compost entronca con la tradición agrícola en todas las Islas, pero de una forma evolucionada. ¿Qué beneficios aporta a los cultivos?

Entre los beneficios que aporta destacan la regeneración del suelo, así como la generación de un cultivo saludable con cosechas de alta calidad y cantidad. El producto se ha adaptado a las exigencias de los agricultores, puesto que hemos trabajado mano a mano con el sector adaptando el compost a las exigencias de los profesionales.

Es un producto económico, que aporta mucha facilidad en el manejo del cultivo y que genera grandes resultados. El agricultor lo valora porque, además, ayuda a regenerar su suelo.

¿Qué diferencia existe entre el compost y el estiércol?

El compost es estiércol trabajado. Hoy en día lo llamamos compost, pero es el estiércol con el que trabajaban nuestros antepasados.

Asimismo, yo siempre lo comparo con la cocina, hay tantos tipos de compost como recetas de cocina, cada uno con sus ingredientes y su forma de trabajo.

El producto final se puede presentar en polvo, líquido o en forma de pellet. ¿Cuál es el formato mejor valorado?

Sí, exactamente. El más valorado es el pellet, es el formato que más estamos produciendo en la actualidad y se utiliza tanto en la plantación como en los abonados de frutales

y demás cultivos.

El formato líquido, que lo hemos sacado recientemente, también está teniendo una importante aceptación y prevemos que en un año sea el producto más vendido.

Además, es un producto sumamente eficiente: unos 200 kilos de estiércol se pueden sustituir por cinco kilos de compost en pellet.

Sí. No solo el estiércol, también hablamos de abonos químicos. El compost es el gran sustituto de los abonos químicos, los cuales se han encarecido muchísimo, queman nuestros suelos y restan calidad a la cosecha.

¿Dónde comercializan actualmente este producto?

En todo el archipiélago canario.

¿Plantean expandir su comercialización a la península?

Nos lo han ofrecido, pero de momento estamos centrados en Canarias. Hemos creado un producto para Canarias.

¿Se sienten apoyados por la Administración como gestores de residuos?

No. La Administración está bastante atrasada en la gestión de residuos, le falta brindar más apoyo y actualizarse respecto a la normativa y la evolución que existe ya en Canarias en lo que a compostaje se refiere.

“La Administración
está bastante
atrasada en la
gestión de residuos”

Por ejemplo, en otros países a los gestores de residuos se les incentiva y se les bonifica por la labor que realizan...

Sí. Además de cobrar el canon pertinente como gestor, obtienen una subvención por toneladas de producto procesado.

No podemos olvidar que estamos contribuyendo a la sociedad y a la preservación del medio ambiente, nos encargamos de reutilizar una materia -que de otro modo iría al vertedero- para crear un producto de valor que se deriva a sectores como la agricultura.



Jorge Alonso: “Digitalización y Ciberseguridad es un binomio que no se puede separar”



ENTREVISTA

JORGE ALONSO
DIRECTOR DE
CONSULTORÍAS IT DE
VELORCIOS GROUP

CÓMPLICES DE TU
TRANSFORMACIÓN
DIGITAL

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
En la última entrevista comentaban que Velorcios Group estaba viviendo un proceso de transformación dirigido a prestar servicios de consultoría tecnológica. ¿Qué balance hace del desarrollo de este último año? ¿Cómo valoran esta nueva línea de negocio vuestros clientes?

Hacemos un balance altamente positivo, porque así lo avalan los números a la par que la satisfacción de nuestros clientes.

Es una línea que va en coherencia con lo que demanda el mercado. Estamos inmersos en un mercado que demanda servicios y conocimiento, y todo lo relacionado con la consultoría adquiere un papel fundamental.

¿Qué soluciones aportan a vuestros clientes dentro de este ámbito?

Las soluciones que aportamos se basan en un conocimiento tecnológico aplicado a los negocios. Lo que diferencia a Velorcios de otras empresas del sector es que cuidamos mucho el negocio del cliente, somos cómplices de la transformación digital de nuestros clientes, los acompañamos en su desarrollo de negocio.

Al final, nos metemos dentro del negocio para comprenderlo en su totalidad y a partir de ahí atendemos a las soluciones que se deben adoptar: ciberseguridad, servicios Cloud...

¿Cuál es el mayor reto tecnológico al que se enfrentan las empresas en la actualidad?

La tecnología avanza muy rápido, lo cual ha suscitado un cambio en los modelos de negocio. Los modelos de negocio actuales se enfocan hacia el ámbito digital.

El reto es hacer un uso acertado de la tecnología sin pasarte de frenada, pero sin quedarte corto. Esto es lo realmente difícil. Si te pasas de frenada estarás asumiendo una serie de costes que no aportan valor al negocio y si te quedas corto no estás incorporando la tecnología que necesitas para aumentar la productividad y, por tanto, la competitividad.

El gran reto es saber qué elegir dentro del gran número de soluciones tecnológicas existentes en el mercado.

Además, cabe constatar que la transformación digital lleva consigo un cambio cultural dentro de las empresas.

Totalmente. De hecho, es un cambio cultural. La transformación de la empresa comienza en la cabeza del CEO, si el CEO tiene un pensamiento digital, la empresa es digital. La transformación digital está demostrado que es un proceso que va de arriba a abajo, desde el CEO hacia los trabajadores.

Una de las ramas que abarca Velorcios Group es la ciberseguridad. Vivimos en una sociedad cada vez más interconectada, ¿pero también más vulnerable?

Sí. Digitalización y ciberseguridad es un binomio que no se puede separar; cuanto más nos digitalizamos, más expuestos quedamos. Tenemos que digitalizarnos para no

perder el tren de la economía digital, pero a la par, tenemos que mantener un equilibrio sano e incómodo entre digitalizarme y aportar seguridad a los activos de los que voy disponiendo.

Digitalizarnos sin invertir en ciberseguridad es saber que tarde o temprano vamos a tener un grave problema. Las compañías comienzan a entenderlo, bien porque lo han vivido en primera persona y saben que tienen que hacerlo, o bien porque las balas les están pasando muy cerca y saben que tienen que invertir en seguridad.

¿A qué tipo de ciberataques quedan expuestas las empresas actuales?

Depende bastante del sector. Yo siempre distingo entre dos tipos de ataques:

Hay ataques generalistas, que se lanzan de manera general y de los que debemos estar bastante protegidos.

Para ello debemos contar con equipos preparados, aquí incidimos en la ingeniería social, los equipos deben estar formados, informados y concienciados. A la par, la infraestructura de la empresa debe estar protegida.

Luego, están los ataques dirigidos. Estos son el problema. Cuando alguien va a por tí que no te quepa duda de que te va a encontrar y te va a hacer daño. Lo que tenemos que procurar es que ese daño sea el mínimo y para ello debemos estar preparados y contar con un plan de respuesta y un plan de continuidad, entre otros.

Las empresas a día de hoy lo están haciendo bien, están bastante bien protegidas en lo generalista, pero todavía no son conscientes del riesgo que tienen cuando van a por ellas, y es aquí donde debemos incidir.

¿Quizá podríamos hablar de que aún falta concienciación por parte del tejido empresarial?

Aún falta concienciación, aunque bien es cierto que hemos aumentado ese grado de concienciación, que hace un tiempo era cero. En grandes compañías la ciberseguridad es un hecho, pero en pymes y micropymes aún está lejos, y es aquí donde escasea la concienciación.

La concienciación es la primera parte del proceso. Tenemos que entender que la ciberseguridad no es un gasto, es una inversión necesaria para el negocio.

Es un sector en constante evolución. ¿Qué previsiones de futuro tienen?

El gasto de las empresas en ciberseguridad está creciendo en torno a un 25-27%, lo cual va a seguir así en los próximos dos años.

Dentro de la tecnología, el sector de la ciberseguridad está creciendo a pasos agigantados y es una tendencia que se va a mantener. En el mercado canario existen múltiples empresas de ciberseguridad, pero faltan profesionales y este es el verdadero problema al que nos enfrentamos: van a faltar profesionales.

¿Cómo aborda el sector esta falta de profesionales?

El gran problema que está sufriendo el sector de la tecnología es que no hay profesionales. En España faltan en torno a 120.000 profesionales y en Canarias 7.200.

El proceso de digitalización se frenará por la falta de tecnólogos, no hay profesionales que hagan posible este cambio. Vamos a contratar y no encontramos perfiles que puedan acceder a los puestos.

¿A qué achaca la falta de tecnólogos?

Todo ha pasado muy rápido y cuando algo pasa a este ritmo no da tiempo a formar a personas o reciclar perfiles. Además, el sistema educativo no proporciona a profesionales con los conocimientos adecuados para incorporarse al mercado, a la par de que se trata de un sector en el que escasea la presencia de la mujer.

A modo de conclusión, ¿cuáles son las expectativas de crecimiento de Velorcios Group para los próximos cinco años?

Velorcios está inmerso en su plan estratégico de cara a 2025, con la cabeza puesta en el 20 aniversario de la compañía y sentando las bases de lo que va a ser el siguiente plan estratégico 2025-2030.

Considero que las expectativas son muy buenas, tanto para Velorcios como para el sector, se ha hecho un muy buen trabajo en estos años atrás y ahora toca leer bien las señales del mercado para seguir disfrutando del camino, siendo cómplices de la digitalización y el desarrollo tecnológico de nuestros clientes.



ENTREVISTA

RAÚL SALVADOR GARCÍA BRINK
CONSEJERO DE MEDIO AMBIENTE, CLIMA, ENERGÍA Y CONOCIMIENTO DEL CABILDO DE GRAN CANARIA

Raúl García Brink: “La isla se puede convertir en un fantástico laboratorio energético”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Tras la catástrofe sufrida en la Gomera, el Cabildo de Gran Canaria se ha mostrado bastante preocupado por la fragilidad energética del archipiélago, pues es un problema que afecta a toda Canarias. ¿Qué pide usted, como consejero de Medio Ambiente, Energía, Clima y Conocimiento del Cabildo grancanario, al Gobierno Central?

En primer lugar, me gustaría aclarar que siempre ha existido una preocupación respecto al ámbito energético. La preocupación del Cabildo de Gran Canaria por todo lo que guarda relación con la transición energética y el cambio climático no viene dada por el cero energético en La Gomera, viene de mucho antes. En el 2015-2016 desarrollamos el Consejo Insular de la Energía, un ente público empresarial local. Nosotros no tenemos competencias directas en materia energética, pero sí contamos con un ente que promueve instalaciones energéticas y, de alguna forma, es la herramienta que tiene el Cabildo para desarrollar sus políticas energéticas, climáticas y relacionadas con la Economía Circular.

Una vez dicho esto, efectivamente, desde el momento en el que somos conocedores de un informe de Red Eléctrica Española en el que se deja constancia del déficit de cobertura que hay en las islas de Gran Canaria, Tenerife y Fuerteventura comenzamos a preocuparnos bastante más y a entrevistarnos con diferentes agentes del sector energético. Llegamos a la conclusión de que, verdaderamente, es una situación delicada, sobre todo, porque algunos de los equipos como los ubicados en Jinamar finalizaron su ciclo de vida hace ya algún tiempo, su vida útil suele ser de 25 años y hay equipos que están funcionando con 30 y 40 años de antigüedad, incluso muchos de ellos, aunque están operativos, no pueden funcionar durante un tiempo prolongado, porque el nivel de emisiones que producen es tan alto que cubre los límites impuestos por la Unión Europea.

Por lo tanto, pedimos que se garantice el suministro energético a la población con equipos de respaldo. Mientras se va preparando el con-



curso, que puede durar entre 6 y 7 años, por parte del Ministerio para la Transición Ecológica, debemos tener equipos de respaldo que nos permitan afrontar una situación de emergencia en la Isla.

En este sentido, usted comentó que las islas son un fantástico laboratorio para desarrollar soluciones climáticas y energéticas.

Sí, efectivamente. Seguimos apostando por una isla 100% renovable, entendemos que tenemos que seguir trabajando en la dirección correcta, que es la de cumplir con los objetivos que nos marcamos en la anterior legislatura con la Declaración de Emergencia Climática en la que se establecía que para 2040 Canarias sería neutral desde el punto de vista de las emisiones de carbono. Esto significa realizar un esfuerzo tremendo para poder cumplir con estos objetivos. Desde luego, nosotros vamos a trabajar para alcanzarlos a la mayor brevedad posible.

Desde el Cabildo estamos promoviendo proyectos de hidrógeno verde, a la espera de recibir fondos Next Generation; tenemos proyectos de geotermia profunda y vamos a presentarnos a una convocatoria de hidrobombeo innovador. Realmente, hay pocas islas en el mundo con el nivel de población y de ocupación de camas turísticas como

Gran Canaria, y encontramos muy pocas islas con un 24% de penetración de las energías renovables.

Luego, hemos solicitado un proyecto para el Banco de Pruebas Regulatorio, que nos va a permitir experimentar en el polígono industrial de Arinaga con una serie de innovaciones. En adición, vamos a sacar una licitación a través de una plataforma digital que va a transformar las relaciones entre los propios miembros de las comunidades energéticas.

Estamos incidiendo también en la adaptación al cambio climático. Tenemos el proyecto LIFE para adaptar la costa de Gran Canaria a los efectos del cambio climático, tenemos un proyecto de I+D+i junto a la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, la Universidad de Cantabria y otras muchas instituciones. A su vez, contamos con otros dos proyectos en Maspalomas de adaptación al cambio climático.

Nosotros entendemos que tenemos que innovar, la isla se puede convertir en un fantástico laboratorio energético y podemos llegar a ser una referencia mundial.

Todo lo que funciona en una isla puede funcionar en el continente, pero no todo lo que funciona en el continente puede funcionar en una isla.

Desde el Cabildo de Gran Canaria han evidenciado su

apuesta por la explotación de la energía geotérmica, una fuente “sostenible y estable”. ¿Es esta una de la senda a seguir dentro de las energías renovables? ¿Debemos atender a la evolución y desarrollo de la geotermia?

El Cabildo de Gran Canaria y el Cabildo de Tenerife hemos sido las únicas instituciones en Canarias que han apostado por explotar y estudiar el potencial geotérmico que existe en nuestro subsuelo.

En el caso del Cabildo de Gran Canaria hemos invertido cerca de 500.000 euros en estudios que nos han permitido tener la certeza de que hay potencial geotérmico bajo nuestro subsuelo. No obstante, evidentemente, a pesar de los estudios existe el riesgo de que perfores y los resultados no sean los esperados, pero nosotros entendemos que debemos arriesgarnos, que debemos hacer lo que se hizo en su momento en las Islas Azores, donde la energía geotérmica es una realidad y aporta energía de manera constante.

Entendemos que debemos explorar esta posibilidad. Lo estamos llevando a cabo, además, con un Consorcio público-privado con empresas locales, al que se va a incorporar una empresa internacional experta en sondeo. Tenemos esperanzas de que los estudios realizados, los cuales son optimistas, se

terminen confirmando, pero para ello primero tenemos que obtener los fondos y a partir de ahí seguir trabajando.

Tenemos que diversificar las fuentes energéticas de la Isla al máximo y, por lo tanto, respecto a la geotermia, como mínimo, debemos saber si existe ese potencial o no, y si es así debemos aprovecharlo.

En general, ¿qué objetivos se marca usted desde esta Consejería?

Desde un punto de vista general, atendiendo a que presido una Consejería de Medio Ambiente, Clima, Energía y Conocimiento, son muchos los objetivos que nos planteamos.

Desde el punto de vista medioambiental tenemos muchísimos retos que afrontar en la Isla, tenemos que poner mucho más en valor nuestros espacios naturales, nuestros senderos, tenemos que luchar por proteger nuestra biodiversidad, tenemos que trabajar para que determinados espacios estén más protegidos y se vean menos afectados por la actividad humana... En ello estamos trabajando para avanzar en la dirección correcta.

“Hay potencial geotérmico bajo nuestro subsuelo”

En el ámbito energético vamos a continuar apoyando el desarrollo de las energías renovables como lo hemos hecho hasta ahora. En estos momentos tenemos en marcha para inaugurar antes de final de año 3 megavatios de autoconsumo, no hay ninguna otra institución en Canarias que esté realizando este esfuerzo en el ámbito del autoconsumo. En este sentido, vamos a seguir apoyando a través de nuestras subvenciones el desarrollo de las renovables y, por otra parte, de la mano de nuestra oficina de transformación comunitaria, también apoyaremos a las comunidades energéticas.

Desde el punto de vista climático estamos trabajando en la adaptación al cambio climático y vamos a seguir en este ámbito a través de diferentes proyectos que estamos elaborando y queremos cerrar.

Y desde el punto de vista del conocimiento seguiremos en colaboración continua con la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria y, por supuesto, con los centros tecnológicos.



Leonardo García: “La domótica simplifica la vida de los individuos”

ENTREVISTA

LEONARDO GARCÍA
CEO DE INDÓTICA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
Hablemos de Indótica, ¿cómo se ha construido la compañía desde la primera fase de idea hasta la actualidad?

Siempre nos hemos dedicado a la automatización, comenzamos incidiendo en la automatización industrial, pero bien es cierto que siempre nos llamó la atención la vivienda y la optimización de edificios.

A partir de ahí, comenzamos a aplicar todas las tecnologías industriales, que llevan muchísimo tiempo en el mercado, a las viviendas. Llevamos más de 30 años en el sector y han sido estas líneas en las que nos hemos desarrollado.

Dentro de Indótica, ¿cuáles son los distintos servicios que se están prestando?

Desarrollamos automatización de todo tipo, así como gestión energética para ahorrar energía o mantener niveles de satisfacción de mayor nivel con el mismo consumo.

Ahorrar energía se convierte en una necesidad, prácticamente una obligación, teniendo en cuenta los tiempos que corren.

Totalmente. Gestionar el ahorro de la energía es crucial de cara a cualquier entidad o empresa, pues es un coste importante que va directamente a la cuenta de resultados. Por ello, es relevante renovar la maquinaria.

¿Es complicado estar al día de todas estas innovaciones tecnológicas?

La distancia no es un problema. Nos podemos reunir con personas de cualquier parte del mundo a través de videoconferencias. A día de hoy la distancia no es un problema, el problema reside en el tiempo que tardan los repuestos en llegar.

Ya no hablamos solo de gestión energética, sino también de seguridad y del bienestar de una familia o empresa. Todo viene de la mano de la domótica, ¿no?

Sí. La domótica surge para simplificar la vida de los individuos, permite conciliar mejor la vida familiar y laboral.

¿Se está acercando cada vez más la población al uso de la domótica?

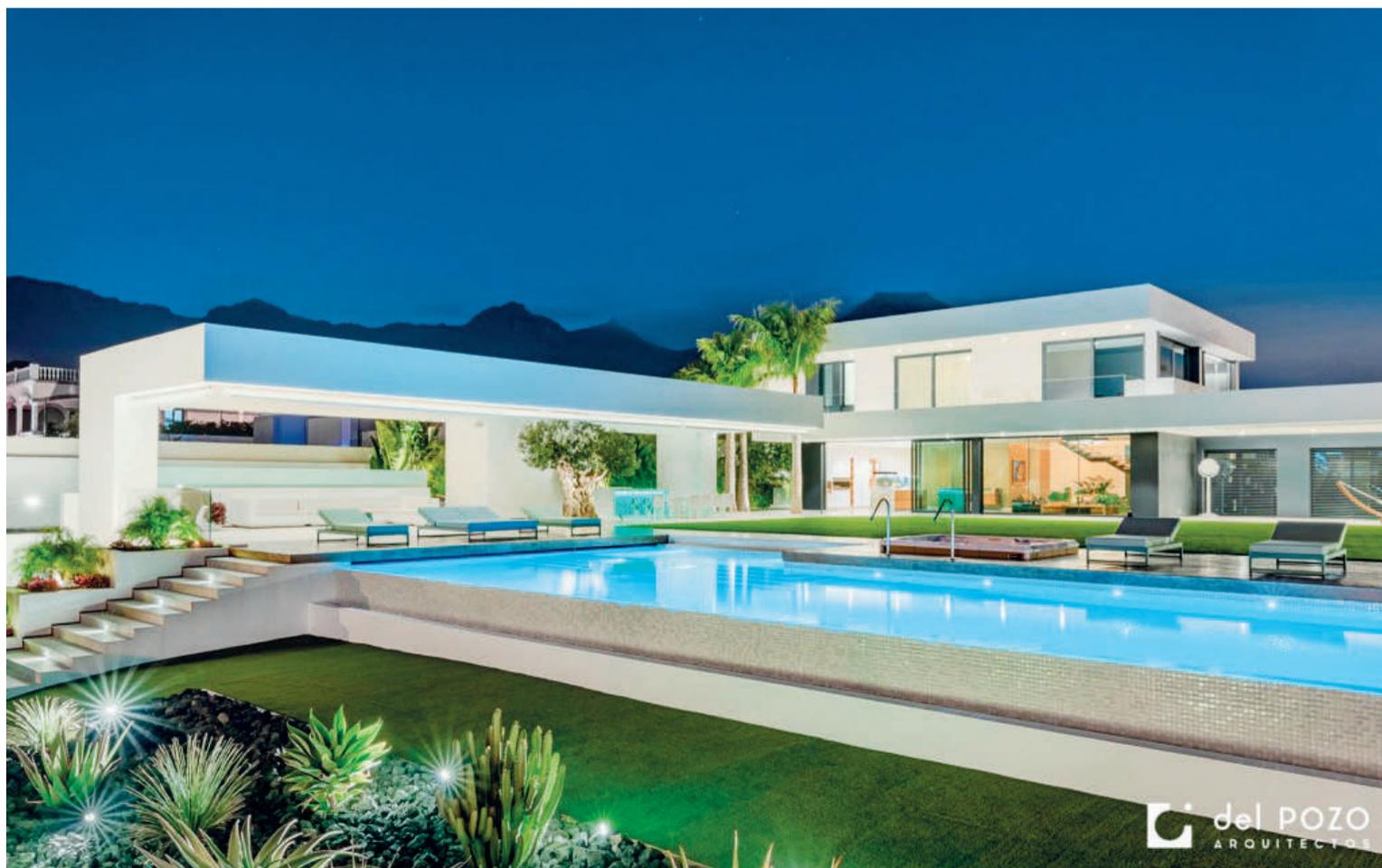
Sí. Cada vez es más habitual el uso de la domótica.

Imagino que Indótica trabajará con marcas que aportan tranquilidad y fidelidad al cliente, ¿verdad?

A lo largo del tiempo hemos trabajado con muchas marcas, pero una vez nos hemos consolidado en el mercado solo trabajamos con primeras marcas, porque no podemos permitir que se cuestione que el fallo ha sido producido por el uso inadecuado de una marca de bajo coste, sea de la procedencia que sea.

¿Qué proyectos tiene Indótica? ¿Hacia dónde camina la empresa?

Estamos desarrollando múltiples proyectos para salir de la Isla. En este sentido, estamos colaborando con entidades a nivel internacional para tener desarrolladores más allá de las fronteras nacionales.





M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cuál es la misión de la Empresa Nacional de Innovación -ENISA-?

ENISA es un instrumento público adscrito al Ministerio de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno de España, que tiene por objeto el desarrollo e impulso de la política de pymes, principalmente pymes innovadoras y emprendimiento de *startups*.

Actualmente, ENISA atiende a una nueva misión. Una vez se ha aprobado la adenda del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia del Gobierno de España, nos encargan desarrollar y ejecutar parte de los PERTE los proyectos estratégicos de industria. Pero hasta hoy, la Empresa Nacional de Innovación es un instrumento público de apoyo a la pyme y la innovación.

¿Cuál es el balance de resultados de este último año?

En el año 2022 aprobamos 642 préstamos por un importe de 105,6 millones de euros. Ha sido la aprobación anual récord de ENISA en los 41 años que tiene de historia la entidad.

Este año tenemos un presupuesto similar al de 2022. Además, en este año en el que hemos aprobado la nueva línea Audiovisual e Industrias Culturales y Creativas y de Nueva Economía de la Lengua, esperamos tener una ejecución similar al año anterior.

Y luego, hemos estado presentes en cientos de actividades de comunicación y promoción. Hemos lanzado la marca España, Nación Emprendedora, una iniciativa para poner en valor y reforzar la imagen de España como país de emprendimiento, de cara a atraer y retener talento e inversión.

Asimismo, junto a los préstamos y la marca, hemos puesto en marcha el proceso de certificación de *startups* y de estudio de expedientes para ofrecer visados a personas emprendedoras procedentes de fuera de España.

En total hemos gestionado cerca de 1.000 visados desde que se puso en marcha la instrucción que nos habilitaba a finales de marzo y hemos certificado en torno a 250 *startups* desde que se aprobó la Orden Ministerial el 21 de julio.

Por otra parte, como comentaba antes, actualmente tenemos que afrontar un proceso completo de transformación de la entidad para poder llevar a cabo las convocatorias, análisis, estudios y adjudicación de algunos de los PERTE de nuestro Ministerio de Industria. Para ello, adaptaremos la entidad, pero la ejecución y el desarrollo tendrá lugar a finales del año 2024.

La sociedad española, comparada con otros países europeos, ¿es emprendedora?

Estamos en una situación similar a otros países europeos, mejor en algunos aspectos. Considero que la sociedad sí es emprendedora, cada vez lo es más y con proyectos de alto valor, y eso es positivo.

Nosotros apoyamos todo tipo de emprendimiento de empresas y estamos viendo cómo los proyectos mejoran. Nuestros ratios y tasas de emprendimiento están todavía por debajo de algunos países de Europa, pero vamos acercándonos. Por ejemplo, después de la pandemia hemos recuperado el TEA -índice de emprendimiento que más se suele utilizar en estudios internacionales- antes que otros países de nuestro entorno. A su vez, el índice de consolidación de empresas ha crecido un poco, por tanto, estamos en una situación de mejora respecto a los últi-

José Bayón: “Hemos lanzado la marca “España, Nación Emprendedora”



mos años y por encima de muchos países de nuestro entorno.

¿Cómo se puede fomentar el emprendimiento y la innovación en España?

El emprendimiento y la innovación son instrumentos y actitudes, no son un fin en sí mismo. No queremos tener, porque sí, más emprendedores y *startups* que nadie. La cuestión recae en consolidar un país con capacidad de emprender proyectos tecnológicos importantes, para lo que tenemos que fomentar, desde el ámbito educativo, la ciencia y la tecnología, porque son estas las materias primas del emprendimiento innovador que luego se desarrolla.

Estamos inmersos en un momento de transformación económica gracias a la digitalización y, por ello, tener un tejido emprendedor es muy importante. En este sentido, hay que fomentar las oportunidades de negocio que aportan los retos sociales que debemos afrontar.

Todo esto es la base, pero también hay que facilitar el emprendimiento con financiación, como hacemos nosotros, y con regulación favorable.

¿Existen sectores, proyectos o perfiles de emprendimiento prioritarios para ENISA?

No. Nosotros somos generalistas y un instrumento de política de pymes y ahora también de industria del Gobierno de España. El objetivo es el desarrollo y el fomento de la actividad emprendedora en todo el país y en todos los sectores.

Hay sectores en los que están los nuevos mercados y es donde más *startups* y pymes innovadoras nos encontramos, sectores vinculados a la digitalización, a la economía verde, a la salud, a la biotecnología...

Financiamos todos los sectores excepto

el sector financiero e inmobiliario.

¿Qué ventajas aporta a la *startup* el préstamo participativo de ENISA?

Se ha demostrado que es un instrumento muy útil y una referencia en el inicio de muchas *startups* en este país. ENISA tiene 41 años, pero realmente el préstamo participativo lleva trabajándolo desde hace 21. Desde entonces, ha ofrecido en torno a 8.500 préstamos por un importe cercano a los 1.300 millones de euros a 7.410 empresas; todas las que pueden ser referentes en España han pasado por aquí.



Estamos en una situación de mejora respecto a los últimos años y por encima de muchos países de nuestro entorno

Las ventajas que aporta nuestro préstamo, y por eso acuden a nosotros, es que no pide avales de garantías, no diluye capital, tiene unos periodos de carencia realmente altos y financia tramos en cofinanciación. Con lo cual, aunque en un primer momento esto puede suscitar una exigencia para la empresa, constituye una ventaja porque arrastra capital privado. Todos estos elementos, sin ser ayuda del Estado, nos permite ser muy ágiles y resolverlo en muy poco y, por tanto, muy indicado para las *startups*.

¿Por dónde transcurren las líneas de trabajo de ENISA de cara a los años venideros?

En la parte financiera tenemos que consolidar el ámbito de la financiación y lo vamos a hacer ahora a través de un fondo, que está establecido en la adenda que ha aprobado la Comisión Europea propuesta al Gobierno de España dentro del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia. Es un fondo que va a hacer que no dependamos cada año de tener la aprobación de las líneas por lo demás, los préstamos van a ser exactamente iguales.

Además, seguiremos trabajando e incidiendo en el ámbito de la certificación de *startups* y de visados, así como en la gestión de la marca Spain Up Nation, es decir, España Nación Emprendedora.

Y luego, una parte fundamental y que va a transformar la entidad completamente, es la gestión de 3.000 millones de fondos europeos de PERTE.

ENISA se va a transformar, no solo siendo un instrumento público de fomento del emprendimiento y pyme innovadora, sino también de gestión de la política industrial del Ministerio de Industria del Gobierno de España.



El Hierro: “Una Smart Island sostenible y cercana”



ENTREVISTA

EDUARDO PERAL

DIRECTOR INSULAR DE MODERNIZACIÓN Y NUEVAS TECNOLOGÍAS DEL CABILDO DE EL HIERRO

ANA GONZÁLEZ

CONSEJERA DE ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA, RECURSOS HUMANOS, ECONOMÍA Y HACIENDA

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta el área de modernización y nuevas tecnologías del Cabildo de El Hierro?

Eduardo: Los principales retos a los que se enfrenta el área de modernización y nuevas tecnologías del Cabildo de El Hierro vienen

plasmados en la Estrategia Digital 2025, pero resumiéndolos nos basamos en tres aspectos.

Como administración pública debemos ser más eficientes, ofreciendo una mayor calidad en los servicios al ciudadano, reduciendo los tiempos de espera y mejorando el funcionamiento interno del Cabildo.

Luego, en la isla de El Hierro, por su particularidad, aún queda un reto importante en la mejora de las infraestructuras, tanto de la fibra óptica como de la telefonía móvil. Desde el área de modernización y nuevas tecnologías queremos ofrecer servicios avanzados tecnológicamente al ciudadano, pero si no tenemos la base difícilmente van a poder acceder a los servicios. Y aquí todavía tenemos que realizar un trabajo importante en cuanto a infraestructuras.

Y con ello, un tercer reto es la transformación digital de la Isla, trabajando en todos los ámbitos de la sociedad para desarrollarla digitalmente, a la par que económica y socialmente.

De las líneas comentadas, me gustaría destacar la relacionada con las competencias y los ecosistemas digitales. Aún hoy, siguen existiendo riesgos de exclusión digital en la ciudadanía.

¿Cómo trabajan desde el Cabildo de El Hierro en este sentido?

Eduardo: Como se puede apreciar en la Estrategia Digital, lo que se intenta definir es una línea exclusiva asociada a las competencias digitales, porque consideramos relevante formar al ciudadano, concienciarle en el buen uso de las nuevas tecnologías y, en nuestro caso concreto, insistiendo en la generación y atracción de talento.

Asimismo, es muy relevante formar al propio empleado público en las nuevas tecnologías y al ciudadano en todos sus ámbitos.

En este sentido, hemos desplegado contenidos digitales en charlas formativas en el ámbito de las nuevas tecnologías, la ciberseguridad, la transformación del territorio a través de la tecnología, así como las salidas laborales que contiene el sector. De esta manera, animamos a los jóvenes a formarse en nuevas tecnologías, pudiendo así quedarse en la propia isla, desarrollándose profesionalmente en El Hierro, donde hay muchas carencias a nivel tecnológico.

Ana: Como bien comentaba mi compañero, no podemos perder de vista el problema que tenemos en la Isla en torno a las conexiones. Tenemos muchos vacíos que nos impi-

den dar un salto cuantitativo y cualitativo en el ámbito digital.

Incentivan el talento tecnológico en la isla, tanto local como la atracción de profesionales de cualquier otro rincón del mundo. ¿Están apostando las empresas herreñas por sumarse a la era digital?

Eduardo: Sí. Toda empresa que se tercié hoy en día debe tener presencia e identidad digital. En este sentido, desde el Cabildo hemos recabado información del tejido empresarial de la Isla para conocer en qué estado se encuentran dentro del ámbito digital de cara a acometer líneas concretas de actuación para ayudarles en el desarrollo tecnológico y digital.

Por otra parte, también inciden en la ciberseguridad. ¿Cómo mitigan los riesgos que amenazan al ecosistema tecnológico y digital?

Eduardo: Dentro de la línea estratégica de ciberseguridad, la hemos materializado en la adhesión a un convenio con el Centro Nacional de Inteligencia y el Cabildo de Tenerife, en el cual se están realizando una serie de actuaciones enmarcadas en la ciberseguridad.

En este sentido, cobran relevancia las acciones divulgativas en aras de fomentar y concienciar el buen uso de las tecnologías y las herramientas digitales.

Ana: Sí. Hemos realizado dos sesiones de concienciación con personal de la administración para asesorarles y explicarles. Sesiones que, cabe comentar, han sido todo un éxito, pues se conectaron y recibieron la información más de 100 trabajadores.

El convenio al que nos hemos adherido y que comentaba anteriormente mi compañero nos está permitiendo, por una parte, estar preparados para posibles ataques y, por otra, está toda esta línea de concienciación, no solo al personal del Cabildo, sino también externamente, a la ciudadanía, para que haga un uso seguro de los medios tecnológicos.

¿Qué estrategia está siguiendo El Hierro para lograr el objetivo de consolidarse como una Smart Island?

Eduardo: Esta es otra de las líneas de trabajo que están plasmadas en nuestra Estrategia Digital 2025. El Hierro comenzó su base de Smart Island por una iniciativa denominada El Hierro en Red, que fue presentada por el Cabildo de El Hierro a la ‘I Convocatoria de Islas Inteligentes’ de Red.es (Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital), con la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), que se ha estado llevando a cabo en las últimas anualidades a través de unas ayudas provenientes de fondos europeos. Dentro de esta iniciativa se han llevado a cabo alrededor de 20 proyectos que han sentado las bases de convertir a la isla en un territorio inteligente: una Smart Island.

Se ha implantado una plataforma Smart sobre la que se han desplegado servicios de esta índole y se han desarrollado una serie de proyectos en este entorno. Ahora, sobre esa base, en la Estrategia Digital ya hemos definido una serie de actuaciones y proyectos en los diferentes ámbitos de la Isla a nivel territorial.

¿Qué tipo de Smart Island será El Hierro?

Ana: Una Smart Island sostenible y cercana. La tecnología permite mejorar todos los servicios hacia el ciudadano y el visitante, pero sin que con ello se pierda la esencia de lo que es El Hierro, que se define por su entorno natural y la cercanía de la ciudadanía y las administraciones.



ENTREVISTA

DÁCIL DOMÍNGUEZ
DIRECTORA GERENTE
DE PROEXCA

Dácil Domínguez: “Desde Proexca seguimos apostando por impulsar la internacionalización de las empresas tecnológicas”

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Proexca realiza una enorme labor de promoción exterior. En este mes de noviembre visitarán WEB SUMMIT, un foro que se ha convertido en un destacado punto de encuentro de la tecnología a escala internacional y que es celebrado en Lisboa. ¿A qué nuevas oportunidades se vincula la presencia en este evento?

WEB SUMMIT se alza como un evento internacional que nos ayuda a posicionar a las empresas del sector tecnológico. Se trata de una feria en la que hemos participado en los últimos tres años, donde se incide en la posibilidad de llegar a acuerdos comerciales y se promocionan los productos, además de favorecer el encuentro entre socios y partners para la continuidad de los negocios.

Desde Canarias nos posicionamos impulsando las capacidades tecnológicas en las que, por nuestro tipo de actividad empresarial, más experiencia tenemos. En este sentido, empresas dedicadas a la tecnología aplicada al turismo, a la movilidad o a la educación pueden promocionar sus productos y encontrar nuevas oportunidades.

Desde Proexca seguimos apostando por impulsar la internacionalización de las empresas tecnológicas. Este año nos acompañarán varias empresas a WEB SUMMIT, siete de ellas con experiencia en este tipo de ferias.

Como se comentaba, WEB SUMMIT se ha convertido en uno de los encuentros más representativos relacionados con la tecnología. ¿Apuesta cada vez más el sector por Canarias como plataforma tecnológica para sus operaciones dirigidas hacia los mercados internacionales?

Realmente, las empresas extranjeras no vienen a Canarias en busca de una plataforma tecnológica, las empresas extranjeras buscan una plataforma de negocios que les aporte una serie de ventajas. Estas ventajas se traducen en un ecosistema emprendedor, así como de empresas ya consolidadas y con experiencia tecnológica, el poder contar con una de las mejores redes



de conectividad a Internet y, por supuesto, el talento humano.

Partiendo de esta base, me gustaría comentar una acción que pusimos en marcha con países de la talla de Japón, Canadá, Brasil y Francia aplicada a la actividad del desarrollo software de videojuegos, que es uno de los ámbitos a los que se están dirigiendo muchos recursos para lograr atraer a empresas y estudios de esta índole.

En esta acción participaron 21 empresas procedentes de diferentes mercados y el feedback que nos transmitieron fue muy positivo. Sorprende el ecosistema vibrante y el potencial de crecimiento que tienen los estudios de videojuegos ya implantados en Canarias. Estudios que, además, permiten que estas empresas extranjeras subcontraten sus servicios o planteen hacer de Canarias su centro de operaciones para el desarrollo de una parte de su cadena de valor.

Por lo comentado, podemos afirmar el potencial que el sector tecnológico tiene en Canarias, así como el interés que despierta en mercados exteriores.

Por otra parte, recientemente ha finalizado la primera

edición del Programa Canarias Latam Tech. ¿Cuáles han sido las sensaciones? ¿Qué aporta un programa de este tipo?

Las sensaciones han sido muy positivas. De hecho, a pesar de que la convocatoria solo cubría la participación de 14 empresas, recibimos más de 50 inscripciones al programa, lo que supuso realizar un filtrado muy exhaustivo de cara a encontrar a las 14 empresas que mejor pudieran aprovechar esta oportunidad de visitar Canarias.

En este sentido, es gratificante el feedback que nos aportan estas empresas procedentes de mercados tan importantes como Argentina, Chile, Uruguay, Perú, Colombia y México. Países que se conforman como grandes industrias, que retienen muchísimo talento y que buscan entrar en mercados europeos. Principalmente, nos transmiten que desconocían que Canarias fuera tan atractiva como destino de negocios.

Estas acciones comerciales nos permiten dar a conocer nuestras ventajas desde el propio territorio, lo cual es más elocuente, pues el empresario nos visita y puede tener constancia de la reali-

dad del ecosistema de negocios en Canarias. Cabe incidir que varias de las empresas que nos visitaron, alrededor de 4, ya están valorando la posibilidad de implantarse en Canarias de manera real.

¿Cuándo tendrá lugar la próxima edición?

Esta última edición tuvo mucho éxito y pondremos en marcha la próxima edición el año que viene. Es un programa que requiere de una gran cantidad de recursos económicos, así como de recursos humanos muy especializados, pero confiamos en que el presupuesto del año que viene nos permitirá repetir la acción y, si hay capacidad, poder ampliarla para que en lugar de 14 empresas pudieran llegar a ser 20 las que nos visiten.

En línea con lo que hemos comentado, ¿qué otros proyectos ponen en valor la atracción de inversión exterior?

Son muchos. Cabe comentar que la atracción de inversión extranjera se desarrolla en Proexca desde un área principal denominada “Invertir en Canarias”, liderada por mi compañera Pilar Moreno y por un equipo de consultores especializados en atracción de inversión. Pero no es la única área de la entidad que interviene en esta acción.

Este programa de formación certificada de expertos en inversión extranjera permite formar a profesionales canarios para que, con sus servicios profesionales, se conviertan en embajadores de la atracción de inversión extranjera. Es, por tanto, una formación que contribuye a que el área de inversión tenga una mayor red de colaboradores profesionales en Canarias, quienes nos ayudan a multiplicar las oportunidades que tenemos de prestar servicios a empresas que se interesan por Canarias para establecerse aquí.

En relación con el sector tecnológico del que hemos hablado, han lanzado varios programas de formación en materias y habilidades tecnológicas, como formaciones para abordar nuevos Marketplace sectoriales o de IA. ¿Qué destacaría al respecto?

Desde que comenzó el año 2023 vislumbramos una tendencia

que giraba en torno a la digitalización y las nuevas tecnologías disruptivas, las cuales se consolidaban como una oportunidad para la internacionalización de la empresa canaria.

El auge de la Inteligencia Artificial nos obligó a posicionarnos, formando y ofreciendo a las empresas herramientas novedosas para identificar oportunidades comerciales internacionales.

En esta línea, hemos lanzado múltiples iniciativas cuyo objetivo pasa por digitalizar el proceso de internacionalización a través de Marketplace o soluciones propias para el e-commerce, pudiendo así llegar más lejos y estar dentro de canales digitales que son consumidos por gran parte de la población.

“El auge de la Inteligencia Artificial nos obligó a posicionarnos, formando y ofreciendo a las empresas herramientas novedosas”

Un claro ejemplo, fruto de la formación impartida en torno a la Inteligencia Artificial, es una aplicación, de la que recientemente nos han hecho llegar la referencia, que está desarrollada con IA y que ayuda a la exportación de alimentación y bebidas.

Conscientes de que este tipo de tecnologías se aplicarán en todos los ámbitos de negocio, quisimos ser pioneros aportando formación para que sea un aspecto clave a tener en cuenta por los empresarios y empresarias dentro de sus estrategias futuras.



ENTREVISTA

JORGE NÚÑEZ
CEO DE ADQUIVER

Jorge Núñez: “El reto pasa por la democratización del Big Data y la Inteligencia Artificial del sector turístico a través de la compartición del dato”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Jorge, cuentas con más de 18 años de experiencia en la fundación y liderazgo de empresas y proyectos exitosos. Háblanos, a grandes rasgos, de tu trayectoria profesional, así como de los principales logros conseguidos a lo largo de tu carrera.

En mi camino como emprendedor decidido, dejé la carrera de Ingeniería de Minas para constituir una empresa de publicidad. Desde entonces, desarrollé productos tecnológicos, lo que actualmente conocemos como publicidad programática y sistemas de datos.

Posteriormente, en 2006 junto a mi hermano, desarrollo un Ad Server, un ecosistema de tecnología publicitaria que permitía hacer publicidad en el móvil, en una época en la que no había implantada una cultura digital en torno al móvil. Y aunque levantamos mucho capital a nivel de fondo, su éxito se vio limitado porque en los años transcurridos entre 2006-2010 no se hablaba aún del ecosistema startup.

Tras este obstáculo, lo que hice fue cursar un Executive MBA, me formé a nivel de conocimiento de empresas y en profundidad con técnicas de innovación, y monté una consultoría de innovación para el mundo del entretenimiento. En esta consultoría desarrollé todas las metodologías hasta que en el 2014 decidí venir a Canarias y es entonces cuando desarrollo una etapa profesional siendo Director de Desarrollo Internacional de una empresa de publicidad programática. Siendo conocedor de cómo funciona el ecosistema en el año 2014, decido fundar AdQuiver en el 2016.

AdQuiver es una empresa que, a raíz del conocimiento que se obtiene del ecosistema publicitario, es capaz de, por un lado, de obtener insights y, por otro lado, generar ventas al sector turístico, un sector muy limitado a la touroperación. Ahí es donde he desarrollado toda mi trayectoria en estos últimos siete años.

En 2016 se constituye la empresa en Gran Canaria, conmigo como fundador único. A día de hoy somos 20 personas en el equipo, con casi la mitad del equipo en península, desarrollando aspectos de Inteligencia Artificial y Big Data junto a la parte de explotación publicitaria, siempre enfocado al sector turístico.



En la actualidad, ¿cuáles son las principales unidades de negocio que abarca la empresa?

AdQuiver tiene dos unidades de negocio. Una de ellas abarca el ecosistema publicitario MADTech: marketing, advertising, data y tecnología, donde ejecutamos campañas publicitarias para el sector turístico, generando conocimiento y ventas directas.

Y, por otro lado, tenemos un área pura de Data y Analítica Avanzada. En este área lo que estamos haciendo es desarrollar tecnologías avanzadas para la compartición del dato y la explotación del mismo para dar conocimiento a todo aquel que se acerque a trabajar con AdQuiver.

Quería darle la enhorabuena, puesto que han recibido el sello de Pyme Innovadora otorgado por el Ministerio de Ciencia e Innovación del Gobierno de España. Fruto del esfuerzo, la dedicación y la profesionalización con la que abarcan cada uno de vuestros proyectos.

Sí. El sello de Pyme Innovadora nos lo conceden, porque hemos ganado varias líneas de financiación pública, tanto a nivel regional como nacional. Realmente, hemos ganado las líneas más importantes

a nivel Canarias, como la denominada EATIC, y a nivel nacional NEOTEC, probablemente la línea de financiación más alta que se puede dar a una empresa menor de cinco años. Gracias a haber ganado la ayuda NEOTEC nos dieron el sello Pyme Innovadora.

¿Cuáles consideras que son las principales fuerzas tecnológicas que impulsan a las empresas del sector turístico?

El sector turístico parece estar avanzado en términos de tecnología, ya que cuenta con páginas web, compras online... Asimismo, internamente, posee varios sistemas de información relacionados con las operaciones relacionadas con los clientes. Sin embargo, existen dos cuestiones cruciales a considerar: por una parte la falta de centralización del conocimiento, ya que cada sistema de información opera de manera autónoma sin vincularse al hotel ni centralizar los datos ni el conocimiento en el establecimiento y por otra parte, la dependencia tecnológica de sistemas de información de intermediarios que podrían estar mucho más evolucionados si tuvieran ellos el control de ese dato.

Actualmente, ¿cuál es el mayor reto tecnológico que afronta el Big Data en el sector terciario?

El sector turístico no está tan desarrollado a efectos de Big Data. Se están haciendo muchos esfuerzos a la hora de recoger mucho conocimiento: para recopilar datos externos y poder dar información al sector, pero sí que es cierto que los propios hoteleros y el ámbito privado en general no tiene información propia cruzada con la información externa de vuelos y demás servicios. Aquí hay un reto importante, al que se está enfrentando también Europa, que es el de la compartición de datos entre diferentes agentes, donde existe un reto a nivel de gobernanza y privacidad entre otros. AdQuiver junto al sector turístico se enfrenta a ese reto. Tenemos una tecnología muy avanzada para poder compartir el dato de manera anónima con una gobernanza controlada, pero ahora mismo el ecosistema se está enfocando en lo que se denominan Espacios de Datos, donde puedes compartir datos con un tercero, hacer un acuerdo a raíz de lo que tú ofreces y él quiere obtener, y así poder gestionar y compartir esos datos para el bien común de los dos de forma ética.

Realmente, el reto más importante que hay ahora mismo es este: la compartición del dato. El sector turístico todavía no es capaz de explotar su propio dato con Big Data, porque realmente tienen mucho

dato, pero no tienen Big Data, ya que sus transacciones son limitadas. Sí es cierto que cuando lo cruzas con sistemas publicitarios u otros tipos de sistemas, ya empiezas a jugar con una data más potente y puedes empezar a generar aplicaciones de Inteligencia Artificial aplicadas a ese conocimiento para obtener un rendimiento.

AdQuiver trabaja con un firme compromiso con la igualdad de género. Mantienen, principalmente, un gran compromiso con sus trabajadores. ¿Qué herramientas y métodos de trabajo son necesarios para lograr dicha igualdad?

Es curioso, pero siendo startup no es habitual meter a profesionales de Recursos Humanos en el equipo. Dentro de las 20 personas del equipo siempre ha habido una persona de Recursos Humanos que gestiona el talento que entra y el que buscamos fuera.

A día de hoy, la persona que lleva la gestión de Recursos Humanos en AdQuiver es Elena Peñate, una mujer con una gran trayectoria en este ámbito en Canarias. Asimismo, yo abogo por el talento, a mí me da igual si eres hombre o mujer, me importa si tienes talento para hacer crecer y evolucionar tú conjuntamente con AdQuiver. Pero, casualmente, ahora mismo el 80% del equipo directivo es mujer y de la plantilla estamos casi a la par, el 43% del equipo es mujer. Realmente, en mi empresa ese techo de cristal no existe.

¿Cómo afronta AdQuiver el futuro?

AdQuiver en sí mismo es un reto y un alarde de incertidumbre, porque nacer en Canarias en el año 2016 en el ámbito tecnológico, sin padrinos, simplemente por una visión y estar a día de hoy consolidados, tras pasar el Covid, donde lamentablemente muchas startups dejaron su actividad, ha sido todo un reto.

Siendo hoy 20 personas en el equipo y duplicando la facturación respecto al año pasado, el reto de AdQuiver es seguir creciendo, que lo estamos consiguiendo y el equipo lo está abordando con unas capacidades increíbles.

A nivel tecnológico y de desarrollo, el reto pasa por la democratización del Big Data y la Inteligencia Artificial del sector turístico a través de la compartición del dato. Este es el gran reto que tiene Canarias a nivel turístico, sobre todo porque nos va a hacer independientes en cuanto al servicio.



ENTREVISTA

JOSÉ MANUEL RODRÍGUEZ
GERENTE DE
ATOS EVIDEN CANARIAS

José Manuel Rodríguez: “La misión de la nueva marca -Eviden- es la transformación digital”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cuál es la razón de ser de Grupo Atos?

Nuestra razón de ser se basa en prestar servicios digitales a la sociedad. Atos es una compañía que cuenta con una amplia trayectoria y que tiene sus orígenes en una serie de fusiones de empresas provenientes de Francia y Países Bajos. Es decir, es una empresa de capital europeo que se ha convertido en la mayor empresa de servicios digitales de Europa.

Actualmente, estamos inmersos en un proceso de división de actividades dentro de la compañía.

A una de las divisiones la hemos denominado Tech Foundations, que es la parte dirigida a servicios de Digital Workplace. Y hay una nueva marca, que ya se ha presentado y cuyo nombre es Eviden, que es la que va a tener como misión la transformación digital: Big Data, consultoría tecnológica, desarrollo de softwares...

Son muchas las soluciones que ofrecen. ¿Cuáles considera que son las tendencias tecnológicas de más relevancia?

Las tendencias actuales son todas aquellas relacionadas con este momento de re-evolución digital, pues la transformación digital se ha convertido en una constante. Estamos dentro del paraguas de la industria 4.0, la cual tiene una serie de componentes que la hace única.

A día de hoy es tendencia la cultura del dato, estamos en la era del dato y todo lo que tenga que ver con él es relevante.

Es relevante toda la parte del Cloud, que ha hecho que se democratice el acceso a elementos tecnológicos que pueden ayudar a las empresas a esa transformación digital que demanda el mercado. Son importantes las redes sociales, partiendo de una base de marketing digital y venta on-line. Y no quiero olvidarme de la ciberseguridad, que también adquiere especial relevancia. Estas son las tendencias.

Luego, en cada uno de estos ámbitos podemos hablar de tecnologías aplicadas, como el Blockchain, la IA o la Realidad Virtual y Aumentada.

Inciendiando en la ciberseguridad, ¿qué medidas deben adoptar las empresas para hacer frente a los riesgos de la era digital?

Se decía hace poco que no se trata de si me va a ocurrir o no un incidente de ciberdelincuencia en mi



empresa, es cuándo me va a ocurrir. Todos estamos amenazados. Cada vez que hay una innovación, sea tecnológica o no, siempre hay algún riesgo, y en este caso incidimos en la vulnerabilidad de los sistemas, más aún cuando son novedosos.

Todo el mundo tiene acceso al dato, incluidos los ciberdelincuentes, cuyo objetivo es monetizar esas capacidades. Por lo tanto, las medidas siempre son pocas.

Hay que estar preparados, hay que ponerse en manos de expertos y hay que contar con herramientas tecnológicas para vetar esa posible intrusión. Tenemos que ser conscientes de que estamos inmersos

en un mundo digital que, a su vez, tiene una serie de vulnerabilidades y por ello es necesario contar con la ayuda de un experto: asesorarse y tener un plan de contingencia; así como considerarlo una inversión y no un gasto.

¿Percibe un aumento de la concienciación en relación a este ámbito?

Sí. Hasta hace unos años se prestaban muchos más recursos económicos a la seguridad física que a donde estaba realmente la vulnerabilidad de un negocio o de una institución, que son los datos. Ahora la inversión ya se está equiparando, porque hemos presenciamos

las pilas impulsado por la realidad y por la aparición del Covid. El Covid despertó realidades, tanto en el sector público como en el privado. Es verdad que el sector privado se va adaptando por propia necesidad y va mucho más rápido. Hace unos años se decía que la innovaciones desarrolladas en el sector de la banca pasarían al sector público en 10-15 años. Esta brecha se ha reducido bastante y vemos administraciones públicas que están muy avanzadas. Ponemos el ejemplo del ámbito tributario, que facilita al ciudadano presentar sus declaraciones vía Internet. No obstante, la

administración pública tiene una brecha en relación con el ámbito privado.

Pero el ámbito privado en sí mismo también tiene una brecha entre la evolución de la transformación digital en una gran compañía y una pyme. Para simplificarlo y dar datos concretos, se estima que el 60% de la empresa



mayor de 250 empleados ha adoptado aspectos de transformación digital, mientras que este porcentaje se reduce al 20% en empresas de menos de 250 trabajadores.

El tejido empresarial de España se compone por pymes a las que hay que apoyar a embarcarse en esta transformación. A nivel de Canarias, tenemos microempresas. Estamos hablando de empresas por debajo de los 10 empleados, así como un gran número de autónomos, a quienes también hay que ayudarles a adoptar la digitalización.

La tecnología avanza a una velocidad vertiginosa. Si ponemos el foco en el futuro, ¿cuáles cree que son los retos a los que se enfrentan? ¿Qué posición considera que adquirirá Atos Canarias en el mercado?

Es muy complejo prever lo que va a ocurrir en los próximos 10 años, porque las innovaciones se están desarrollando rápidamente. Quién nos iba a decir que la aparición de una App hace diez años iba a transformar la economía digital; esto ha ocurrido y a futuro ocurrirán más cosas, relacionadas por ejemplo con la Inteligencia Artificial o la computación cuántica, entre otros.

Desde Atos Canarias estamos preparados para esos cambios e intentamos poder adelantarnos a ellos para ayudar a nuestros clientes, tanto públicos como privados, que es a quienes nos debemos. En este caso tenemos todo un observatorio de inteligencia tecnológica; en cada país y región tenemos a una serie de expertos que están constantemente rastreando y apoyando a la compañía, aportando datos de la evolución de la tecnología alrededor del mundo.

Concretamente, ¿a qué industrias o sectores dirigen vuestras soluciones?

Nuestras soluciones se dirigen a todos los sectores. Somos de las pocas compañías que se dedican al 100% a prestar servicios digitales y que, además, tocan todos los sectores.

Trabajamos desde el sector de la banca y los seguros, hasta sanidad y defensa, pasando por turismo privado, industria y sector público. Estamos presentes en todas las industrias y en todas tenemos grandes referencias, incluso aquí en Canarias.

En poco tiempo cumpliremos 25 años en Canarias, por lo que tenemos gran experiencia en el desarrollo de servicios en las Islas.

¿Quién considera que impulsa en mayor medida la adopción de estas tecnologías? ¿El Gobierno, las empresas usuarias o los proveedores de tecnología?

El sector público se ha puesto



ENTREVISTA

RAYCO LEÓN

CONSEJERO DEL ÁREA
INSULAR DE CULTURA,
PATRIMONIO CULTURAL E
INNOVACIÓN DEL CABILDO
DE FUERTEVENTURA



M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
El ámbito de la investigación y la innovación está adquiriendo cada vez más peso en Fuerteventura. Isla que, gracias a su Parque Tecnológico, se alza como un referente en estos ámbitos. Desde las competencias que abarca el Cabildo de Fuerteventura, ¿hacia dónde dirigen los esfuerzos en este sentido?

Está claro que en la sociedad del conocimiento en la que vivimos, todo lo que tiene que ver con la tecnología y la innovación ofrece un gran campo de oportunidades dentro del ámbito global y es fundamental que se promueva. El Parque Tecnológico es uno de los ejemplos más importantes, hace años que nació esta iniciativa y ahora, con su iniciativa Canarias Geo Innovation Program 2030, se constituye como uno de los proyectos más importantes de innovación del archipiélago canario y en Fuerteventura está llamado a ser uno de los grandes proyectos tructores para la innovación dentro del sector aeronáutico.

¿Por dónde pasa el futuro de Fuerteventura en materia de tecnología aeroespacial? Los pseudosatélites son una de las herramientas innovadoras con mayor proyección del sector y bien es cierto que es en este ámbito donde la isla quiere hacerse fuerte.

Fruto de unas consultas públicas se detectó un nicho de mercado dentro del sector aeroespacial para todo lo que tiene que ver con la observación de la Tierra desde el espacio, ya sea a través de drones o pseudosatélites, que pueden aportar servicios de control, comunicación

Rayco León: “Vamos a promover la innovación entre nuestras empresas, nuestros jóvenes y nuestros mayores”

u otras indoles. En este sentido, se planteó que el Parque Tecnológico de Fuerteventura se consolidara como un gran banco de pruebas y de desarrollo de I+D.

Por ello, existen numerosas iniciativas. Ahora mismo estamos a punto de finalizar la obra del aterrizaje de lo que se denomina estratopuerto, lugar en el que se podrán realizar las pruebas. Y, a la vez, se finalizará también próximamente un edificio de control de las misiones para que a finales de 2024 podamos ver sobrevolando en Fuerteventura a diferentes dispositivos para el desarrollo de las mismas.

El objetivo es que se pongan en práctica modelos de misiones que posteriormente se exportarán al resto del mundo.

El objetivo pasa por convertir a la isla en referencia internacional dentro de la experimentación y el desarrollo de tecnologías ae-

roespaciales. Por ello, presentaron al empresariado local el potencial de los proyectos de Canarias Geo Innovation Program 2030 para diversificar la economía regional. ¿Qué le transmitieron los agentes económicos, así como la población de Fuerteventura al respecto?

Está claro que en unas primeras fases las empresas que pueden optar a los contratos son empresas muy específicas del sector de las comunicaciones o aeronáutico, multinacionales que tienen características muy específicas. A partir de ahí, se podrán desarrollar oportunidades para las empresas locales, por ello es importante que los empresarios locales conozcan lo que aquí se está desarrollando para ir preparando sus modelos de negocio y facilitar determinados servicios.

Y lo mismo pasa con la generación de empleo, en un momento dado habrá puestos de empleo muy

específicos que requieren un alto grado de formación, pero también puestos de empleo asociados. Tenemos un centro de formación asociado al proyecto Canarias Innovation que ya ha facilitado las licencias de pilotos de drones a cerca de 500 personas y en futuras ediciones podremos, no solo aumentar esta cifra, sino también ampliar formación a controladores o asistentes de misiones, es decir, aquellas personas que asisten al piloto en determinadas misiones.

Inciendo en otros aspectos, llevarán a los centros educativos una serie de actividades que buscan impulsar y fomentar las vocaciones científico-tecnológicas entre los jóvenes.

La Consejería de Innovación del Cabildo de Fuerteventura plantea varias iniciativas de promoción de la innovación. Por un lado, están los grandes proyectos motores, como el Parque Tecnológico o las acciones para animar y facilitar a las empresas locales la innovación en aras de contribuir a una mayor rentabilidad y eficiencia en el servicio.

Y por otro lado, a nivel social, existen dos líneas importantes de trabajo: reducir la brecha digital entre los mayores, por eso es importante que sigan formándose las generaciones que no están compuestas por nativos digitales y, a su vez, es importante la formación tecnológica entre los jóvenes. De nada nos sirve diversificar la economía si no contamos con perfiles en nuestras islas para cubrir esos puestos de trabajo. De manera que a partir del programa Fuerteventura Steam promovemos las vocaciones cien-

tífico-tecnológicas para que desde pequeños vayan acercándose a estas materias, pudiendo desarrollar sus habilidades profesionales en estos entornos.

Es importante introducir la innovación y el autoaprendizaje, porque no solo es una cuestión de conocimiento, sino de metodologías. Muchos de esos niños no sabemos a qué se van a dedicar en un futuro, porque serán profesiones que a día de hoy tan siquiera existen, por lo que tenemos que fomentar su capacidad de autoaprendizaje para que puedan desarrollarse y ser versátiles con los puestos de empleo que se vayan dando en un futuro. Una cuestión que está presente en la actualidad es la Inteligencia Artificial, si nosotros conseguimos que despierte su curiosidad podrán adaptarse a estas nuevas herramientas y gestionarlas en un futuro desde sus negocios o carreras profesionales, pudiendo llegar a contribuir a una mejora de la calidad de vida de los que aquí vivimos.

En conclusión, ¿por dónde pasan las futuras líneas de trabajo de esta Consejería? ¿Cuáles son los objetivos a desarrollar a largo plazo?

Vamos a promover la innovación para que el sector empresarial pueda aprovechar las nuevas herramientas existentes. Asimismo, existen muchas fuentes de financiación a las que nuestro tejido empresarial puede acogerse para que el desarrollo en estas materias sea fructífero.

Ponemos la tecnología al servicio de la calidad de vida de nuestros ciudadanos siendo nuestros ejes de trabajo principales las empresas, los jóvenes y los mayores.



ENTREVISTA

ANABEL RODRÍGUEZ
CEO DE RECEPLINE

Anabel Rodríguez: “Recepline es una empresa de recepción online que da servicio a toda España”

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
¿A qué se dedica Recepline?

Recepline es una empresa de base tecnológica que aporta servicios a pymes, autónomos y a empresas de toda la geografía nacional, que no se puedan permitir contar con una recepcionista física en su negocio.

Desde Recepline nos encargamos de que todas las necesidades de las empresas que solicitan nuestros servicios estén cubiertas, pero de manera telemática. En otras palabras, es una empresa de recepción online que da servicio a toda España.

¿Cómo surgió esta innovadora idea de negocio?

Yo tengo una larga trayectoria como recepcionista, soy Graduada Social, pero siempre he trabajado en recepción. Me gusta el contacto con los pacientes y clientes.

Pasado el tiempo, no quería centrar mis servicios en una única empresa y tras muchas horas pensando en cómo poder aportar valor a varias entidades, tuve la idea de ofrecer mis servicios a varias empresas, lo cual era posible de manera online. Así surgió la idea de Recepline.

Luego, fui comentando la idea a empresas que anteriormente habían solicitado mis servicios, quienes me apoyaron y de ahí nació esta empresa.

Nació como una idea que surge en base a una necesidad y se ha materializado en un negocio disruptivo, que ofrece un servicio necesario, pero poco habitual en el ámbito online.

Sí, totalmente. Fue algo que se me ocurrió durante las largas colas de las mañanas en las que estuve inmersa por varios años de camino a Santa Cruz, donde se ubicaba mi anterior trabajo. Es verdad que al principio surgieron muchas dudas respecto a cómo desarrollar determinados aspectos, pero se han ido solventando.

Desde primera instancia he querido aportar un servicio personalizado y lo estamos consiguiendo.

Surgió, como bien comentas, de la necesidad de otras empresas de requerir de una recepcionista. Teniendo en cuenta que contratar a una persona física durante ocho horas tiene un coste elevado, nuestra idea ha calado y las empresas con las que trabajamos en la actualidad se sienten cómodas y valoran nuestro formato de trabajo.



Han dado el salto, incluso, a nivel nacional.

Sí. Ya ofrecemos servicios a empresas de toda España. Estamos muy contentos, el boca a boca y nuestra recomendación en redes sociales nos ha ayudado muchísimo a crecer y a dar el salto a península.

Por ende, podemos afirmar que la acogida ha sido muy positiva.

La acogida ha sido espectacular. No podíamos haber tenido un mejor inicio. Sí que es verdad que a día de hoy me cuesta que las empresas se sienten y escuchen mi propuesta, porque es algo muy novedoso e innovador, y todavía

existe esa sensación de arraigo al personal físico.

No obstante, la acogida ha sido muy buena. Estamos creciendo poco a poco, con buena letra y dando un mejor servicio cada día.

Si incidimos en vuestros servicios, concretamente, ¿qué funciones realizan desde Recepline?

Hacemos todo lo que puede hacer una recepcionista física: recepción de llamadas, gestión de correos electrónicos, dar citas, crear los recordatorios de las citas, facturación, cambios de agenda, cubrir cancelaciones... Incluso, muchas empresas requieren pagos previos para la reserva de las citas y

de ello nos encargamos nosotros a través de Bizum o transferencia, nos cercioramos de que esas citas estén confirmadas y pagadas previamente.

¿Cómo valoran el futuro? ¿Cuáles son vuestras expectativas?

Ahora mismo somos dos, pero para antes de que acabe el año mi expectativa es contar con una nueva compañera en el equipo.

Me he centrado en dar un servicio muy personalizado. Cada empresa tiene su recepcionista con nombre, apellido y cara. Asimismo, no mezclamos nuestras em-

presas, he dividido las empresas que solicitan nuestros servicios entre las compañeras.

Hay que tener en cuenta que nos especializamos en cada especificación o característica de las empresas, es decir, nos integramos en la empresa.

Por ende, mi idea es ser tres antes de que acabe el año y seguir dándonos a conocer, porque sé que hay muchas empresas que nos necesitan y no nos conocen.

“Nuestra idea ha calado y las empresas con las que trabajamos en la actualidad se sienten cómodas y valoran nuestro formato de trabajo”

Me comentaba anteriormente de que aún hay muchas empresas que se muestran reticentes a los cambios que sugiere su negocio. ¿Cree que se sigue teniendo la percepción de que el servicio online es de menor calidad que el presencial?

Sí. No obstante, no creo que sea únicamente una cuestión de reticencia al formato online, sino que a muchas empresas les da miedo delegar responsabilidades.

Y luego, respecto a la parte online, yo tengo muchas empresas que en un año y medio que llevamos trabajando no me han visto físicamente. Hablamos todos los días, tenemos un gran vínculo, pero no nos hemos visto de manera presencial.

Por esta parte, siguen existiendo empresarios que prefieren a la persona física, aunque muchas veces no se puedan permitir los costes que deben asumir por ella. Aún así, es una decisión respetable. Lo que me gustaría es que me dieran la oportunidad de presentarles mi idea de negocio y de conocer el proyecto para que tengan consciencia de que si alguna vez nos necesitan, estamos aquí.





Alexis Robles: “El futuro de Innovaris pasa por mantenerse a la vanguardia”

ENTREVISTA

ALEXIS ROBLES
FUNDADOR, SOCIO
Y DIRECTOR DE
GRUPO INNOVARIS
CONSULTORES

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

El inconformismo en la búsqueda de metodologías y herramientas con las que desarrollar nuevos proyectos para sus clientes ha sido la clave del éxito de Grupo Innovaris Consultores. Fruto de ello, se han convertido en una de las principales consultoras en muchas materias. Actualmente, ¿cuáles son vuestras principales líneas de negocio?

Actualmente, Innovaris está trabajando en varias líneas de negocio. La primera es el desarrollo local de proyectos socioeconómicos, la segunda se enmarca en proyectos turísticos y la tercera se basa en proyectos de consultoría al sector privado empresarial en materia de optimización de la gestión.

Si tuviéramos que destacar algunos servicios, estamos trabajando en diagnóstico y estrategia participativa, en análisis de estudios de impacto de retorno de inversión, al igual que retorno social. Se está trabajando muchísimo en proyectos para el desarrollo de líneas de trabajo estratégicas para el sector público y privado y, en este sentido, estamos inmersos en proyectos vinculados a la dinamización socioeconómica de varios municipios.

Uno de los principales ámbitos en los que deben realizar esfuerzos las empresas es en la sostenibilidad. Con motivo del Encuentro Anual de Recursos Humanos 2023, han podido evaluar el nivel de cumplimiento de la responsabilidad social corporativa en las pymes canarias. ¿Hemos avanzado al respecto?

La sostenibilidad es también uno de nuestros ámbitos de trabajo y, precisamente, entendida desde los tres ámbitos: económica, social y medioambiental. El resultado de ese estudio no es especialmente halagüeño en el sentido de que se ve que en muchas materias ha habido un pequeño parón y en otras se está tomando consciencia. Quedan muchas cosas por hacer, muchas cosas por explicar, las pymes y grandes empresas deben trabajar, pues hay un amplio recorrido por delante en pro de la sostenibilidad.

En este sentido, son líderes en mejora de los Sistemas de Gestión. ¿En qué se traduce la implantación de dichos sistemas?

Lo explico a través de un ejemplo muy sencillo: cuando una persona empieza a hacer cualquier cosa en su vida, lo primero que hace es normalizar y lo segundo que hace es establecer estándares y rutinas de trabajo, lo cual en una empresa es fundamental. Hay que tener muy bien estructurada la empresa, tener definida sus estrategias, sus puntos fuertes, sus puntos débiles, estudiar determinados indicadores para saber qué se hace bien y qué no,

para poder tomar decisiones inteligentes y, a partir de ahí, optimizar los resultados en la gestión y, por tanto, los resultados económicos.

Implantar Sistemas de Gestión permite a las empresas ser más competitivas, productivas y eficientes.

También la rentabilidad de los modelos de gestión es un aspecto clave.

Por supuesto. Cuando comenzamos a medir esos indicadores, a desplegar objetivos y a llevar un control de la gestión diaria se permite optimizar, lo que se traduce en que en algunos ámbitos tendremos un gasto menor, en otros invertiremos de manera más eficiente, cuando comencemos a aplicar medidas en materias de reducciones de consumo veremos que nuestras facturas bajan y, evidentemente, si aumenta nuestra eficiencia y mejora nuestra imagen de marca y posicionamiento, nuestros clientes nos van a llamar más y nos ayudará a ser más eficaces y facturar más. Esta es la idea.

Cada vez son más las empresas concienciadas que implantan Sistemas de Gestión Ambiental. Desde Grupo Innovaris cuentan con un grupo de profesionales con experiencia y comprometidos con el medio ambiente, que puede acompañar y asesorar en cada paso del proceso, ¿no es así?

Sí, efectivamente. Contamos con un equipo compuesto por 14 personas, entre las cuales tenemos biólogos, ambientalistas, químicos, ingenieros industriales, economistas, abogados, sociólogos... tenemos un mix bastante importante de expertos en turismo y en desarrollo económico, cubriendo así todos los aspectos de la sostenibilidad, lo que nos permite implantar sistemas de gestión con las máximas garantías y, lo que es más importante, permite dar soluciones realmente eficaces.

Además, recientemente hemos incorporado una línea de transformación digital con dos ingenieros informáticos que nos permite automatizar procesos y ayudar a la transformación digital de nuestros clientes.

¿Por dónde pasa el futuro de Grupo Innovaris Consultores?

El futuro de nuestra empresa pasa por estar muy atentos a lo que dice el mercado, a lo que nos piden nuestros clientes, a atender a cuestiones de vanguardia e innovadoras y a poder ofrecer novedades que den respuesta a nuestro grupo de interés.

Si somos capaces de dar soluciones a nuestros clientes, el futuro de Innovaris pasa por mantenerse a la vanguardia, lo que nos va a permitir seguir siendo un referente en Canarias. Este es nuestro principal propósito: mantener nuestros estándares de calidad, nuestros niveles de innovación y dar soluciones eficaces a nuestros clientes.





Roberto Castro: “Somos un territorio pequeño con un laboratorio al aire libre”

ENTREVISTA

ROBERTO CASTRO
GERENTE DE XESTAC

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Bajo tu punto de vista, ¿es Canarias una región potencial para el desarrollo de proyectos de innovación y tecnología?

Sí, lo es en muchos aspectos. Lo es, por ejemplo, en el ámbito marino. Al fin y al cabo, somos un territorio único en el mundo donde se están desarrollando múltiples proyectos innovadores.

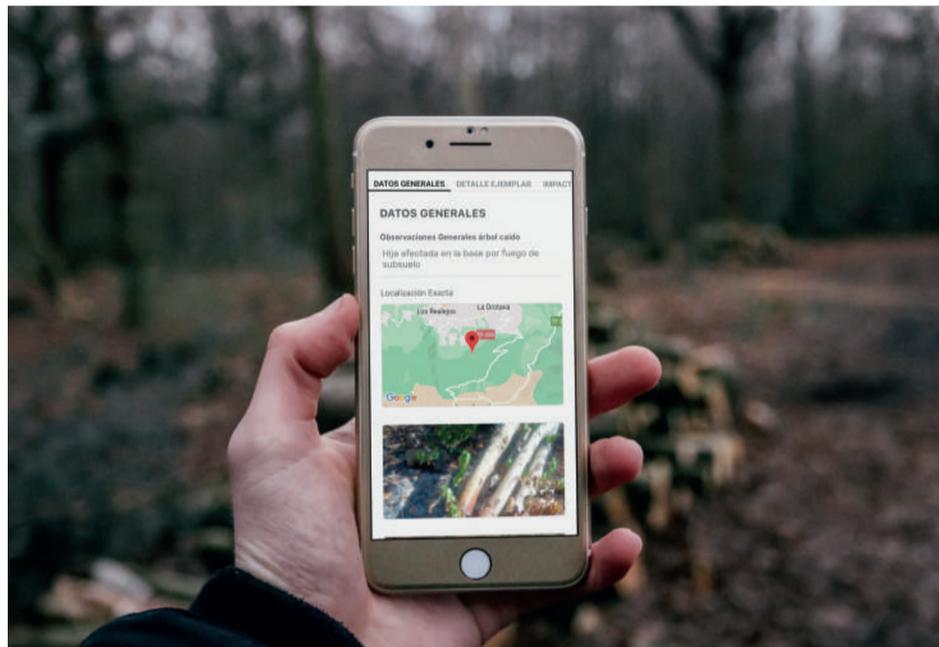
Llevándolo a nuestro terreno, yo me dedico al ámbito de la tierra, concretamente a la gestión forestal de incendios. En Canarias estamos sufriendo con mucha intensidad el cambio climático, hemos visto cómo en las últimas semanas sufrimos una de las olas de calor más largas de la que se tiene constancia. Este año hemos visto que, con los incendios forestales que han tenido lugar en La Palma, Tenerife y Gran Canaria, hemos sido el foco de todo el Estado y de toda Europa. Es interesante comentar cómo otros países europeos están poniendo el foco en cómo gestionamos los incendios.

En este sentido, yo siempre digo que somos un territorio pequeño con un laboratorio al aire libre. Las condiciones naturales son extremas y con la incidencia del cambio climático lo son aún más, por lo que nos estamos apoyando en la innovación y en la tecnología para poder combatir los retos a los que nos enfrentamos.

Dentro del sector tecnológico se desarrolla vuestra empresa: Xestac. ¿Cuántos años lleva prestando servicios y cómo ha sido su evolución desde un inicio hasta su fase de consolidación?

La empresa se fundó en 2018, aunque nosotros llevamos cerca de dos décadas trabajando como consultores. Comenzamos prestando servicios de sistemas de información geográfica, donde Canarias ha sido puntera por la inversión que se ha hecho en estos sistemas. Hemos trabajado tanto para el Gobierno de Canarias como para los Cabildos, ayudando a gestionar grandes cantidades de información para poder optimizar la toma de decisiones. Esta línea la desarrollamos principalmente en 2018 y en los primeros años de la compañía. A la par, durante ese proceso, fuimos ampliando nuestra cuota de clientes y en paralelo comenzamos a desarrollar nuestros propios productos.

Ahora, ¿en qué punto se encuentra Xestac? ¿Qué proyectos están impulsando?



Un paso que hemos dado en los últimos dos años es el uso de imágenes satelitales. Cada vez hay mejor tecnología que ofrece mayor calidad de productos, y hay más pro-

veedores, tanto públicos como privados, por lo que hemos comenzado a investigar y trabajar sobre las imágenes satelitales, qué nos pueden ofrecer y cómo se pueden procesar

para hacer análisis. Por ejemplo, podemos identificar, en caso de tener una ola de calor prolongado, en qué grado de estrés se encuentra la vegetación y así analizar qué riesgo existe de tener un gran incendio forestal de cara a tomar decisiones respecto a las acciones que se deben tomar en consideración.

Antes, el uso de esta tecnología estaba limitado a grandes entidades y a día de hoy una pyme como la nuestra puede tener acceso y tiene la capacidad de cómputo y procesado para poder ofrecer sus servicios al Cabildo y al Gobierno de Canarias.

Este es un claro ejemplo de cómo la tecnología está al servicio de la naturaleza y de la sociedad en general.

Sí. La sociedad se ha visto desbordada por el uso de los dispositivos móviles y de la generación de contenido, pero en paralelo, se han venido desarrollando otros ámbitos tecnológicos que son impresionantes, como el caso de la Inteligencia Artificial.

Actualmente, se habla mucho de la Inteligencia Artificial y los que estamos trabajando en algunas herramientas específicas sobre ella es impresionante, especialmente si incidimos en la productividad.

Si anteriormente te comentaba que una pyme puede estar desarrollando proyectos que antes quedaban limitados a grandes empresas, con la Inteligencia Artificial este hecho se va a acentuar. Es decir, una pyme con un equipo de 5 o 6 personas va a poder desarrollar proyectos que antes eran llevados a cabo por una gran empresa.

Surikat es el buque insignia con el que desarrollan todos estos proyectos, ¿verdad?

Sí. Tenemos un componente técnico y científico, pero si debemos gestionar una infraestructura, por ejemplo: un aeropuerto o una carretera, tenemos que aportar al cliente una herramienta sencilla. El cliente demanda herramientas sencillas desde las que pueda gestionar su infraestructura, desde tener el inventario de carreteras, controlar dónde se ubican los operarios hasta poder registrar información en tiempo real del avance de los trabajos.

Nosotros, con Surikat, hemos creado una pasarela para que profesionales que no tienen una formación específicamente técnica puedan obtener información sintetizada de una manera rápida y sencilla.

Para desarrollar proyectos tan novedosos, el reciclaje profesional y técnico debe ser el día a día.

Es curioso, porque yo no soy informático, soy ingeniero forestal. En la carrera nos formamos un poco en programación, pero nada tiene que ver con el grueso de mi formación.

Yo siempre me he basado en la cultura del reciclaje, trasladándola al resto de mis compañeros, porque cada año surgen nuevas herramientas que nos permiten ser más productivos.

¿Hacia dónde va la compañía? ¿Qué proyectos y líneas de trabajo pretenden desarrollar en un contexto tan cambiante?

En cuanto a incendios, la compañía está presente en todas las Islas Canarias y nuestro objetivo a corto-medio plazo es comenzar a extendernos hacia algunas comunidades autónomas ubicadas en península.

También hemos hecho un sondeo de países interesados en los desarrollos que se están efectuando en Canarias y hemos dado el primer paso hacia Alemania.



ENTREVISTA

LUIS LINARES
CEO DE EAVE

Luis Linares: “Estamos fabricando un equipo que te permite convertir tu planta fotovoltaica en una estación meteorológica”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
EAVE apuesta por el desarrollo de energías limpias. ¿Cuáles son vuestras líneas de negocio?

En EAVE nos volcamos en electrificar las viviendas y las pymes para que abandonen el uso de combustibles fósiles. Si conseguimos que cada individuo o cada pyme pase de ser un consumidor a un productor podremos consumir energía “Km 0”, la cual permitirá que tanto lo que yo voy a consumir como lo que consumirá mi vecino, lo podamos producir nosotros.

Todo esto lo recabamos en una cuota mensual que incluye todo lo necesario para la electrificación, desde el punto de recarga de un vehículo, una batería, una producción fotovoltaica o la IA necesaria para desarrollar una energía inteligente y hacer un consumo balanceado de la misma.

Ofrecen un servicio integral, desde el asesoramiento hasta el proyecto final.



Sí. Como cliente, solo tienes un interlocutor que se encargará del desarrollo de la ingeniería, la parte comercial, así como la técnica e instaladora. A partir de tu factura y una revisión técnica de tu vivienda, te asesoramos en base a lo que necesitas según tus patrones de vida.

Hacemos un análisis de sus consumos con las facturas del año anterior y le proponemos cuáles serían los equipos necesarios. Posteriormente, le ofrecemos una cuota mensual. El cliente sabe que tendrá una cuota en la que estarán incorporadas las ayudas de la Unión Europea, las cuales gestionamos también desde EAVE.

¿Está el potencial cliente concienciado con el cambio al que debe abogar?

En los últimos tres años hemos vivido diferentes etapas de crecimiento en los costes de la energía y ahora parece que vamos a vivir otra etapa derivada de los problemas en Oriente Medio. El problema es que nadie puede tener, tanto en su economía doméstica como de empresa, una variabilidad exponencial mes tras mes, el coste de la electricidad está fluctuando mes tras mes y no permite hacer previsiones, lo cual es insostenible en el tiempo.

Mientras que, cuando apuestas por la energía fotovoltaica, incidiendo en una cuota como la que nosotros ofrecemos, terminas con la incertidumbre antes comentada, porque tienes una cuota fija que incluye todos tus consumos.

¿Qué tecnologías son claves para mejorar la eficiencia energética en cualquier entidad o vivienda particular?

Hay una serie de equipos que son claves, como las placas solares o las baterías. Y luego, nosotros, desde Canarias estamos fabricando un equipo que te permite convertir tu planta fotovoltaica en una estación meteorológica, siendo capaces de conocer la radiación solar, el viento y la temperatura, y pudiendo generar un patrón de la producción futura.

De esta manera, incidiendo en el uso de la batería, podemos conseguir que consumas cuando realmente vas a tener excedentes, porque va a haber sol durante todo el día, y te proponemos que mantengas la batería cuando no habrá sol y, por ende, no podrás producir energía.

¿Qué futuro le depara a EAVE?

Estamos en Tenerife, Gran Canaria, Baleares (Mallorca), Madrid, Cataluña, País Vasco, y estamos a un par de semanas (se abren este mismo año) de abrir en Alicante y Andalucía. El siguiente paso será seguir ahondando en la tecnología. Estamos realizando fuertes inversiones en I+D orientadas a convertirnos en una empresa que desde Canarias pueda aportar soluciones al resto del mundo.



Patricia Fraile: “La idea es contar con un fondo más grande para seguir invirtiendo, contribuyendo así al ecosistema económico de las Islas”

ENTREVISTA

PATRICIA FRAILE ROMERO
FUND MANAGER DE
ARCHIPÉLAGO NEXT

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Archipélago Next se constituye como el primer fondo de capital riesgo de origen canario. ¿Cuál es el trabajo que realizan desde esta entidad? ¿Cuál es vuestra razón de ser?

Archipélago es un fondo de Venture Capital, o podríamos decir "Capital Emprendedor", ya que su actividad principal es invertir en Startups, empresas emergentes con alto potencial de crecimiento. El 100% del capital de sus inversores proviene de aquí -de las Islas Canarias-.

Lo que hacemos es comprar participaciones en empresas emergentes con alto potencial de crecimiento a una valoración determinada y con el objetivo de que transcurrido unos años podamos vender esas participaciones, cuando la empresa valga mucho más, y obtener una rentabilidad.

¿Cuáles fueron los motivos que les llevaron al desarrollo de una entidad de estas características?

Como comentaba, uno de los principales objetivos del fondo es la rentabilidad de la inversión, pero los otros motivos por los que se constituyó Archipélago Next también tienen gran peso. Fue una iniciativa de varios grupos empresariales canarios, que se unieron para poner en marcha este proyecto buscando también la promoción del ecosistema de startups en las Islas, apoyando al talento emprendedor y la atracción de innovación al archipiélago.

En otras palabras, el objetivo era contribuir al crecimiento del ecosistema emprendedor innovador regional, además de atraer innovación, que en un momento determinado pudiera beneficiar a las empresas de Canarias, y así sigue siendo

Hoy en día, ¿cuenta Canarias con un verdadero ecosistema innovador?

Yo diría que sí, lo que no tenemos es el típico ecosistema de startups activo como el que hay en otros polos regionales, como Madrid, Barcelona o Valencia, pero ecosistema emprendedor e innovador sí que hay.

Las cosas han cambiado muchísimo desde que Archipélago Next comenzó. De hecho, hace unas semanas presenciamos un evento en Gran Canaria dedicado a startups y fue un éxito, tanto por los asistentes como los participantes y contenidos que se trataron durante los tres días de duración del evento.

No obstante, aunque hay empresas innovadoras canarias buenisimas, no tienen ese punto de "Startup". Entre otros aspectos, porque no hay inversores o fondos como los que puedes encontrar en otras regiones. Nosotros fuimos los primeros, ahora existe alguna otra iniciativa, pero no es suficiente para que se genere ese ecosistema de startups potente.

¿Cómo evalúan si un proyecto podría ser una buena apuesta para invertir en él?

Cada fondo de inversión tiene su tesis de inversión, y Archipélago Next tiene la suya, invertimos en una fase determinada, con una valoración máxima, analizamos la tecnología que se utiliza, el modelo de negocio...

Una vez decidimos que la oportunidad encaja en nuestra tesis de inversión, analizamos con más detenimiento otros aspectos, como el producto, si tiene salida en el mercado, si es posible tecnológicamente, si está bien planteado, si hay gente dispuesta a pagar por él; el tamaño del mercado, y, muy importante, el equipo, las personas detrás del proyecto.

Si atendemos a los proyectos, ¿qué sectores son los que despiertan dentro del ámbito innovador y tecnológico?

Archipélago Next es bastante agnóstico en sector a la hora de invertir, aunque intentamos no entrar en sectores regulados o que tengan plazos muy largos de desarrollo.

En todo caso, si salimos del ámbito de los proyectos de impacto, que están en auge en estos momentos, la tendencia viene más bien por la tecnología, que es transversal, que por sectores específicos. En este sentido



podemos hablar de la Inteligencia Artificial generativa, que todavía tiene que evolucionar mucho, y el Blockchain, que le queda bastante recorrido, entre otras.

La compañía ha incorporado a firmas de un gran peso empresarial.

El Fondo I fue una iniciativa de varios grupos empresariales de Canarias a la que luego se fueron uniendo otros grupos empresariales de todas las Islas hasta llegar a 19 socios que apoyan el proyecto.

Ahora estamos poniendo en marcha un segundo fondo y nos gustaría que se unan muchas más empresas canarias. La idea es seguir apostando por un fondo con ADN canario y abrir la oportunidad de formar parte de este proyecto a todo tipo de empresas canarias que tengan inquietud por invertir en startups y no quieran hacerlo solas.

¿Qué ventajas ofrece Archipélago Next a sus socios?

Participar de un Fondo como Archipélago Next, más allá del objetivo de rentabilidad financiera, aporta muchas ventajas para sus socios como el acceso a soluciones innovadoras que pueden aplicar a los negocios, oportunidades de co-inversión e incluso networking con otros empresarios.

Desde el Fondo intentamos generar sinergias y oportunidades de colaboración entre inversores y startups. Nos gusta mucho que exista este tipo de conexiones

“La idea es seguir apostando por un fondo con ADN canario”

Para concluir, ¿por dónde pasa vuestro futuro? ¿Existe una hoja de ruta que plantee vuestros objetivos y proyectos a largo plazo?

Estamos en pleno proceso de poner en marcha nuestro segundo Fondo. Gran parte de los socios del Fondo I van a acompañarnos en el Fondo II, y además se están incorporando nuevas empresas canarias de gran potencial que ya han formalizado sus compromisos de inversión. De momento estamos inmersos en la parte burocrática y presentando lo que hacemos a todas aquellas empresas que tienen interés en conocernos.

La idea es tener un fondo más grande para seguir invirtiendo, contribuyendo al ecosistema de las Islas, apoyándolo y fomentando el desarrollo de proyectos en Canarias.



Miriam Puente: “La ciberseguridad y la Inteligencia Artificial guardan una estrecha relación”

ENTREVISTA

MIRIAM PUENTE

TÉCNICO DE CIBERSEGURIDAD
PARA EMPRESAS DE INCIBE



M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
INCIBE - Instituto Nacional de Ciberseguridad - trabaja para afianzar la confianza digital y elevar la ciberseguridad del mercado digital. Para ponernos en contacto, ¿cómo han evolucionado los ciberataques en España en los últimos años?

Para hacernos una idea, INCIBE gestionó en 2022 más de 118.000 incidentes de ciberseguridad, de los cuales 110.100 afectaron a ciudadanos y empresas. En el ámbito de ciudadanos y empresas, cabe destacar que 1 de cada 3 son una filtración de datos (sensibles, protegidos o confidenciales que son robados por una persona no autorizada); y 2 de cada 5 son vulnerabilidades de sistemas tecnológicos (debilidad de un sistema que puede poner en riesgo su seguridad).

En este sentido, el servicio ‘Tu Ayuda en Ciberseguridad’ de INCIBE atendió más de 67.000 consultas en 2022. Entre las consultas más frecuentes, relativas a empresas, destacan el *phishing*, *smishing* o extorsión (20,8%), el *business email compromise*, BEC, o del fraude del CEO (15,3%).

Si consultamos los balances de años anteriores podemos ver que nos movemos en cifras similares, siendo también el *malware*, los fraudes y los incidentes por sistemas vulnerables los más reportados.

La explosión del teletrabajo y las compras online, ¿han supuesto algún cambio en la ciberdelincuencia?

La pandemia obligó a las empresas a buscar soluciones para mantener su actividad, como la comercialización online de sus productos o servicios, o la aceleración de la implantación del teletrabajo. Esta situación propició que comenzaran a utilizar tecnologías que antes no estaban muy extendidas, como el uso del BYOD, las teleconferencias o el almacenamiento en la nube, entre otros.

Todas estas prácticas beneficiosas para las empresas conllevan unos riesgos si no se toman las medidas correctas. Por ejemplo, los empleados podrían hacer uso de aplicaciones y dispositivos no permitidos, facilitando el acceso de los ciberdelincuentes a la red de la empresa y a la información que se gestiona, poniendo en riesgo la continuidad de negocio y por ende la imagen de esta.

Los ciberdelincuentes conscientes de estas nuevas debilidades se aprovechan del teletrabajo y el aumento de la venta online para enfocar y aumentar sus ataques, ya que suelen sacar partido de las tecnologías más utilizadas en cada momento.

En este sentido, las empresas que han aumentado su dependencia tecnológica también han elevado su nivel de exposición a los ci-

berataques derivados de dicha digitalización. En consecuencia, tendrán que reexaminar sus medidas de seguridad y adaptarlas a la nueva situación.

¿Cuáles son las principales medidas para evitar la exposición a los riesgos existentes?

Si bien cada negocio tiene sus particularidades, desde Protege tu empresa siempre nos hacemos eco de ciertas medidas que consideramos básicas para cualquier organización y que son las siguientes:

- Realizar un diagnóstico de riesgos como punto de partida. El resultado de este diagnóstico ayuda a las empresas a evaluar su estado de ciberseguridad y a avanzar hacia mayores niveles de protección.

- Contar con un plan director de ciberseguridad que marque las prioridades, los responsables y los recursos que se van a emplear para mejorar el nivel seguridad.

- Las copias de seguridad son la forma de salvaguardar el activo más importante de cualquier organización que es la información. Además, será la manera más sencilla de recuperarnos en el caso de sufrir un ataque de tipo *ransomware*, pudiendo restaurar la copia de seguridad y continuar con la actividad de nuestro negocio.

- Protección antivirus y antimalware. Hoy en día es imprescindible que contemos con estas herramientas instaladas en nuestros equipos de trabajo, portátiles y móviles.

- Software actualizado. Si los sistemas no están actualizados pueden existir brechas de seguridad que los ciberdelincuentes aprovechan para: introducirse en ellos y dejarlos inactivos, infectarlos con cualquier clase de malware o aprovechar su capacidad de proceso para crear *botnets* con fines delictivos.

- Protección de la información implantando medidas preventivas y reactivas, destinadas preservar y proteger la confidencialidad, la disponibilidad e integridad de la información.

- Configurar la seguridad de la red protegiendo así las comunicaciones y la información corporativa.

- Elaborar un plan de continuidad de negocio. Debemos ser conscientes de que la ciberseguridad al 100 por 100 no existe y estar preparados por si tiene lugar un incidente de seguridad. Debemos tener un plan de actuación que nos marque los pasos a seguir en caso de sufrir un incidente.

- Por último, pero no menos importante está la concienciación. Sin la suficiente formación en ciberseguridad se pueden cometer errores que finalmente pueden resultar beneficiosos para los ciberdelincuentes que intentan acceder a nuestros sistemas y a nuestra información.

La ciberseguridad se ha consolidado como un elemento clave en el proceso de digitalización, debido al aumento de los riesgos y amenazas cibernéticas. ¿Consideras la formación un aspecto fundamental para la protección efectiva de las empresas? ¿Qué tipo de formación aportan desde INCIBE?

En muchas ocasiones los empleados de la empresa serán la primera línea de defensa ante un ciberataque, por lo tanto, la formación en ciberseguridad es indispensable para cualquier organización.

Conscientes de que las empresas con menor madurez tecnológica como pymes, micropymes y autónomos son los más vulnerables y los que menos experiencia y formación tienen en ciberseguridad, desde INCIBE son muchas las iniciativas y servicios que ofrecemos, particularmente a través de ‘Protege tu empresa’, como guía para ayudar a estas organizaciones a marcar su hoja de ruta.

De todos los recursos que Protege tu Empresa pone a disposición de las pymes, cabe destacar el ‘Kit de concienciación’ mediante el cual los empleados podrán acceder a recursos didácticos y herramientas de entrenamiento para evitar los incidentes de ciberseguridad que afectan a las empresas.

En ocasiones la prevención no basta y el riesgo cibernético se materializa. ¿Qué valor tienen los seguros frente a riesgos cibernéticos en estos casos?

Un ciberseguro, o seguro de ciberriesgo, funciona como cualquier otro tipo de producto asegurador, pero, en este caso, en el ámbito de la ciberseguridad. En aquellos riesgos en los que la empresa tenga que destinar una cantidad elevada de recursos para mitigar los efectos perniciosos del posible incidente, es conveniente estudiar la opción de la transferencia del riesgo a un tercero, como puede ser a una compañía aseguradora.

Un ciberseguro ofrece una capa de protección extra a las medidas preventivas de ciberseguridad que ya deberíamos tener implantadas en nuestra empresa, pero, en ningún caso, debería sustituirlas.

Nos adentramos en nuevos tiempos, ¿la inteligencia artificial es actualmente una aliada para la ciberseguridad o, supone riesgos?

La ciberseguridad y la Inteligencia Artificial guardan una estrecha relación. Las técnicas de inteligencia artificial pueden utilizarse para mejorar la ciberseguridad y resiliencia de productos, servicios, sistemas y, por ende,

de las empresas y la sociedad. Asimismo, la IA está cambiando el panorama de la ciberseguridad, analizando ingentes cantidades de datos de riesgo para acelerar el tiempo de respuesta y aumentar operaciones de seguridad que disponen de pocos recursos.

Sin embargo, la IA también presenta nuevos desafíos para la ciberseguridad. Los sistemas de IA son vulnerables a los ataques cibernéticos y además pueden ser utilizados por los atacantes para llevar a cabo ataques más sofisticados y por tanto más difíciles de detectar. Se podría decir que tenemos las dos caras de la moneda.

¿Cuáles son los grandes proyectos y actividades que aborda INCIBE actualmente?

Uno de los principales públicos objetivo a los que se dirige INCIBE para fomentar la cultura de la ciberseguridad son las pymes y los autónomos. Pensado para ellos, tenemos un canal específico, Protege tu Empresa, con herramientas y recursos informativos, así como preventivos para concienciar sobre la importancia de implantar medidas de ciberseguridad en sus organizaciones tanto a la dirección como a los empleados.

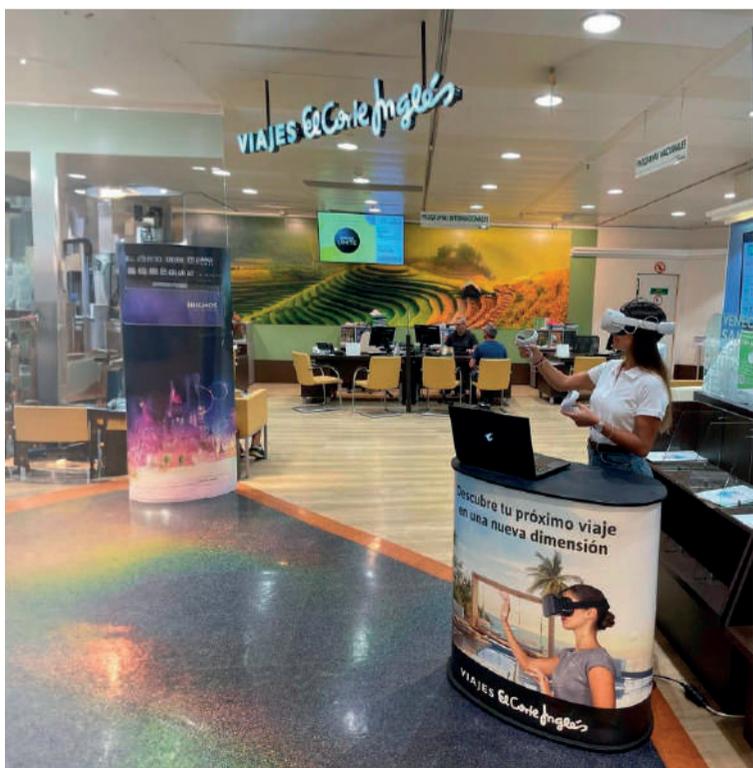
Del mismo modo, contamos con recursos reactivos, en caso de que lleguen a sufrir un incidente de ciberseguridad. En ese sentido, contamos con ‘Tu Ayuda en Ciberseguridad’. Se trata del teléfono 017 confidencial y gratuito donde los usuarios pueden realizar consultas sobre incidentes que hayan sufrido, pero también pueden contactarnos para resolver dudas preventivas. Está disponible para empresas, así como para ciudadanos en general y para problemas relacionados con los menores y su entorno. Además del canal telefónico, se atienden consultas a través de mensajería instantánea y formulario web. Está disponible los 365 días del año, de 8 a 23 horas.

Para concluir, queremos preguntarte sobre tu percepción de escenarios futuros. ¿Qué amenazas se pueden detectar como más peligrosas?

Desde INCIBE creemos que el principal reto de las empresas consistirá en mantener el equilibrio entre la dependencia tecnológica y el compromiso y madurez en materia de ciberseguridad. No debemos olvidar que la ciberseguridad va a seguir siendo un factor crítico para las pymes.

Como hemos apuntado anteriormente, la ciberdelincuencia evoluciona en función de las tendencias y la nueva tecnología implantada. Por tanto, es de esperar que a medida que la digitalización avanza la ciberdelincuencia también lo hará en cuanto a sus métodos y técnicas, siendo cada vez más sofisticadas y peligrosas.

Por tanto, la ciberseguridad de las pymes dependerá de la capacidad de adaptación y la implementación de medidas de seguridad adecuadas. Aunque las amenazas pueden evolucionar, con una atención adecuada a la seguridad y una respuesta proactiva, las pequeñas empresas pueden protegerse de manera efectiva en un entorno digital que cambia constantemente para adaptarse a las necesidades del mercado.



Triportation: la gran plataforma de la tridimensionalidad en el sector turístico

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

The Wise Dreams nace de la unión de siete grupos empresariales que apuestan por impulsar una Startup que desarrolla una tecnología altamente disruptiva y que concentra su nacimiento en la I+D.

Centrados en el desarrollo de la Inteligencia Artificial, la Realidad Virtual y el Metaverso, y enfocados en el sector turístico, nace la plataforma Triportation. Un proyecto cuyo objetivo no es otro que el de capacitar a las agencias de viajes y devolver la experiencia al punto de venta físico.

En The Wise Dreams entendimos que hoy en día la Inteligencia Artificial y la Realidad Virtual permiten crear contenido en 3D mucho más inmersivo que el tradicional contenido en 2D. Desde esta perspectiva, entendimos que se podía desarrollar una plataforma que genere todo el contenido 3D del sector turístico y que sirva para inspirar, reservar e, incluso, generar recuerdos.

Cuando comenzamos con su desarrollo buscamos una gran alianza y fue ahí cuando entró a trabajar junto a nosotros Amadeus para testar y poder acelerar mucho más rápido el acceso al mercado, lo cual está dando sus frutos.

A día de hoy estamos pilotando en grandes grupos de agencias de viajes, estamos trabajando con destinos en las Islas Canarias y esperamos poder generar de manera masiva el contenido a nivel mundial.

Un contenido que servirá para que los turistas puedan conocer de una manera más exacta e inmersiva la experiencia antes de hacer su reserva.

¿Qué me apetece?

Triportation acerca a los turistas a una realidad virtual con multitud de entornos hiperrealistas en los que el propio viajero puede experimentar o probar con anticipación distintas opciones de viajes, tours o puntos de interés turístico en los destinos preferidos.

La Inteligencia Artificial generativa vinculada a la Inteligencia Artificial que permite el desarrollo 3D va a ser un actor importante en el proceso de reserva y en la toma de decisiones, por ejemplo, para comparar un hotel o una actividad con otra.

Entendemos que en un futuro próximo la generación de contenido por parte del usuario podrá generar y enriquecer el contenido profesional del destino. En otras palabras, permitirá a los proveedores de viajes reforzar su cartera de servicios, ofrecer nuevas experiencias e incrementar las ventas.

En definitiva, desde The Wise Dreams y en colaboración con Amadeus estamos apostando por crear la gran plataforma de la tridimensionalidad del sector turístico. Un plataforma que va desde la fase de inspiración, distribución hasta la fase de recuerdo.

Al margen de todo ello, cabe constatar que lo importante es que se trata de una Startup de Canarias con una visión internacional que se está desarrollando positivamente gracias a nuestro gran partner Amadeus.



Sergio Rodríguez: “Nuestra apuesta por Canarias es firme y vamos a seguir creciendo de la mano de nuestros empleados y clientes”



de productos en taquillas para potenciar la apuesta omnicanal, ofreciendo más facilidades a los consumidores para que realicen sus compras de la forma que mejor se adapte a sus necesidades.

MediaMarkt es una compañía con una fuerte apuesta por la innovación desde sus inicios. Para nosotros, el “uso de la tecnología” forma parte de nuestro ADN. Tanto es así que en 2021 se añadió este término como un principio de compañía clave para todas las personas que trabajan en MediaMarkt y esto se traduce en que nuestro equipo está al día en tecnologías y tendencias para ofrecer a los clientes el mejor servicio y las mejores soluciones.

Cuando hablamos de innovación, la abordamos desde muchos ámbitos. De hecho, dentro

del propósito global de la organización, hablamos la innovación se relaciona estrechamente con lo que llamamos “experiencia de uso” y “experiencia de compra”, pilares clave para nosotros.

MediaMarkt cuenta con un departamento de innovación que testa las tendencias más disruptivas en el sector: desde los establecimientos sin línea de cajas hasta la robótica o la realidad virtual. ¿Por dónde pasa el futuro de vuestras tiendas físicas?

La innovación es clave para nosotros y está presente en todas las áreas de la compañía. Por ejemplo, en relación a las tiendas físicas, destacar que son una pieza imprescindible en el engranaje de nuestro negocio para poder llevar a cabo la estrategia omnicanal de MediaMarkt. Ofrecemos al cliente una experiencia omnicanal completa, satisfaciendo su necesidad de conveniencia y rapidez en las entregas y recogidas de sus pedidos, combinando lo mejor de online y canal físico. En el contexto actual, los clientes ya no esperan de nosotros lo que querían hace dos años, ahora buscan que su experiencia en tienda sea cercana, única y, que les aporte un valor

añadido al *customer journey*.

Por ello, en MediaMarkt estamos inmersos en un proceso de constante cambio en el que la innovación es esencial para poder adaptar nuestras tiendas a nuevos formatos disruptivos que se adapten a las necesidades de nuestros clientes.

¿Está irrumpiendo la Inteligencia Artificial en vuestro modelo de negocio?

Actualmente, la transformación digital es uno de los impulsores clave para que las compañías continúen aportando valor a sus clientes en un entorno empresarial cada vez más competitivo y cambiante. En este contexto, la Inteligencia Artificial (IA) es uno de los aspectos claves más determinantes de la transformación digital.

Gracias a ello, conseguimos aprovechar las tecnologías digitales para crear nuevas experiencias, además de avanzar en los procesos internos de todos los departamentos que conforman la compañía.

Y es que la inteligencia artificial en las empresas está transformando la manera en la que trabajamos y abre nuevas posibilidades para mejorar la eficiencia y la productividad.

Inmersos en una potente digitalización, ¿cuáles son los objetivos, las ambiciones que se quieren alcanzar?

Como compañía omnicanal líder en distribución de electrónica de consumo y servicios asociados, queremos ofrecer a los clientes de la zona una experiencia de compra única, diferente y adaptada a sus necesidades. Queremos ser el mejor aliado tecnológico de nuestros clientes aquí en Canarias y convertirnos en su tienda de confianza. Para ello,

apostaremos por la digitalización y la innovación para introducir nuevos formatos de tienda, procesos y experiencias de compra que satisfagan las necesidades de nuestros clientes.

De hecho, gracias a la digitalización y la innovación, hemos logrado estar presentes en las islas donde actualmente tenemos tiendas en tres de ellas, pero gracias a nuestro canal online conseguimos llegar a cualquier punto.

Incidiendo en vuestros trabajadores, desde MediaMarkt venden, en líneas generales, “tecnología e innovación”, un área en constante evolución, donde la formación ha de ser clave de cara a ofrecer un servicio a la altura de las demandas del actual cliente, ¿no es así?

Como comentaba anteriormente, la innovación es uno de nuestros valores intrínsecos. Por supuesto, la formación a los empleados es muy importante dentro de la compañía. Constantemente se organizan talleres y cursos sobre tendencias, producto y servicios para los empleados de tienda y también para los de oficina, en formato presencial y *online*. Siendo una compañía líder en soluciones tecnológicas, no podría ser de otra manera.

De hecho, desde Recursos Humanos ya se han realizado evento de comunicación interna a través del Metaverso y actualmente estamos trabajando en nuevas formaciones que también se realicen a través de este nuevo escenario completamente digital.

“Tenemos el mayor stock tecnológico de Canarias”

Para concluir, nos gustaría conocer las líneas estratégicas que tomará en consideración la compañía de cara a seguir siendo líderes en Canarias.

Sin duda, queremos seguir siendo líderes en Canarias y, sobre todo, estando muy cerca de los consumidores de las Islas, ofreciéndoles la mejor oferta de tecnología que puedan encontrar, así como el mejor asesoramiento. Somos especialistas, que es una de nuestras mayores señas de identidad: los clientes lo saben y por eso acuden a nosotros.

En estos momentos, tenemos el mayor *stock* tecnológico de Canarias, el mayor surtido tecnológico de Canarias con disponibilidad en las propias islas. En los últimos años, MediaMarkt ha realizado un gran esfuerzo para aumentar mucho el surtido de productos con disponibilidad inmediata.

Por otro lado, tenemos un servicio de recogida express en 30 minutos desde hace un año, que es una propuesta muy bien valorada por los clientes.

De las siete islas, tenemos tienda física en tres, con la reciente apertura del establecimiento de Lanzarote, pero llegamos a cualquier isla con envíos desde la web en solo 24/48 horas, sin aduanas y sin esperas.

Nuestra apuesta por Canarias es firme y vamos a seguir creciendo de la mano de nuestros empleados y clientes, anunciaremos novedades en los próximos meses que seguro que nos ayudan a seguir manteniéndonos como la opción favorita de los canarios.

ENTREVISTA

SERGIO RODRÍGUEZ
DIRECTOR DE MEDIAMARKT
LAS ARENAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Qué representa la innovación para MediaMarkt? ¿Desde qué ámbitos la enfocan?

En MediaMarkt llevamos años trabajando en una estrategia omnicanal lo que nos ha permitido jugar con ventaja y adaptarnos al contexto tan cambiante en el que vivimos. Para nosotros es clave que nuestros clientes sientan que estamos a su lado, que los conocemos, por ello, ofrecerles una experiencia 100% omnicanal es fundamental y es por lo que trabajamos día a día.

Para ello, es necesario adaptar los formatos de tienda actuales para poder brindarles esa experiencia, proceso en el que desde MediaMarkt estamos inmersos. Ejemplo de ello, es nuestra apuesta por introducirnos en el Metaverso que nos permitió estar a la vanguardia en innovación y tecnología, la introducción de innovadores formatos de tienda como la Tech Village de Majadahonda o la ampliación de nuestro servicio de recogida



1 VIERNES
FRIDAY
DIC
17 - 22H

TARDE DE CASTAÑAS DULCES Y VINO

VALLE SAN LORENZO

AFTERNOON OF CHESTNUTS,
PASTRIES AND WINES.

- MÚSICA
- DEGUSTACIONES
- TALLERES
- ARTESANÍA
- VENTA DE CASTAÑAS,
DULCES Y VINOS
- ARRASTRE DE
CACHARROS



www.arona.org



PROMOCIÓN ECONÓMICA,
SECTOR PRIMARIO
Y EMPLEO



Marcos Dámaso: “El sector de la asesoría y el legal está viviendo su revolución digital”



ENTREVISTA

MARCOS DÁMASO
GERENTE EN DÁMASO
ABOGADOS Y ASESORES

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Una de las líneas de trabajo de Dámaso Abogados y Asesores pasa por el desarrollo tecnológico. La tecnología actualmente es un eje transversal muy necesario en cualquier entidad, ¿en qué medida han avanzado dentro de este ámbito desde Dámaso Abogados y Asesores?

En nuestro caso, mi hermano y yo, que somos la segunda generación del despacho, iniciamos en el año 2021 un proyecto de modernización y digitalización de nuestros servicios. Este proyecto, que aún estamos desarrollando, ha ido desde cambiar el branding y la imagen corporativa a invertir en herramientas que nos han permitido agilizar las gestiones y mejorar la eficiencia de nuestros propios servicios.

Actualmente, además de estar en condiciones de ofrecer un servicio 100% digital, también nuestros clientes tienen acceso, a través de un portal web, a toda su documentación y a las gestiones que les estamos

realizando en cualquier momento. Hemos conseguido adaptarnos y estar mejor preparados para ofrecer los servicios que demanda el cliente del siglo XXI.

La realidad es que no hemos hecho más que comenzar con este proyecto. Hemos dado los primeros pasos, ya que actualmente estamos inmersos en una herramienta digital que nos permite automatizar tareas y con ello centrarnos en lo que realmente consideramos importante, que es el cliente y conseguir la mayor satisfacción posible respecto a nuestros servicios.

¿En qué medida está cambiando la forma de dar el servicio a empresas y particulares?

La implantación de herramientas tipo CRM, que podamos hacer prospecciones y que podamos ofrecernos a un cliente digital cuyo input siempre lo encuentra en la red es determinante para no quedarnos atrás.

Tanto el sector de la asesoría como el legal está viviendo su revolución digital. A cada sector le llega su momento y a nosotros nos ha llegado. Todos los días aparecen nuevas herramientas digitales y la Inteligencia Artificial está empezando a ser la tendencia que provoca los cambios.

Nosotros, en este sentido, no hemos perdido el enfoque del todo, porque entendemos que lo principal es el cliente. Nuestro despacho siempre ha intentado que estas nuevas mejoras provoquen en el cliente cambios internos y de digitalización, por ejemplo, en nuestro portal web ofrecemos herramientas que permiten al cliente digitalizarse, es decir, permite hacer facturación digital 100%, realizar las gestiones de recursos humanos en remoto...

Parece que la digitalización es casi una necesidad competitiva en el ámbito legal. Si atendemos a la Inteligencia Artificial, ¿cómo se materializa en el sector?

Actualmente, la Inteligencia Artificial está en sus primeros pasos, no dejará de crecer en los próximos años y será un reto que vamos a tener que afrontar. Tenemos que verla como una herramienta muy potente que vamos a tener y no debemos perder el enfoque, que no solamente es realizar las tareas que el cliente sugiera, sino también asesorarle y prestarle el acompañamiento que muchas veces requiere y que es lo que más se solicita y demanda actualmente.

En un despacho de abogados o asesoría la información tiene un valor incalculable. ¿Cómo es la conjunción entre tecnología y seguridad?

Tanto el departamento fiscal, laboral como el propio departamento jurídico manejan diariamente muchísima documentación y la protección de los datos ha sido siempre una prioridad. Cada avance que hemos realizado en materia de digitalización ha provocado necesariamente una inversión en elementos de seguridad informática y, sobre todo, en protocolos para la protección de ese dato. Por esa parte, nuestros clientes pueden estar tranquilos ya que hemos hecho una inversión muy grande en materia de ciberseguridad.

“Cada avance que hemos realizado en materia de digitalización ha provocado necesariamente una inversión en elementos de seguridad informática”

La transformación tecnológica implica, a su vez, una transformación en el perfil de los abogados y asesores. ¿Ha cambiado el perfil que se busca?

Por supuesto. Tanto el perfil que se busca como el perfil con el que contamos internamente en el despacho ha cambiado. Para todos los abogados, economistas y sociedades que prestan servicio a nuestro despacho hemos invertido gran parte de nuestro presupuesto en su formación digital.

Bien es cierto que cuando tenemos que buscar un perfil profesional, lo buscamos con vistas a las necesidades que tenemos y al proyecto digital que estamos desarrollando, por lo que es muy importante estar al día e intentar formarse en nuevas tecnologías.

En línea con lo comentado, ¿cuáles son los retos a abordar de cara a un futuro?

El verdadero reto es modificar la forma de trabajar y de prestar nuestros servicios. Nosotros insistimos mucho en poner al cliente en el foco e incidir en todos aquellos procesos que nos podamos ahorrar, que sean tareas ordinarias o monótonas, con Inteligencia Artificial o nuevas herramientas que permitan la automatización de las mismas. El tiempo que logramos ahorrar por esta parte debemos invertirlo en el cliente, acompañándolo en su proceso.



Daniel Ramírez: “Vamos a seguir desarrollando lo que nosotros creemos que es bueno para el tejido empresarial nacional”



ENTREVISTA

DANIEL RAMÍREZ
DIRECTOR DE ORBALIA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

¿Cuál es la misión de Orbalia dentro del mercado empresarial?

En Orbalia lo que buscamos es que la financiación pública llegue a aquellos proyectos que tienen esa necesidad, haciendo a las subvenciones más accesibles.

Siempre, tras un análisis previo de dicho proyecto, nosotros sabremos si finalmente son aptos para poder presentarse tanto a las convocatorias del Gobierno de Canarias como nacionales y que, efectivamente, potencien el tejido empresarial.

Están especializados en la solicitud de subvenciones. ¿Por qué elegir a Orbalia en este sentido?

Al final uno de los grandes defectos, no solo del Gobierno de Canarias sino por el resto del territorio nacional, es el procedimiento administrativo en sí. En España, por su dificultad normativa, y sobre todo por lo engorroso que suponen los procedimientos administrativos, siempre hace falta una empresa especializada que te sepa orientar en todo este procedimiento. Cuando hablamos de fondos públicos, la exigencia es máxima en cuanto al cumplimiento de cada uno de los requisitos y de la normativa. Sobre todo, con respecto a la justificación de cómo se emplean los fondos para lo que han sido concedidos.

Desde Orbalia ofrecemos un servicio desde la propia solicitud hasta la justificación, incluidos los requerimientos que pudieran darse durante el procedimiento.

Es decir, que aportan un servicio totalmente integral podríamos decir.

Totalmente. Nuestro servicio consiste en que el cliente viene a Orbalia a presentarnos su proyecto, y a partir de ese momento, no solo aportamos nuestra opinión sobre dicha idea, sino que buscamos la subvención idónea que se pudiera adaptar. Se prepara la memoria del proyecto conforme a las necesidades que exige la subvención, se solicita, y se atienden a todos los requerimientos y alegaciones que fueran necesarios. Al finalizar, se justifica todo el procedimiento de inicio a fin.

¿A qué retos y dificultades se enfrentan las empresas, teniendo en cuenta el actual ecosistema empresarial, económico y social?

Día a día vemos que el empresario tiene un problema con la seguridad jurídica.

La cambiante normativa por parte de la administración y sus dificultades, perjudica a las empresas en su desarrollo económico diario, siendo más un obstáculo -la administración- que una ayuda.

No apoya al empresario a que tenga un desarrollo de sostenibilidad económica más sencilla.

En Orbalia consideran la innovación y la sostenibilidad como motor de la economía. ¿Cómo se traduce esta apuesta en los servicios que ofrecéis?

Por supuesto. Muchos proyectos que nos llegan no contemplan estas cuestiones y son pilares fundamentales.

Desde la Unión Europea han desarrollado fondos, en su mayoría orientados a este tipo de iniciativas y por lo tanto, nosotros le hacemos entender al cliente que es importante tener en cuenta seguir invirtiendo en innovación, en cuestiones medioambientales y sobre todo en energías renovables, como piezas clave de mejorar la competitividad.

Desde Orbalia también nos hemos sumado y hemos querido predicar con el ejemplo, invirtiendo continuamente en mejoras de innovación y sostenibilidad. Tenemos política de papel 0, desarrollamos acciones responsables con nuestro entorno, como recogida de juguetes solidaria en navidad o inversión en proyectos relacionados con renovables y estamos constantemente innovando en nuestros procesos.

¿Cuál es vuestra visión a futuro? ¿Cuáles son los planes que tiene Orbalia de cara a un futuro próximo?

Ahora mismo estamos ejecutando un plan de expansión que hemos iniciado abriendo una sede física en La Castellana en Madrid.

De esta manera, pretendemos dar servicio a todo el territorio peninsular, pero sin perder nuestra referencia canaria.

Los planes de futuro de Orbalia son consolidarse en el territorio peninsular con el fin de convertirnos en una marca consolidada a nivel nacional, con vistas a una posterior internacionalización.

Es decir, que todos los planes a futuro pasan por la expansión de vuestra marca como tal y de vuestros conocimientos.

Efectivamente, seguiremos fieles a nuestro propósito conforme a nuestros valores como marca. Vamos a seguir desarrollando lo que nosotros creemos que es bueno para el tejido empresarial nacional, que es que la financiación pública llegue a las empresas.

Adalberto Bethencourt: “Especialización. Esa es la clave para nosotros y el soporte sobre el que nos apoyamos”

ENTREVISTA

ADALBERTO BETHENCOURT
DIRECTOR DE LABORAL
CANARIAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

¿Cómo se inicia Laboral Canarias?

Laboral Canarias nace de un proyecto individual, al buscar un hueco en el mercado para dar soporte, no solo a empresas directamente, sino también a muchos despachos que no se han especializado en materia laboral, así como a muchos departamentos de recursos humanos en el área jurídica o de soporte a la gestión de personal.

¿Cuáles son los principales servicios que considera usted que destacan frente al resto?

En principio, damos un asesoramiento especializado en materia laboral, lo cual es relevante dada la situación que venimos viviendo, sobre todo después de la pandemia. Damos un asesoramiento diferenciado, porque en el día a día de la empresa introducimos todo el conocimiento que arrastramos del ámbito jurídico. El estar apoyando a las empresas en la parte jurídico-laboral, dándoles un soporte en los juzgados, nos permite tener un conocimiento que, posteriormente, implementamos en nuestro día a día en el asesoramiento con la finalidad de prevenir cualquier tipo de conflicto o contingencia que se pueda tener y tratar de anticiparnos a las circunstancias que se puedan ir dando.



Damos un asesoramiento especializado en materia laboral, lo cual es relevante dada la situación que venimos viviendo, sobre todo después de la pandemia



En medio de una competencia voraz, ¿cómo hacen para sobresalir del resto de despachos?

Especialización. Esa es la clave para nosotros y el soporte sobre el que nos apoyamos.

En estos 15-20 años que venimos trabajando nos hemos dado cuenta de la importancia de especializarnos. Es verdad que existen un gran número de despachos, muchos de ellos son multidisciplinarios pero, evidentemente, a nivel laboral es tal el cambio que existe en el día a día que requiere un gran nivel de especialización.

Los clientes cuando se acercan a nosotros detectan el conocimiento que tenemos sobre la materia.

¿Cuáles el perfil tipo del cliente de Laboral Canarias?

Cualquier empresa, organización o persona que necesite un asesoramiento especializado en materia laboral. Dependiendo del perfil del cliente hay un profesional que atiende a su necesidad.

Imagino que en medio de tanta reforma laboral, es una tarea complicada mantenerse al hilo de todas las directrices legislativas que van surgiendo. En términos generales, esta reforma laboral, ¿es más propicia y sencilla?

Ahora mismo estamos en una situación muy compleja desde el punto de vista de la gestión del personal y es muy difícil dar soluciones a nuestros clientes. No porque no le pongamos horas de estudio, sino porque actualmente la legislación vigente desde el punto de vista laboral está atando a la empresa para poder tomar decisiones, existe una sobreprotección ante la toma de determinadas decisiones empresariales, la cual venimos arrastrando desde de la obligación del mantenimiento del empleo adquirida en una circunstancia específica como fue la situación de pandemia y que hoy por hoy

condiciona a empresas que están sobredimensionadas en su plantilla y no pueden tomar decisiones.

El problema también deriva de que jefes de equipo, responsables de empresas, directores o empresarios se encuentran con serias dificultades a la hora de buscar personal con implicación y actitud. Honestamente, es la época más convulsa en el aspecto jurídico-laboral.

Por otra parte, han ocurrido muchísimas cosas, como las huelgas en el ámbito jurídico, lo que ha desencadenado un atasco en los juzgados. Hay muchos cambios que generan incertidumbre e inseguridad, y que obligan a tener en cuenta muchos factores a la hora de tomar decisiones en el ámbito laboral.

Por todo lo comentado, se hace más necesario si cabe contar con una atención especializada en las empresas.

En este sentido, tener personal cualificado se hace absolutamente necesario en Laboral Canarias.

Sí. Se hace necesario, pero es cierto que para los despachos profesionales en general encontrar personal cualificado, con actitud y ganas de afrontar este reto se hace especialmente difícil, porque la pandemia y los ERTES, tan conocidos por todos, han suscitado una época muy dura. Está siendo una etapa difícil para los departamentos de Recursos Humanos y muchas personas cualificadas han decidido dar un giro en su vida, por lo que se hace complejo poder contar con personas dispuestas a hacer frente a esta situación, que no es positiva.

Con todo esto, imagino que apostaría usted por una simplificación de la burocracia, la cual reclaman muchas empresas y organizaciones empresariales, así como la totalidad de la ciudadanía.

Ya va siendo hora. Si por acción no se hace nada, si desde la administración no se pone algo de coherencia a la situación que estamos viviendo, será por reacción. Es decir, yo veo insostenible los índices de absentismo que tenemos actualmente por la incapacidad temporal, veo insostenible que una empresa no pueda tomar decisiones disciplinarias o estratégicas que afecten a su plantilla, porque esté condicionada por situaciones que acontecieron hace dos o tres años. Se hace necesario revisar la legislación laboral y darle coherencia, empezando por algo tan básico como el Estatuto de los Trabajadores, donde hay un conglomerado de normativa que dificulta absolutamente todo.

¿Cuáles son los objetivos que se marca Laboral Canarias para los meses venideros?

Poder seguir en la línea que nos hemos marcado, acompañando a nuestros clientes y colaboradores en esta situación tan compleja, salir reforzados de esta situación y poder estar al lado de empresas, despachos especializados en otras labores y personas a las que podemos contribuir desde el punto de vista laboral.



ENTREVISTA

ABBAS MOUJIR
PRESIDENTE DE FAUCA

Abbas Moujir: “Seguiremos trabajando por el sector, tendiéndole la mano al Gobierno para desarrollar proyectos comunes”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Hemos cambiado de ciclo político, nos encontramos a finales de año, una campaña muy importante para todo el comercio, ¿qué balance puede hacer de este año 2023?

En el ámbito del comercio debemos incidir en dos aspectos. Por un lado, venimos de una etapa muy buena, el 2023 ha evolucionado de manera favorable, realmente bien. Canarias es la única comunidad que lleva 25 meses de crecimiento en ventas y empleo. Evidentemente, estamos viviendo una etapa dulce en general.

Específicamente, no podemos decir que el crecimiento de ventas es de un 7% en Canarias, porque si descendemos a la realidad hay que atisbar dónde se produce ese crecimiento: en empresas, grandes superficies, franquicias, marcas, en el comercio de zonas turísticas, de la zona metropolitana o de medianías y zonas rurales. Este último es el dato que nos falta.

A pesar de que nos falta este dato, en líneas generales podemos decir que el sector va evolucionando en una senda positiva.

Dicho esto, ya estamos inmersos en el último trimestre del año, que es el más importante para el sector. Este año comenzamos en el mes de enero con cifras de dos dígitos en lo que respecta al crecimiento, de un 13-14%, y a medida que han pasado los meses hemos visto como este crecimiento de ventas ha ido disminuyendo, hablando actualmente de un 5% de crecimiento, lo cual genera incertidumbre de cara a este último trimestre.

Este crecimiento de ventas llegó como consecuencia de que hemos tenido una campaña turística muy buena. En este sentido, este es el otro dato que nos falta: qué parte gasta el consumidor local y qué parte gasta el turista.

En este último trimestre nos tenemos que basar en el consumidor local, puede haber una buena campaña turística de la que las zonas comerciales se pueden beneficiar, pero el grueso de las ventas se lo llevan las familias canarias, y ahí es donde está la incertidumbre: si van a tener o no capacidad para sostener el crecimiento de ese último trimestre.

Hemos tenido un mes de octubre, donde ha habido un aumento de las temperaturas que ha afectado al sector textil y es ahí donde notamos un descenso de las ventas. No obstante, la caída de las ventas se ha visto frenada en algunos lugares por la campaña de los bonos, la cual ha beneficiado a los pequeños comercios de los diferentes municipios que la ofertan. Es ahí donde muchos municipios basan su campaña de Navidad y, a la par, viene también la campaña que vamos a hacer desde el punto de vista de las asociaciones y la administración. Muchos negocios se están preparando ya para la campaña del Black Friday, los últimos datos constatan que un 40% de las ventas navideñas se producen en el mes de noviembre, concentrándose en el período de la semana del Black Friday.

Por lo tanto, en este último trimestre sufrimos la incertidumbre, pero tenemos la esperanza de que se siga manteniendo la campaña de los meses anteriores.



Nombrabas los Bonos Consumo, que comenzaron como prueba piloto en Santa Cruz de Tenerife, pero se han ido extendiendo. Pese que algunos no puedan verlo propicio, cada vez más ayuntamientos y empresas se adhieren a esta medida, que al comercio le ha dado una bocana de oxígeno. ¿Esperan que durante el 2024 siga siendo una medida a la que se sumen cada vez más municipios?

Lo más probable es que, por lo menos, durante el 2024 se vaya a mantener. A fecha de hoy, y sin tener en cuenta las campañas que van a comenzar a partir del 20 de noviembre, en estos últimos dos años se ha destinado a bonos consumo alrededor de 5,5 millones de euros por parte de las distintas administraciones, tanto ayuntamientos, Gobierno como Cabildos. 5,5 millones de euros que han repercutido en 12-13 millones de euros al sector. Lo positivo es que ha permitido ayudar al pequeño comercio, que son quienes más necesitan el apoyo al consumo.

De aquí a finales de año, está previsto que el ayuntamiento de La Laguna destine 1 millón de euros en bonos, el Cabildo de La Gomera destinará medio millón, La Palma pondrá en marcha 300.000 euros, Fuerteventura destinará 250.000 euros... Habrá alrededor de 3 millones de euros que pondrán las administraciones públicas en manos del ciudadano para dinamizar la campaña.

Además, a raíz del incendio que tuvo lugar en Tenerife y que afectó a 11 municipios, el Gobierno de Canarias va a sacar una campaña de bonos por 600.000 euros para apoyar a los comercios de esos 11 municipios. Por lo tanto, ha sido un elemento dinamizador que continuará a lo largo de 2024.

El comercio es muy cambiante y lo que hoy funciona dentro de un año o año y medio no funciona y debemos buscar otra alternativa, pero en estos momentos está funcionando.

Es cierto que las grandes superficies no necesitan ayudas, porque el producto se vende solo. Sin embargo, el pequeño y mediano comercio de las distintas zonas comerciales de las Islas ha experimentado en los últimos años un crecimiento, la gente apuesta por la compra en zonas comerciales abiertas frente a los centros comerciales, lo cual ha derivado de un esfuerzo importante de FAUCA con la administración. ¿Notan un cambio en las tendencias del consumidor?

En este sentido se ha hecho una labor importante y si echamos la mirada hacia atrás hubo una etapa en la que los propios políticos y las administraciones creían que la panacea estaba en las grandes superficies. Ahora mismo estamos sufriendo en algunos casos ese desarrollo de grandes superficies sin planificación, las colas en algunos puntos de la autopista en determinadas fechas se desarrollan porque los nudos donde se ubican los centros comerciales bloquean el tráfico. Estos problemas afectan a la accesibilidad y, por tanto, afectan también a la actividad comercial que se desarrolla en el centro y en los barrios.

Actualmente, existe un cambio de mentalidad en la clase política, quienes se han dado cuenta que los que generan empleo y movimiento en la ciudad son los empresarios del comercio local y de cercanía, y ha habido una apuesta total por este comercio, mejorando los entornos urbanos y profesionalizando las zonas comerciales a través de las asociaciones, existe una colaboración público-privada importante. Esta colaboración es buena cuando por ambas partes existe una predisposición al diálogo y a buscar soluciones positivas.

Nosotros cuando planteamos determinadas mejoras es porque consideramos que facilitará la actividad de las pymes de esa zona, que son las que van a generar empleo. Por lo tanto, el diálogo es más que necesario.

Canarias está de enhorabuena porque recientemente ha acogido un congreso muy importante, donde FAUCA y todo el comercio ha tenido un papel fundamental.

Sí. Se ha celebrado el Congreso Internacional de Cascos Históricos, organizado por Zona Centro y FAUCA, donde también se integró la asociación de La Laguna como casco histórico. Estuvieron presentes más de 50 asociaciones procedentes de más de 40 ciudades. Pudieron disfrutar del entorno, el jueves coincidió con la llegada de cruceros, por lo que pudieron atisbar el movimiento que existe en Santa Cruz. En este congreso se trataban dos temas que son muy importantes: la digitalización y la sostenibilidad. Dos aspectos que, tanto a nivel regional, nacional como europeo, están en boca de todas las administraciones.

Hubo una mesa de digitalización, donde se habló del comercio electrónico, de los problemas de la última milla, de la adaptación de los comercios a los nuevos tiempos, la importancia del Big Data... De hecho, desde FAUCA estamos desarrollando un proyecto de sensores para controlar el movimiento de personas. Los hemos puesto en la calle Castillo y en la calle Herradores, donde podemos atisbar el movimiento de personas a través de los móviles, pudiendo conocer de dónde proceden y el tiempo que permanecen en la zona.

También estamos desarrollando otros proyectos dirigidos directamente a los comercios, para conocer el movimiento en el establecimiento, el tiempo que el usuario permanece en el mismo y si compra o no.

El otro tema, como bien comentaba, fue la sostenibilidad. Se está hablando de las zonas

de bajas emisiones, de cómo puede afectar a la zona del casco de Santa Cruz, la importancia de realizar un plan integral de accesibilidad y de peatonalización, entre otros aspectos.

Y, por último, se constituyó una mesa-debate entre la administración y la empresa. En esta mesa tuve la oportunidad de estar yo, como representante de los empresarios, junto al Cabildo, Ayuntamiento y Gobierno. Se demostró ahí la colaboración público-privada existente y los frutos que da.

Con este nuevo equipo la colaboración es plena con las distintas administraciones, pues son conscientes de las necesidades del sector.

En definitiva, el Congreso fue todo un éxito, se ha puesto el listón muy alto.

¿Pasa la supervivencia del comercio en Canarias por la digitalización y la sostenibilidad?

Cuando se habla de digitalización queremos dejar las cosas muy claras. La realidad pasa porque el comercio se adapte a los nuevos tiempos, lo cual no es únicamente tener una página web o vender por Internet. Nosotros hicimos un estudio en su momento y vimos que la necesidad que tenían los comercios era la falta de contar con WhatsApp y redes sociales, la digitalización puede ser que el comercio ponga un grupo de WhatsApp empresarial con todos sus clientes, lo cual puede derivar en el desarrollo de las distintas redes sociales, de una página web y finalmente de la venta on-line.

La digitalización es la única forma de mantener un negocio abierto.

La sostenibilidad también es importante, pero yo siempre digo que el comercio es sostenible desde que nació. La proximidad no genera contaminación. Aunque es verdad que cuando se habla de contaminación debemos incidir en los problemas de última milla, el reparto de paquetería y demás, que sí genera contaminación.

Por lo tanto, sí, hay que ser digital y sostenible.

¿Con qué objetivos estaría satisfecho de cara a esta inminente campaña de Navidad, así como de cara al 2024?

De cara a los próximos meses, si terminamos en positivo podemos darnos por satisfechos y considerarlo todo un éxito, lo cual creo que se conseguirá.

Pero hay cuestiones que no dependen de nosotros, como decisiones que se toman más allá de la esfera del empresario, incluso de Canarias. Hay incertidumbre respecto al nuevo gobierno y las medidas que se llevarán a cabo y esas son las incertidumbres a las que nos vamos a enfrentar en el 2024.

El empresario necesita certidumbre para invertir y abrir un negocio, tanto desde el que tiene un comercio pequeño, al que viene a invertir millones de euros. Nosotros enfocamos el 2024 con ganas y optimismo, seguiremos trabajando por el sector, tendiéndole la mano al Gobierno para desarrollar proyectos comunes que beneficien, no solo al sector, sino a la economía canaria en general.



HiperDino



HiperDino, una de las cadenas líderes en el sector de la alimentación y la única regional 100% canaria, generó el 2,5% del Producto Interior Bruto (PIB) de Canarias en 2022, lo que supone una aportación directa de 194 millones de euros.

Impacto económico y social

Según el estudio elaborado sobre el impacto de HiperDino en la sociedad canaria relativo a 2022, el impacto económico total de la cadena en la generación de empleo ascendió a 9.118 trabajadores con una contribución tributaria y a la seguridad social de 73,61 millones de euros.

El efecto de arrastre hizo que, por cada puesto de trabajo generado por HiperDino, se generaran 14.952 empleos equivalentes a tiempo completo en Canarias, los cuales se concentran en un 83,16% en el sector servicios, donde destaca la actividad comercial con el 49,67%; y le sigue el sector industrial con el 9,95%.

Al cierre de 2022, la plantilla de HiperDino se componía de 9.118 empleados, 702 puestos de trabajo más respecto a 2021. Esta plantilla representa el 0,92% del total de la población ocupada de Canarias. De

la misma, 7.443 empleados tienen contrato indefinido ya sea a tiempo completo, parcial o fijo discontinuo, lo que supone un 81,63% de la plantilla.

Asimismo, cabe incidir que desde el año 2015 se puso en marcha el sistema de bandas salariales que ha contribuido a eliminar la brecha salarial entre hombres y mujeres, siendo la diferencia de remuneración entre ambos del 0%.

HiperDino es la cadena con el mayor número de tiendas más baratas en Canarias

En un compromiso con la sociedad canaria, la cadena persigue la política de ofrecer los mejores precios de Canarias y, a su vez, en apoyo a la producción local, el 45% del total de las compras realizadas por la empresa se hace a proveedores locales. Destacan las compras a 126 agricultores, ganaderos y cofradías.

Responsabilidad medioambiental

HiperDino busca integrar la cultura sostenible en su modelo de negocio. Por ello, los tres ejes clave que abarcan su Marco Estratégico de Sostenibilidad son: compromiso con la sociedad y las familias canarias, aumento de la comercialización de productos y servicios sostenibles, y gestión ambiental y lucha contra el cambio climático.

Dentro de este marco estratégico ha adoptado numerosas medidas para mejorar la eficiencia energética, como: sistemas de control, regulación y telegestión de las instalaciones de frío industrial, climatización, ventilación e iluminación; sustitución del equipamiento obsoleto por equipamiento de alta eficiencia energética, e instalación de tapas y puertas de vidrio en mobiliario frigorífico. En la misma línea de trabajo, para reducir las emisiones de carbono por parte del parque móvil de la empresa el número de vehículos híbridos asciende a 28.

HiperDino y Fundación DinoSol, un firme compromiso

El compromiso de HiperDino y de su fundación se hace patente en todas las actividades y prácticas que desarrollan. Sus trabajadores contribuyen de manera activa y voluntaria a la ejecución de iniciativas orientadas al conjunto de la sociedad y al cuidado del medio ambiente.

Las sidras de Valleseco consiguen diez medallas a nivel internacional



Las bodegas de Valleseco (Gran Canaria) siguen recolectando premios internacionales. Esta vez ha sido en el XIII Salón Internacional de les Sidres de Gala, desarrollado en Gijón (Oviedo), donde se presentaron 92 lagares procedentes de tres continentes; Europa, América y Asia, siendo 7 lagares y 16 sidras de ellas del municipio vallesequense, obteniendo diez medallas, una Premium, un oro, seis de platas y dos bronce.

Dentro de las diferentes categorías en la que se ha dividido el concurso en esta edición 2023, han participado sidras de varios países como Canadá, Reino unido, Francia, Inglaterra, Irlanda, Japón, entre otros, siendo diez reconocimientos a las sidras de Valleseco, destacando la calidad de las sidras de Canarias a nivel Internacional.

Obteniendo premios, el Lagar de Valleseco, de Ángel Domínguez Ponce, la mejor sidra espumosa brut en la categoría de Copa brut, premium a nivel internacional, también esta bodega cosechó tres medallas, semiseca brut medalla de oro; botellín bajo la denominación de lobo, bronce, y su Sidra natural ecológica, plata. El Valle Secreto, bodega de propiedad municipal, sus dos variedades de botellines, ambas plata; mientras La Bodega FRP "Familia Rodríguez Pérez" bajo la marca de Sidra Niebla, plata y bronce, ecológica y brut blanca, respectivamente. Por último, Tus-



► **Espumosa Brut del Lagar de Valleseco es la mejor Sidra del mundo en la categoría de Copa brut con el galardón de Premium**

cany, en su primera cosecha ha conseguido dos importantes reconocimientos en medallas de plata, sidra espumosa y natural.

Por su parte, Valleseco se ha incorporado a la Red Europea de Ciudades de la Sidra -RECS- con varios representantes municipales de países europeos. La Concejala de Desarrollo Local y Comercio, Rosa Delia Quintana Rodríguez ha firmado en Gijón, con la regidora de la ciudad, Carmen Moriyón, la incorporación de este municipio de Canarias a la RECS con varios representantes municipales de países europeos, acto que se realizó dentro de la programación de Salón Internacional de les Sidres de Gala.

La RECS se trata de un proyecto en el que lleva trabajando la Fundación Asturias XXI -organizadora del SISGA- desde hace años. Su constitución, y el hecho de que Gijón se establezca como sede principal y permanente, supone un buen soporte al reconocimiento por la Unesco de la Cultura Asturiana de la Sidra como Patrimonio Inmaterial de la Humanidad.

En la actualidad, hay unos 22.500 manzaneros censados en este pago de Gran Canaria, con la creación de ocho lagares, uno de titularidad pública, El Lagar de Valleseco, Bodega FRP, La Ruin, Tuscany, Germán y el último



en sumarse en la apuesta de la sidra, el vecino José Déniz con la marca Fierro. A su vez, este Consistorio, el Cabildo y la cadena Spar, han firmado recientemente el segundo convenio de comercialización de manzana en fresco, de unos 8.000 kilos de manzana.

Por todo ello, Valleseco vuelve a demostrar que tiene a nivel internacional unos caldos de gran prestigio. De esa forma, este rincón de Gran Canaria y sus sidras se han convertido en apenas en una década de historia en las mejores del mundo.

ENTREVISTA

JACOBO MEDINA
VICEPRESIDENTE Y CONSEJERO
DE OBRAS PÚBLICAS DEL
CABILDO DE LANZAROTE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Se inicia una nueva etapa en el Cabildo de Lanzarote. El equipo de Gobierno llega con fuerzas, ¿qué balance podemos hacer de estos primeros meses?

El grupo de Gobierno ha entrado con mucha fuerza. Una vez más, el Partido Popular vuelve a ostentar la vicepresidencia del Cabildo. En este sentido, la Consejería de Obras Públicas para nosotros era fundamental, junto con la Oficina de Planificación y Proyectos, donde están los Fondos FDCAN, los planes de Cooperación Municipal, los Fondos FEDER y los Fondos Next Generation, que para nosotros constituyen el corazón del Cabildo y gracias a ello hemos lanzado el Plan de Reactivación de la Economía Insular a través de la Obra Pública.

Este plan consiste en un plan de rehabilitación de las carreteras existentes, pero también plantea el futuro de la red viaria insular. En Lanzarote hay un déficit en materia de carreteras de más de 100 millones de euros por parte del Gobierno autonómico durante los últimos 20 años, y toca ahora cumplir con la isla de Lanzarote.

En los presupuestos autonómicos se han plasmado gran cantidad de recursos económicos en carreteras para la isla de Lanzarote a sabiendas de que el Gobierno canario no había redactado proyectos en esta área. Actualmente, el planteamiento es que no solo el Gobierno cumpla con lo que nos corresponde, sino que coloquemos a Lanzarote donde merece respecto al siglo XXI en materia de infraestructura viaria.

Las exigencias que transmitimos al Gobierno de Canarias desde la Consejería de Obras Públicas son la duplicación de la carretera de Playa Blanca para mejorar la conectividad por ser un núcleo turístico importante, así como el proyecto de la carretera Guatiza-Órzola, donde hablamos de solventar los puntos



Jacobo Medina: “El único objetivo que tengo es que se ejecuten un gran número de obras y que revierta de forma positiva en la sociedad”

“En Lanzarote hay un déficit en materia de carreteras de más de 100 millones de euros por parte del Gobierno autonómico durante los últimos 20 años”



negros, donde han tenido lugar numerosos accidentes mortales, entre otros.

No solo es importante mejorar las carreteras que tenemos, sino ampliar o mejorar la red viaria insular.

El hecho de que Lanzarote se conforme como una isla que está de moda y que cada vez recibe mayor cantidad de turistas, imagino que le genera a usted una determinada preocupación ante tantos proyectos que quiere sacar adelante, porque ya de por sí son necesarios y lo serán más aún si la isla sigue la senda turística y de crecimiento actual.

Sí. Por ello siempre he hablado de que la Isla de Lanzarote ha sido maltratada, no solo en materia de infraestructura viaria, sino también en materia sanitaria: ha muerto gente en la Isla de Lanzarote por no tener una sanidad digna.

También en materia educativa hemos sufrido la doble y triple insularidad. A principios de este mandato he firmado la redacción del

proyecto del futuro campus universitario de la Isla de Lanzarote, que es fundamental. Un proyecto que conllevaría, no solo una Escuela de Turismo, la UNED, una escuela de idiomas, un anfiteatro, una residencia, un gimnasio, sino que además se abre la oferta del abanico universitario en la Isla con dos o tres de los grados más demandados.

No podemos contar con una Isla de primeras a nivel turístico, pero de segundas en servicios e infraestructuras.

Exactamente. Yo siempre digo que los planes turísticos no solo tienen que beneficiar a los municipios turísticos, sino a toda la isla en su conjunto. Por ejemplo Arrecife, que es la capital y se conforma como el segundo lugar más visitado de la Isla, también tiene que ser tratada como municipio turístico en lo que a infraestructuras se refiere.

Esto se va a plantear en dos vías. En primera instancia, los municipios turísticos obtendrán una mayor financiación, porque no solo hay

que renovar la planta hotelera, sino también las infraestructuras públicas. Y por otra parte, los municipios no turísticos obtendrán financiación en aras de mejorar sus infraestructuras.

¿Confía en que el pacto establecido sea estable durante los próximos cuatro años?

Sí. Hay buenas sinergias, yo soy una persona de trabajar en equipo y en este caso se está trabajando muy bien, la comunicación es fluida y estamos coordinados.

Hoy por hoy, la sintonía es buena y el pacto goza de buena salud pero, como bien es cierto, en política lo que hoy es blanco, mañana puede ser negro. Yo prefiero quedarme con lo que tenemos ahora, con que hay una buena relación y comunicación, la cual esperamos que se mantenga a lo largo del tiempo, porque será provechoso en aras de favorecer al interés general de la Isla de Lanzarote.

Asimismo, quería comentarle que una noticia importante para la Isla de Lanzarote es que el Palacio de Congresos será una realidad.

En el 2009 se inició un concurso de ideas para el que será el futuro Palacio de Congresos, ganó el arquitecto Carlos Morales y redactó el proyecto. Posteriormente, nos echaron del Gobierno de Canarias y de Arrecife, y no es hasta el 2019, cuando entra Astrid Pérez como alcaldesa de Arrecife y este que les habla como consejero del Cabildo de Lanzarote, cuando nos ponemos a trabajar en la cesión del suelo y en la actualización del proyecto del Palacio de Congresos. Se actualiza el proyecto, invertimos 150.000 euros y, una vez culmina el mandato y se inicia otro con Jonathan de León en el Ayuntamiento, se da por finalizado el procedimiento de la cesión del suelo por parte del Ayuntamiento al Cabildo de Lanzarote.

Ahora, los pasos a seguir pasan por declarar esta infraestructura de Interés Insular, la cual se ubicará al lado del Cabildo. En tanto en cuanto se va ejecutando el procedimiento dilatado de declaración de Interés Insular, vamos a redactar el proyecto de urbanización previo al inicio de las obras.

Por ende, el Palacio de Congresos y el Campus Universitario serán prioritarios durante este mandato, junto con la residencia de mayores.

¿Qué implicará el Palacio de Congresos para la Isla?

Todo. Será un centro polivalente donde podremos celebrar ferias, concursos y congresos; será un antes y un después en el desarrollo social y cultural de Lanzarote.

El tercer objetivo es la residencia de mayores de alto requerimiento, ¿será por fin una realidad?

Hay un dato escalofriante y es que más de 20.000 vecinos de la Isla de Lanzarote son mayores de 60 años, lo cual nos deja constancia de que dentro de 10-15 años habrá una alta demanda de residencias o centros de respiro familiar.

El Partido Popular está gobernando en el Ayuntamiento de Arrecife con un equipo renovado. Arrecife ha adolecido de muchísimas necesidades turísticas y de infraestructuras. Entramos a una nueva etapa en la que se debe recuperar la senda de lo que es la capital de la Isla...

Sí. Venimos de una alcaldía de cuatro años presidida por el Partido Popular, continuamos con esta senda, lo cual nos marca una línea de trabajo continuista. El primer año de Astrid Pérez se basó en desestructurar el Ayuntamiento de manera interna, pero luego llegó la pandemia, lo cual imposibilitó que en Arrecife se ejecutaran determinadas obras que se están

viendo en estos momentos con Jonathan de León como alcalde.

Ayer presentábamos por primera vez en la historia del Cabildo de Lanzarote la mesa insular de obra pública, no se había constituido y le hemos dado formalidad con un secretario, junto a todos los municipios, a los que tengo que agradecer la predisposición y el buen trato que han prestado en esta mesa insular. Lo que hemos anunciado es que el Cabildo va a hacer un sobreesfuerzo en los planes de cooperación municipal, los cuales vamos a elevar a 10 millones de euros. Además, vamos a repartir 5 millones de FDCAM entre los municipios de manera equitativa y justa. Más de 18 millones de euros van a ser destinados a los Ayuntamientos.

“El Palacio de Congresos y el Campus Universitario serán prioritarios durante este mandato”

La mayoría de los objetivos y retos de la Isla pasan por la obra pública. La obra pública va a ser protagonista durante los próximos cuatro años.

Sí. La obra pública va aparejada a la creación de empleo y, a su vez, la creación de empleo es la mejor política social. El único objetivo que tengo es que se ejecuten un gran número de obras y que revierta de forma positiva en la sociedad.

Imagino que están satisfechos con la implantación del Partido Popular en la Isla y con la ola regional que existe en torno a él.

Sí. Hemos tenido unos resultados históricos. Cada vez vamos teniendo mejores resultados, lo cual es símbolo del trabajo realizado por el partido y por parte de Astrid Pérez, presidenta del mismo, quien lo ha dado todo por el Partido Popular. Hemos tenido muy buenos resultados en las últimas elecciones, prueba de ello es que a la Presidenta del Partido Popular de Lanzarote se le ha premiado por esa buena gestión no solo en lo público, sino también en lo orgánico, obteniendo un cargo de máxima responsabilidad como es la presidencia del Parlamento de Canarias.

El Partido Popular de Lanzarote está en buena forma.

Para concluir, ¿hacia dónde tiene que caminar Lanzarote?

La senda tiene que ser de trabajar de forma coordinada con el empresario. Tiene que haber un trabajo y coordinación público-privada. A partir de aquí, hay que ir generando una isla de futuro. Existen muchas carencias, la imagen que demos al exterior debe ser de calidad frente a cantidad, lo cual se logra con planes de modernización turística, renovando la planta hotelera y ofreciendo al turista infraestructuras en condiciones.

ENTREVISTA

JUAN JESÚS FACUNDO
ALCALDE DE ARUCAS



REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Después de un verano atípico, ¿qué valoración hace de estos primeros meses ostentando una vez más el cargo de alcalde de Arucas?

Han sido unos primeros meses intensos, hemos estado con la conformación del Gobierno, donde el trabajo prioritario se ha dirigido a la generación de los presupuestos, pues queremos tenerlos en vigor el 1 de enero.

También hemos incidido en el procedimiento del Plan General, que teníamos suspendido desde noviembre de 2020 y que ya hemos iniciado, así como en diferentes obras, que ya venían del mandato anterior y que han salido ahora.

Entre otras cuestiones importantes, el Cabildo de Gran Canaria ha firmado y aprobado el FDCAN y ya está planificado el Plan de Cooperación para 2024 y 2025 con el Cabildo y los ayuntamientos de Gran Canaria.

Asimismo, hemos inaugurado recientemente el edificio Mapfre, el cual adquirimos el año pasado. Lo hemos consolidado como espacio multicultural y polivalente para los vecinos y vecinas del municipio.

De los distintos proyectos que comenta, ¿cuál considera usted como uno de los objetivos fundamentales para esta legislatura?

A través del FDCAN vamos a desarrollar una obra importante, que es la centralización de nuestras oficinas municipales, las cuales están dispersas en otros edificios municipales.

Vamos a centralizar estas oficinas, que contarán con una zona de aparcamiento y recibirán una inversión de 6 millones de euros.

Juan Jesús Facundo: “Seguiremos trabajando por el ocio, el deporte y la cultura”

A su vez, dicho parking será utilizado por aquellos que requieran realizar gestiones en nuestras oficinas, pero también se posibilitará su uso cuando las oficinas estén cerradas para que los vecinos y vecinas tengan facilidades de acceso.

Hablamos también de un Plan General, que es de especial relevancia para el municipio.

Sí. Después de la suspensión del mismo por parte del Tribunal Supremo a causa de un aspecto formal, el Plan General ya está hecho, a falta de pequeñas modificaciones para adaptarlo a la Ley del Suelo en algunas cuestiones.

Ahora se comenzará con el trabajo de avances y sugerencias para que en 4 o 5 años podamos tener un Plan General consensuado entre la parte política y los vecinos y vecinas de Arucas.

Si hablamos de Arucas como un municipio a nivel empresarial, ¿perciben dinamismo empresarial? ¿Son cada vez más los empresarios y emprendedores que eligen al municipio para comenzar y desarrollar su actividad?

La pandemia nos enseñó la importancia de trabajar de manera coordinada con los autónomos, sociedades y asociaciones empresariales. Nosotros iniciamos en mayo del año 2020 un Plan de Reactivación Económica que ponía la incidencia en varios aspectos. Uno de ellos era el sector empresarial. Creo que las sinergias que hemos establecido con las asociaciones empresariales y empresas históricas como puede ser Destilería Arehucas, La Isleña o Galletas Bandama nos ha ayudado a dinamizar nuestro municipio, no solo el casco, sino

permitiendo el acercamiento a otros distritos donde la dinamización era más complicada de efectuar.

Todo ello ha dado sus frutos y hemos crecido en número de autónomos que quieren emprender en Arucas. Por ello, a través de Desarrollo Económico daremos formación y asesoramiento a las pymes que se quieren iniciar en nuestro municipio.

Es verdad que la coyuntura económica mundial dificulta la emprendeduría, pero hay numerosos inversores que se interesan en nuestro municipio. Por ejemplo, Mercadona abrirá nuevos espacios en Arucas durante este mes de noviembre.

Arucas está en su momento dulce.

Hay algo que reclaman constantemente las empresas, independientemente de cuál sea su tamaño. Hablan de una necesaria simplificación de la burocracia en cualquiera de las administraciones, ¿tienen esto presente?

Sí. A través de las normativas que se han ido estableciendo, con una comunicación previa y una declaración responsable se pueden abrir negocios. Luego, está la parte de licencias para la ejecución obras, que conllevan una temporalidad más amplia, pero se está agilizando bastante.

El problema considero que recae en la presentación duplicada de proyectos, teniendo que pedir permisos en diferentes administraciones. Es ahí donde se retrasa el trámite y, por ende, la inversión.

Queda mucho por hacer, pero ya hemos avanzado gracias a la sede electrónica. Es verdad que la falta de personal dificulta las gestiones y esta es otra cuestión en la que

debemos incidir, contando con lista de reservas para las posibles bajas que puedan tener lugar.

Arucas, sin duda, es uno de los municipios más importantes de Gran Canaria. Es uno de los más visitados y eso hace que se genere una actividad cultural, social y deportiva alrededor del mismo. ¿Está siguiendo la estela el Ayuntamiento, ofreciendo un municipio que sea el centro neurálgico de la cultura, la música y el deporte?

Sí. Nosotros teníamos un objetivo claro, Arucas es una ciudad amable, solidaria, accesible y abierta, y en ese sentido, estamos abiertos a la sociedad.

En esta línea seguiremos trabajando. La reciente adquisición de 14.000 m² para el desarrollo de infraestructuras deportivas nos va a posibilitar generar nuevas instalaciones, permitiendo que otros deportes, más allá del fútbol o el baloncesto, tengan cabida.

“Creo que las sinergias que hemos establecido con las asociaciones empresariales y empresas históricas nos ha ayudado a dinamizar nuestro municipio”

Además, contaremos con infraestructuras logísticas como la nueva estación de guaguas, que posibilitará la movilidad y la accesibilidad al municipio, lo cual potenciará que la ciudadanía utilice el transporte público.

Seguiremos trabajando por el ocio, el deporte y la cultura.

¿Hacia dónde cree usted que debe ir Arucas? ¿Qué proyecto de ciudad quieren culminar?

Lo que debe ir buscando Arucas, desde su casco hasta los distritos, es la peatonalización de los espacios públicos, pasando por el objetivo de dinamizarlos. Arucas debe ir mejorando sus infraestructuras y fomentando la accesibilidad. En esta misma línea, el desarrollo de la costa cobra gran relevancia, incidiendo en su accesibilidad y evitando el impacto paisajístico.

Fátima Lemes: “Debemos darle a Arona el lugar que merece”



ENTREVISTA

FÁTIMA LEMES
ALCALDESA DE ARONA

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Ya han pasado varios meses desde que tomó posesión como alcaldesa de Arona. Haciendo un pequeño balance de estos primeros meses, ¿cómo está siendo esta primera etapa dentro del Ayuntamiento de Arona?

Han pasado varios meses desde el pasado junio, mes en el que se celebraron las elecciones, y el balance es positivo, motivador e ilusionante. Estamos en un proceso de cambios, estableciendo las bases de lo que queremos que sea un municipio referente en la comarca y en la Isla.

Se ha llevado a cabo un pacto, ¿confía en que Arona pueda consolidar cuatro años de estabilidad política?

Ese es el objetivo principal de este pacto: mantener la estabilidad del municipio, así como de los vecinos y vecinas. Se basa en un pacto de trabajo y de consolidación de objetivos para encauzar lo que ha venido siendo un municipio a la deriva en los últimos años.

Para usted imagino que ha sido una satisfacción ver cómo el Partido Popular en Arona se estabiliza y crece.

Es un hito importante para el Partido Popular conseguir por primera vez la Alcaldía del municipio,

siendo uno de los municipios más importantes, no solo de Tenerife, sino de Canarias por su relevancia poblacional, turística y social.

Nos posicionamos en Arona, pero también nos posicionamos en Tenerife, en Canarias y a nivel nacional. Estar alineados y tener el apoyo del resto de administraciones es muy positivo.

Lo cierto es que usted no es una histórica de la política, usted deriva del ámbito privado y con una idea de gestión muy diferente a otros políticos, ¿no?

Sí. Soy la novata y por ello puede resultar curioso que la primera vez que decido presentarme y dar un paso al frente me coloco como la primera alcaldesa de Arona.

Yo vengo del ámbito privado, conozco el sector público y me he formado recientemente en administración pública, pero ciertamente tengo otra visión de cómo hacer las cosas. No obstante, considero que otros políticos, que cuentan ya con una trayectoria, tienen una visión muy cercana a la que yo aspiro de gestión, de seriedad, de compromiso y de trabajo. La diferencia es que yo no tengo esa experiencia política y puedo aplicar ciertas formas de trabajo que no son típicas. En este sentido, estoy en un proceso de aprendizaje y de crecimiento político para mejorar y desarrollar un buen papel.

Ustedes llegan a Arona hace pocos meses. ¿Cuál es, en términos generales, la radiografía que hace del municipio al llegar?

Un municipio totalmente estancado, paralizado y con falta de muchos recursos. La inestabilidad que ha sufrido políticamente en los últimos años y la falta de gestión por parte del gobierno del PSOE ha dibujado lo que encontramos ahora: un municipio con falta de recursos y servicios que se refleja en todas las áreas.



Estamos en un proceso de cambios, estableciendo las bases de lo que queremos que sea un municipio referente en la comarca y en la Isla

Hablamos de serios problemas. Si tuviéramos que ordenar las prioridades para este mandato, ¿cuáles serían?

Las prioridades se basan en consolidar una fuerte estructura presupuestaria y de recursos humanos, así como de asegurar unos servicios públicos básicos que cubran las necesidades y estén a la altura de las demandas de la ciudadanía.

Por su parte, en materia urbanística también tenemos que desarrollar lo que desde hace años está esperando, tanto por parte de la población como del desarrollo del municipio a nivel de territorio.

¿Por dónde van a ir los desarrollos en este último ámbito que comenta?

En urbanismo tenemos una hoja de ruta planteada para darle fortaleza al área en términos de aumentar el personal. Tenemos que atender a todas las solicitudes y trámites burocráticos y para ello es necesario contar con un número superior de personal administrativo.

Y, por otra parte, hay que darle un empuje a los planes que están en curso, como el Plan Parcial El Mojón, y trabajar sobre el Plan General de Ordenación, que lleva muchos años sin poder desarrollarse.

El turismo es un sector que adquiere gran importancia en el municipio. ¿Qué tipo de turismo tiene que seguir construyendo Arona?

Nosotros queremos atraer a un turismo que respete el medio, que nos visite y se quede con lo mejor del destino, que repita, que nos proporcione calidad y que realmente siga apostando por el municipio, queriendo conocer algo más que el sol y la playa.

El sol y la playa es nuestro fuerte, lo decimos sin ningún complejo, pero queremos diversificar la oferta, dándole más opciones y calidad al turista.

Un turismo que en el último año ha despertado una turistofobia, se habla de falta de viviendas para el ciudadano, saturación de los espacios... ¿Qué opinión le merece?

Hay que ser conscientes de que ir en contra del turismo no es la solución, ni la manera de afrontar los problemas sociales, de movilidad y de vivienda. Esta no es la respuesta, tenemos que ser conscientes de que vivimos del turismo.

A corto plazo no es un modelo que podamos cambiar, quizá se podría plantear a largo plazo. Tenemos, por ende, que plantear un

modelo de turismo responsable, sostenible y que beneficie a los residentes de la Isla a nivel de desarrollo económico y social.

El sur de la Isla adolece de un grave problema en sus infraestructuras turísticas. ¿Se va a tratar a Arona durante esta legislatura como se debe desde las administraciones supramunicipales?

En este sentido, estoy esperanzada, teniendo en cuenta el cambio tanto en el Cabildo como a nivel regional. No voy a dejar de insistir, no soy de decir las cosas, sino de demostrar. Demostrar el profundo amor que siento por mi municipio y por el sur de la Isla.

Debemos reivindicar la necesidad de contar con determinadas infraestructuras y servicios, aunque en muchos casos no sean nuestra competencia, denunciando los problemas que sufrimos en el municipio de Arona y en la comarca sur en ámbitos como la sanidad, la educación y la vivienda, entre otros.

Debemos darle a Arona el lugar que merece.

Cambiando de tercio, gestionan un municipio vinculado principalmente al turismo de sol y playa, pero en el que viven vecinos muy vinculados a sus tradiciones, su cultura, sus fiestas... ¿hay mucho más allá de este turismo del que hablamos?

Sí. Esta es una de las partes que estamos introduciendo en el plan de mandato para que Arona siga siendo un municipio atractivo para nuestros ciudadanos y para todo aquel que quiera venir a vivir a aquí. Queremos consolidar un municipio donde poder crecer, no solo estableciendo eventos culturales y sociales, sino a través de infraestructuras tan necesarias y atractivas como parques y jardines, aportando, a su vez, mejores servicios de limpieza, los cuales dependen directamente del Ayuntamiento.

Ya se está viendo la oferta cultural y la dinamización empresarial en zonas comerciales, y seguiremos trabajando para que Arona esté cubierta en todos los sentidos.

A modo de conclusión, nos gustaría conocer cuáles son las primeras peticiones que hará al Gobierno de Canarias y al Cabildo de Tenerife.

Ya se las hemos planteado y son peticiones que la población lleva mucho tiempo esperando, como el Hospital del Sur, la mejora de la movilidad, sobre todo en la zona del Puerto de Los Cristianos; la renovación turística de la zona de Los Cristianos, Playa de Las Américas y Las Galletas, la mejora del litoral, el problema de la vivienda, los problemas de demanda social, la inmigración y los medios que se destinan a ello...

Son muchas las demandas.



► Luis Yeray Pérez destaca la colaboración entre el sector de las librerías y las administraciones públicas para “consolidar esta cita como el mayor evento del mundo del libro en nuestras islas”

La Laguna vive la gran fiesta de animación a la lectura de Canarias, con la 35 edición de la Feria del Libro

La Laguna acogió por tercer año consecutivo la feria regional del libro, celebrada a mediados de octubre de la ciudad. El mayor evento en torno al libro y la lectura de las islas ha cumplido 35 ediciones y se consolida en el municipio gracias al trabajo conjunto de la Asociación de Librería de Tenerife, el Ayuntamiento de La Laguna, el Gobierno de Canarias (a través de las direcciones generales de Comercio y de Innovación Cultural e Industrias Creativas) y entidades públicas y privadas.

El alcalde de La Laguna, Luis Yeray Pérez, subrayó el valor de la colaboración entre el sector de las librerías y las administraciones públicas para “consolidar esta cita como el mayor evento del mundo del libro en nuestras islas”. El alcalde destacó que “en esta edición volvemos a contar con autores de primera índole y de creadores noveles que aquí encuentran una plataforma para darse a conocer”.

La feria contó con una variada programación que incluye música,



artes escénicas, narración oral y numerosas actividades en torno al libro, las librerías y la lectura. En el entorno de la plaza de La Concepción se ubicaron más de 50 carpas que acogieron a 35 expositores entre librerías, editoriales y entidades públicas, que no quisieron perderse la oportunidad de mostrar al público el amplio abanico de producción bibliográfica de las islas. Un índice de participación muy alto en comparación con pasadas ediciones, que posicionan a esta feria en el mapa nacional respecto a este tipo de muestras.

La programación literaria, con-

formada por cerca de un centenar de actividades vinculadas al libro y la lectura, se desarrolló en dos espacios situados en la plaza Doctor Olivera, dedicados, coincidiendo con la celebración de sus 80 cumpleaños, a dos importantes figuras de la creación literaria de las islas: Alberto Omar Walls e Isabel Medina. En estas, de forma continua durante los cuatro días de feria, se presentó un amplio catálogo de novedades editoriales publicadas en este 2023, además de acoger diferentes actividades, charlas y encuentros, entre los que destacan la presencia del escritor Juan Gómez-Jurado, el poeta



vallisoletano David Galán ‘Redry’, la escritora Ana Iris Simón y la ilustradora Coco Dávez.

Desde las islas y presentando sus últimas publicaciones, se contó con la presencia de autoras y autores de la talla de Isa Guerra, Cecilia Domínguez Luis, María Gutiérrez, Daniela Martín Hidalgo, Jorge Laguna, Ignacio Gaspar, Sara Maher, Miguel de León y Alejandra Suárez, entre los cerca de un centenar que pasarán por estos espacios. Otro de los capítulos destacados fue el ciclo en torno al aforismo contemporáneo, coordinado por el escritor Bruno Mesa, con la pre-

sencia de figuras destacadas como la argentina Eliana Dukelsky o la palmera Belén Lorenzo.

Además, la música y las artes escénicas estuvieron muy presentes en el perímetro del recinto ferial con una amplia programación cultural para todos los públicos donde festivales como el FIC, LALA MUSIC, La Noche de los Cuentos, o Soplo de Letras, ofrecieron parte de su programación para acompañar a la que se ha convertido en la cita más importante en torno al libro y la lectura de Canarias, gracias al trabajo conjunto de las librerías de Tenerife y las administraciones públicas.



La XXIV feria de Arte Joven en la calle congregó a más de 12.000 personas y 500 jóvenes artistas



L Más de 12.000 personas disfrutaron este pasado domingo [29 de octubre] en pleno casco histórico de La Orotava, bajo un sol radiante, de una de las mayores concentraciones de jóvenes artistas de Canarias.

La Feria Arte Joven en la Calle cumplió 24 años en plena forma, y así se ha consolidado como una de las actividades de ocio más atractivas, con unas cinco horas de puro arte callejero. Desde las diez de la mañana, y hasta las tres de la tarde, numeroso público se concentró entre la plaza del Ayuntamiento villero, la calle Carrera Escultor Estévez, El Puente, Plaza de la Constitución y la avenida de Canarias para disfrutar de una variadísima oferta artística.

Con presencia destacada de jóvenes y familias con niños, Arte Joven en la Calle 2023 ofreció de casi todas las disciplinas: pintura, grafiti, acrobacias, arte reciclado, fotografía, danza, escultura, ilustración, literatura, collage, bisutería, body paint, música payasos, zancudos, estatuaria, baile y música de todos los estilos... También se contó con divertidos talleres para los más pequeños de la casa que pudieron convertirse en pintores, con paleta y caballete; artesanos, capaces de crear collares y pulseras, pintar libros, hacer figuras del belén o escultores con plastilina.

Las escuelas municipales y grupos coreográficos locales también tuvieron espacios donde mostrar el arte más joven de la Villa. En total, más de 500 artistas participaron en esta cita que hace ya más de dos décadas fue pionera en Canarias.

El alcalde de La Orotava, Francisco Linares, y la presidenta del Cabildo, Rosa Dávila, visitaron la muestra a lo largo de la mañana, acompañados de otros miembros del equipo de gobierno y el consejero insular de Juventud, Serafín Mesa.



El Santuario de la Macaronesia despierta el interés en el Parlamento Europeo

► Las acciones desarrolladas por Loro Parque Fundación en la semana “desde el rojo al verde: preservando la biodiversidad del mundo” movilizaron al mundo alrededor de esta necesidad



Cetáceos en la Macaronesia.

La creación de un Santuario Marino en la Macaronesia ha llegado hasta el Parlamento europeo a través de una intensiva semana de acciones organizadas por Loro Parque Fundación con el apoyo del eurodiputado del Grupo Popular Europeo (PPE), Gabriel Mato, en la apertura de una espectacular exposición que fue inaugurada anoche en el edificio parlamentario. Al acto, que despertó muchísimo interés, acudieron cerca de un centenar de personas, los eurodiputados Juan Fernando López Aguilar e Izaskun Bilbao, miembros de la Comisión de Medio Ambiente de la Eurocámara, representantes de la Embajada de España ante la UE, el director general de Espacios Naturales y Biodiversidad del Gobierno de Canarias, Miguel Ángel Morcuende, técnicos de la Delegación de Canarias en Bruselas y los responsables de las diferentes entidades participantes.

“Canarias forma parte de la Macaronesia, una región del mundo

de excepcional riqueza natural. Soy consciente de la importancia de Canarias, uno de los mayores puntos calientes en materia de biodiversidad, con 17.000 especies terrestres y 9.000 marinas existentes”, manifestó anoche el eurodiputado canario del Grupo Popular Europeo PPE, Gabriel Mato, en la apertura de la exposición “Desde el rojo al verde: preservando la biodiversidad del mundo”.

Un proyecto imprescindible de defensa de la biodiversidad

En la semana de acciones se presentaron los diferentes aspectos de la propuesta a través de las charlas y conferencias. El Prof. Boris Culik realizó la presentación “De la caza de ballenas a la conservación: La experiencia de la Macaronesia”; Posteriormente, se abordó la importancia de las redes de varamiento y



El director de Loro Parque Fundación, Javier Almunia.

el uso de los cetáceos como indicadores de salud de los ecosistemas por parte del Dr. Jesús de la Fuente, del Instituto Universitario de Sanidad Animal de la ULPGC. Y, finalmente, el Dr. Javier Almunia, director de Loro Parque Fundación y experto en cetáceos habló de la importancia de los ecosistemas de la Macaronesia e introducirá la propuesta de Loro Parque Fundación

para crear un Santuario de Biodiversidad Marina en la Región.

Esta solicitud se puso en marcha ya en los años 80, dentro del compromiso de Loro Parque Fundación en defensa de la biodiversidad.

El fundador y presidente honorario de Loro Parque Fundación, Wolfgang Kiessling recordó con pesar que la Isla de Tenerife acaba de perder un tercio de su superficie

forestal, y se mostró a favor del trabajo conjunto de toda la sociedad para defender la naturaleza: “A 50 años de su creación, Loro Parque se ha ganado un puesto de excelencia a nivel internacional en materia científica, trabajando en educación, investigación y conservación, tres factores cada vez más reconocidos por los defensores del medio ambiente y la biodiversidad”, dijo Kiessling, que terminó agradeciendo a todos “por haber venido al corazón de Europa”.

Esta exposición, así como los encuentros, debates, e intercambio de conocimientos y proyectos en el marco de la UE, ha sido posible gracias a la colaboración de la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza (IUCN), la Comisión de Supervivencia de Especies (SSC), la Asociación Mundial de Zoológicos y Acuarios (WAZA), el Centro para la Supervivencia de Especies de la Macaronesia (CSS Macaroensia), y a los distintos expertos mundiales que forman parte de las citadas entidades.

Cuando, según los informes científicos recientes, el 40% de las especies terrestres del planeta podrían extinguirse antes de 2050, los planes para detener el desastre medioambiental que ya está en marcha se vuelven angustiosamente imprescindibles. En este contexto Loro Parque Fundación, la ONG gubernamental de la que el zoológico canario Loro Parque es el máximo sostén económico, ha determinado en su última reunión de consejeros compuesta por expertos mundiales en biodiversidad una extraordinaria dotación que alcanzará 1.600.000 dólares.

Esta inversión se ha determinado tras un completo análisis de los proyectos de protección y rescate de especies que organizaciones de todo el mundo han presentado a Loro Parque Fundación para solicitar su apoyo. La compleja labor que determina a qué proyectos se destinarán las ayudas es realizada anualmente por un comité internacional de expertos científicos y especialistas en biodiversidad que, junto con el Patronato de Loro Parque Fundación, se reúne anualmente para determinar las líneas de apoyo y actuación que se van a abrir o mantener.

Una tarea nada sencilla en la que el comité debe evaluar todos los aspectos, desde la necesidad, hasta la viabilidad de los planes y que recae en expertos de relevancia internacional. Una de ellas es la doctora Robin Ganzert, presidenta y CEO de American Humane, la principal organización de bienestar animal de Estados Unidos; está compuesto por Dr. Jon Paul Rodríguez, ecólogo venezolano, que se ha desempeñado en el área de biología de la conservación tanto en la investigación como en la promoción de acciones concretas de conservación de especies y ecosistemas que, actualmente, es Presidente de la Comisión de Supervivencia de Especies de la UICN; El canario Prof. Dr. Antonio Fernández Rodríguez, Catedrático de Patología Veterinaria en la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, el Dr. Matthias Reinschmidt Director del Zoo de Karlsruhe y el Prof. Dr. Vincent M. Janik, representante científico del Instituto Marítimo Escocés de la Universidad de St. Andrews son quienes, de manera imparcial, determinan el cauce de las acciones que marcarán la diferencia en el cuidado del planeta durante 2024.

Esta no es la primera vez que Loro Parque Fundación se compromete de esta manera. Esta es una acción constante que se enmarca en el compromiso de la entidad con la protección de todas las especies del planeta. La aportación económica de la fundación creada por Loro Parque en 1994



Guacamayo barba azul.

Una fundación española realiza una extraordinaria inversión de 1.6 millones de dólares para paliar los efectos de la sexta extinción

► **Expertos mundiales en biodiversidad reunidos en el comité de asesores de Loro Parque Fundación han determinado la urgencia de esta extraordinaria dotación cuyo importe íntegro irá a proyectos de recuperación de especies y ecosistemas**



Biólogos haciendo trabajo de campo en uno de los proyectos in-situ de la Fundación.

ha sido siempre muy elevada, con 1.000.000 de dólares anuales que se ampliaron con la aportación de un cuarto de millón para CanBio, el proyecto desarrollado junto con Gobierno de Canarias y las universidades de La Laguna y Las Palmas de Gran Canaria.

Los fondos proceden de las donaciones que Loro Parque Fundación recibe de forma altruista y son destinados íntegramente a la realización de proyectos. Esto se consigue gracias a que los gastos de actividad y gestión de la fundación son sostenidos por Loro Parque, el máximo donante de Loro Parque Fundación.

Un espectacular impulso a los proyectos en todo el mundo

Loro Parque Fundación continúa con esta aportación, su labor intensiva por la protección de la vida natural en el planeta. Este trabajo se desarrolla en diferentes áreas.

En este caso, esta inversión está destinada a dar impulso y soporte a los proyectos de entidades externas que luchan por salvar especies en diferentes lugares del mundo. El proceso, que se abre cada año, se inicia con la recepción de las solicitudes en las que los científicos, biólogos o expertos en naturaleza presentan sus proyectos y explican sus necesidades y planes de acción. Serán los expertos los que determinen cuáles son las necesidades que, en un contexto de crisis global, requieren de acciones más inmediatas.

Loro Parque Fundación además de aportar los fondos realizará la monitorización de los proyectos para seguir los avances y aportar, en su caso, el soporte científico y técnico necesario.

Salvando las especies canarias

Loro Parque Fundación dedicará a lo largo de 2024, 500.000 euros a los diferentes programas de este proyecto: 250.000 serán aportados por la propia fundación y 250.000 por Gobierno de Canarias. Una cifra de gran magnitud que permitirá seguir adelante con las diferentes áreas de actividad que se llevan a cabo en cada uno de los subproyectos que se están desarrollando. Centrados en los ecosistemas marinos abarcan diferentes áreas: Buoy PAM, un sistema de monitorización de ruido marino; BioAcu, monitorización a través de vehículos marinos autónomos; BioMar, análisis de las poblaciones de angelotes y Mantelinas; CanOA, estudio de la acidificación de las aguas Canarias; MacPAM, creación de mapas de ruido marino mediante planeadores submarinos; BioTER, estudio de las especies canarias en peligro crítico de extinción y SonMAR, que pretende caracterizar los paisajes submarinos de las Zonas Especiales de Conservación.

En el contexto actual, en el que la evidencia de la crisis medioambiental es ya algo notorio, Loro Parque Fundación ha conseguido rescatar 12 especies de loros de la extinción.

Este trabajo real de protección y recuperación es el ejemplo de que los parques zoológicos con base científica, como Loro Parque, que se desarrollan acciones científicas de estudio e intervención, consiguen éxitos reales y relevantes en la protección de la naturaleza.

Loro Parque Fundación, que cumplirá 30 años el año próximo, ha desarrollado 240 proyectos en 37 países a lo largo de su existencia. En este año están en marcha 74 proyectos que supondrán un cambio en la esperanza de muchas especies y ecosistemas.



La capital tinerfeña acogió la II Jornada de Biodiversidad de Fundación Cepsa

► El encuentro se centró en los proyectos medioambientales más destacados que cuentan con el impulso de Fundación Cepsa en Canarias y Andalucía



El Club Oliver, ubicado en Santa Cruz de Tenerife, acogió el pasado 17 de octubre la II Jornada de Biodiversidad de la Fundación Cepsa, con el título *La conservación de la biodiversidad, clave para la sostenibilidad en Canarias y Andalucía*. Un evento que reflejó la apuesta decidida por la conservación de la biodiversidad y en el que se abordó la necesidad existente, en el ámbito tanto público como privado, de proteger y preservar la diversidad biológica del planeta para conseguir una mayor conciencia colectiva.

El acto de presentación contó con la presencia de la vicepresidenta de Fundación Cepsa, Teresa Mañueco, quien estuvo acompañada en el acto de apertura por el alcalde de Santa Cruz de Tenerife, José Manuel Bermúdez; el director general de Espacios Naturales y Biodiversidad del Gobierno de Canarias, Miguel Ángel Morcuen-



de; el concejal de Sostenibilidad Ambiental y Servicios Públicos de Santa Cruz de Tenerife, Carlos Tarife; y el director de Residuos del Cabildo de Tenerife, Alejandro Molowny.

La vicepresidenta de la Fundación Cepsa, Teresa Mañueco, hizo hincapié en los ejes de actuación que tiene la Fundación para lograr e impulsar una transición ecológica justa: "El medioambiental, centrado en la conservación y rehabilitación del patrimonio natural y la apuesta por la biodiversidad; el social, para ayudar a las personas, y el científico-educativo, que trabaja para generar conocimiento e innovación para que ese proceso de cambio se produzca con normalidad y sin dejar a nadie atrás".

También el alcalde de Santa Cruz de Tenerife, José Manuel Bermúdez, tomó la palabra para incidir en que la capital tinerfeña "quiere ser ejemplo en la biodiversidad". Por este motivo, Bermúdez aludió a espacios como el Palmetum "que era un vertedero de basura de todos los municipios de la isla y hoy es un ejemplo de cómo el hombre es

capaz de convertir aquello feo y odioso en algo que puede ser útil para la sociedad".

Por su parte, Carlos Tarife, concejal de Medio Ambiente del Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife, adelantó que la capital tinerfeña será el primer municipio canario que deje de emitir vertidos al mar. "Tenemos un plan para acabar con los vertidos y que sea 100% sostenible, por lo que ya estamos llevando a cabo obras en Taganana, en Acorán, en Añaza y se ha terminado la estación depuradora de Igueste de San Andrés", señaló el concejal.

La colaboración de Fundación Cepsa, en el marco de su compromiso con el desarrollo sostenible y con el respeto al medio ambiente, es constante en proyectos relacionados con el Palmetum: el vertedero que se convirtió en jardín botánico; sobre todo en relación a la divulgación de sus valores.

También colabora con el monte del Parque de Las Mesas, donde están previstas varias actuaciones, como la creación de un Aula de la Naturaleza y la reforestación del paisaje vegetal de este espacio.

La primera ponencia corrió a cargo de Manuel Caballero, ingeniero agrónomo impulsor del proyecto del Palmetum en sus inicios, y Carlo Morici, director técnico y botánico del Palmetum. Bajo el título 'El Palmetum de Santa Cruz, de vertedero a jardín botánico en continua evolución', desgranaron la evolución de este espacio desde sus orígenes hasta la actualidad, poniendo en valor un modelo muy admirado que ha permitido convertir una montaña de basura en un bellissimo vergel, abierto al público y centrado en la ciencia y la educación.

Asimismo, adelantaron los nuevos proyectos que verán la luz próximamente, entre los que se encuentra la rehabilitación de uno de los lagos interiores con construcción de un hide de avistamiento de pájaros, y los nuevos viveros del Palmetum, que permitirán mejorar el cultivo de semillas destinadas a nutrir este jardín botánico.

En la segunda intervención, Estrella Blanco y Narciso Rojas, responsables de Fundación Cepsa en Cádiz y Huelva, respectivamente,

pusieron en valor la apuesta de la Fundación por espacios naturales como Marismas del Odiel y Laguna Primera de Palos (Huelva), y la Estación Ambiental Madre Vieja y Arroyo Negro (Cádiz). En ese sentido, destacaron la relevancia que tienen los humedales como ecosistemas indispensables para el mantenimiento de la biodiversidad.

La tercera intervención estuvo a cargo de Patricio Peñalver, biólogo, coordinador de proyectos de la Asociación Hombre y Territorio, quien explicó con detenimiento la iniciativa 'SOS CARETTA: Pescadores por la biodiversidad'. También con el apoyo de Fundación Cepsa, pretende fomentar la implicación del sector pesquero en el rescate de tortugas marinas, proporcionándole apoyo técnico y formación.

La última ponencia fue la desarrollada por Victoria Eugenia Martín, doctora en Ciencias Biológicas, profesora de la ULL y actual directora de la Cátedra Jardín Botánico Wolfredo Wildpret. En su intervención trataba la restauración del paisaje vegetal de Las Mesas, que con el paso de los años, ha ido perdiendo flora y actualmente queda un remanente de lo que fue. Entre las conclusiones de su labor

investigadora en torno al parque periurbano de Las Mesas, resalta la necesidad de priorizar la plantación de especies nativas de flora canaria, que forman parte de la vegetación potencial de este entorno, con lo que se conseguirá establecer un corredor verde natural entre el ecosistema natural del Macizo de Anaga, declarado Reserva de la Biosfera, y el urbano de Santa Cruz de Tenerife. Asimismo, ofreció una explicación del futuro Aula de la Naturaleza y Centro de Interpretación Ambiental, que verá la luz próximamente en Las Mesas gracias a la colaboración de Fundación Cepsa con la Fundación Santa Cruz Sostenible.

La jornada finalizó con una visita guiada al Palmetum de Santa Cruz

Se trata del segundo encuentro dedicado a la biodiversidad organizado por Fundación Cepsa, tras la celebración de la primera jornada el año pasado en la Línea de la Concepción (Cádiz). Durante el evento se anunció que el lugar de celebración de la tercera edición de esta jornada será La Rábida (Huelva).



EL ABONO ORGÁNICO QUE TRABAJA TAN DURO COMO TÚ CALIDAD, ALTO RENDIMIENTO Y BAJO COSTE



En **Compost Majorero** llevamos desde el 2014 trabajando en un producto que se adapte al **100 x 100 a nuestra tierra, nuestra agua, nuestro clima** y la exigencia que nos demanda el mercado. **Aumenta y mejora la calidad y rendimiento**, tanto del cultivo como del propio suelo.

