

Manuel Grimalt:

“El año 2020, pese a la pandemia, vendimos cerca de 5 Millones de euros” P20



Fernando Clavijo:
“Canarias se tiene que defender” P8



Ramón Fariña:

“Conozco al empresario y estoy seguro de que seremos mejores de lo que éramos” P18



Borja Garaygordobil:

“Las líneas de futuro se basan en las energías renovables” P26



Tribuna de Canarias

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

AGOSTO MMXXI | 1,20€ | Islas Canarias

TRIBUNADECANARIAS.ES



Luis Ibarra: “El Puerto de Las Palmas es un gigante económico de Canarias” P24

ENTREVISTA.
PRESIDENTE DE LA
AUTORIDAD PORTUARIA
DE LAS PALMAS



Carlos González: “Concluir las obras del puerto de Granadilla es prioritario para esta Autoridad Portuaria” P22

ENTREVISTA.
PRESIDENTE DE LA
AUTORIDAD PORTUARIA DE
SANTA CRUZ DE TENERIFE



Germán Suárez: “El proyecto más importante que tenemos en Las Palmas es ampliar nuestra capacidad”

 P2

NUEVA ECONOMÍA

Jorge Alonso, CIO de Velorcios Group
Una nube verde y sostenible P9



Daniel Hernández Rodríguez, CEO eSignus
Emprendedor XXI P10



Luis Abeledo, Abogado
Todo lo que quiso saber de la Sentencia que declara inconstitucional el estado de alarma P11



Sebastián Martínez, CEO de Green Efficient Solutions
Fondos Next Generation EU y la familia canaria P12



Óscar Zárate, Codirector de el Paragüita Podcast
STAYCATION? P14



ENTREVISTA.
PRESIDENTE DE ASTICAN



ESPECIAL PUERTOS

Fundación Cepsa y el IMAS reparten 10.000 euros en combustible a ONG de Santa Cruz P66



Loro Parque y Siam Park amplían su horario de lunes a domingo P16



El Gobierno regional ordena el pago de las ayudas por la COVID a 1.044 autónomos de las Islas P6

Germán Suárez: “El proyecto más importante que tenemos en Las Palmas es ampliar nuestra capacidad”



ENTREVISTA

GERMÁN SUÁREZ
PRESIDENTE DE ASTICAN
CO-PRESIDENTE
BOLUDA & SUAREZ
GENERAL CARGO

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

¿Qué balance hace Astican de esta crisis derivada de la pandemia?

La valoración que hacemos es positiva dadas las circunstancias y viendo lo difícil que por desgracia lo han pasado otros sectores, concretamente el turístico. En cuanto al transporte marítimo, la logística portuaria y las reparaciones navales, la facturación cayó bastante. Pero es cierto que pudimos mantener un margen positivo en las últimas líneas, algo que no esperábamos durante los primeros meses de pandemia.

El pasado año, con el confinamiento en marzo hubo una ralentización de la actividad. El verano fue flojo, con caídas de más del 50% del volumen. Sin embargo, tras el último cuatrimestre del año, después del mes de agosto, hubo un incremento lo suficientemente importante como para compensar las pérdidas acumuladas que llevábamos. La causa de esto es que en los primeros meses se produjo una estigmatización a España en Europa y a nivel internacional por tener los peores ratios de infección y muerte. Ese miedo a venir a nuestro país se notó. En el sector marítimo portuario el 90% de los clientes y armadores son extranjeros.

Además, hay que decir que determinados países de Europa incentivaron ese recelo en origen para que, en lugar de que los barcos hicieran la parada en Canarias u otro lugar de España, fueran hasta el norte de Europa. Por ejemplo, en el caso de las reparaciones navales, clientes que acudían de manera habitual al norte de la Península iban a Alemania, país al que hacía años que no visitaban para realizar una reparación naval. Todo porque allí se sentían seguros. Así, cuando pasa el verano y se demuestra que las mascarillas son efectivas y que con ciertas medidas se puede viajar y desarrollar la actividad profesional manteniendo precauciones. Es aquí cuando se reactivó la actividad y comenzamos a tener citas de los clientes extranjeros que enviaban a su personal, sin importarles que sus barcos hicieran las escalas que nor-

malmente hacían en puertos españoles. Todo ello ayudó a compensar los primeros meses tan duros.

No obstante, Canarias y sus puertos ofrecen una virtud muy grande, como es la seguridad, ¿no es cierto?

Exactamente, existe un segundo efecto, y es que los puertos canarios, tanto el de Las Palmas de Gran Canaria como el de Santa Cruz de Tenerife son los más seguros en toda esta zona del océano Atlántico. Y no solo me refiero solo a nivel sanitario y médico, sino también respecto a la seguridad física. Hay que resaltar que en este último año el Golfo de Guinea se ha convertido en el punto caliente del mundo donde más secuestros de barcos se dan, sobre todo en aguas de Nigeria y sus alrededores. Los primeros puertos que encuentran seguros los armadores en esta zona son los canarios.

En suma, el nivel de servicios es algo que también los distingue, puesto que durante toda la pandemia aunque bajara el volumen de facturación no hemos dejado de prestar ninguno de los servicios del portfolio de nuestros puertos en cuanto a aprovisionamientos, reparaciones, carga y descarga, etc. En mayo de 2020, el Ministerio de Fomento incluyó a los dos puertos de las islas capitales, al aeropuerto de Gando y al de Los Rodeos dentro de los carriles verdes de la Unión Europea, de tal manera que se permitían los cambios de tripulación a nuestros puertos. Esto ha sido fundamental porque en este aspecto ha habido bastantes complicaciones a nivel internacional en otros puertos y aquí supuso que recalara más tráfico. Hay que destacar la labor de Sanidad Exterior, que ha trabajado a destajo para que dichos cambios de tripulación se pudieran hacer de manera segura.

En 2019 usted afirmaba que su deseo era que Canarias fuera menos dependiente del turismo. Tras la pandemia, ¿cree que es necesario desarrollar un sector como el naval?

Sí. Pero hay que tener claro que el turismo siempre será, sin duda, el principal sector de Canarias. Otra cosa es que todo lo que pueda contribuir a generar crecimiento mediante otra actividad que sea netamente exportadora, siempre va a ayudar. Al final el turista se gasta el dinero en el hotel, el restaurante y las excursiones y ese importe circula en nuestra economía generando riqueza. Otra actividad netamente exportadora es la portuaria y otras como el suministro de combustibles, aprovisionamientos, etc.

Esto está explicado por escrito en la agenda del sector naval español que presenta la ministra de Industria en la que, por cada euro facturado a un barco que viene a hacer reparaciones a un astillero, se generan tres euros en la economía local. La capacidad para generar riqueza es muy alta. Todos los apoyos para el sector son fundamentales.

¿Siguen teniendo dificultades para detectar personal cualificado?

Sí, pero los motivos son diferentes. En general, el nivel de formación de las escuelas superiores y de formación profesional en Canarias es bueno. Formo parte de la Patronal europea de astilleros y puedo decir que la escasez de personal es algo que preocupa a muchos países. Esto se debe al número de personas. Deberíamos hacer entre todos una labor para atraer talento joven para que se vea que en el sector naval existe una progresión de futuro para que sea mayor el número de inscritos en los correspondientes grados

de universidad o en la formación profesional.

Respecto al tipo de formación, es evidente que la realidad va mucho más rápido que lo que se estudia en la academia y estamos trabajando en temas de formación dual, tanto profesional como de grado. Con esto se consigue que, aunque los estudiantes no hayan terminado sus estudios, puedan experimentar la labor práctica con un tutor en la empresa que les guía. Esto produce que su incorporación a las empresas del sector se lleve antes a cabo, reduciendo la curva de aprendizaje. Lo que importa es que el poco personal que haya al menos sea productivo al 100%.

Entre todos, el sector público y el sector privado, deberíamos aumentar la comunicación con los jóvenes y animarles a adentrarse en el sector naval.

¿Sigue siendo la apuesta por el talento local una de sus máximas?

Siempre ha sido una prioridad. Apostamos por estudiantes y pequeñas y medianas empresas de aquí. Si no los encontramos, entonces buscamos en la Península o en otros países europeos.

Astican siempre ha estado comprometida con la innovación y la tecnología. ¿Qué novedades puede comentarnos al respecto?

Además de incorporar el teletrabajo en aquellos puestos donde era viable, porque hay que tener en cuenta que en nuestra industria es más reducido que en otras ya que hay que estar a bordo del buque haciendo el seguimiento de las obras. Sin embargo, ha funcionado bien. Por otro lado, cuando un barco repara está a bordo el representante del propietario que confirma si está bien hecha o no la reparación. También hay equipos de fabricantes terceros que tienen que mandar a sus técnicos para verificar el correcto cumplimiento de la reparación. Es decir, que existen multitudes de perfiles que vienen de fuera a probar el trabajo que se realiza en el barco.

“Deberíamos hacer entre todos una labor para atraer talento joven”

Así, con la situación de dificultad o temor a viajar, hemos acelerado el proceso de asistencia remota de todas estas actividades, por ejemplo dotando al personal de las gafas Google con cámara y comunicación a tiempo real a través de sistemas de internet conectados al barco. Hemos dado así mucha tranquilidad a los dueños de las embarcaciones y a sus técnicos. Desde su oficina en cualquier parte del mundo pueden observar



a tiempo real las actuaciones. En el momento en que ponemos cámara a tus operarios y técnicos en el casco y en las gafas -están obligados a llevarlas por temas de protección ocular para soldaduras- aprovechamos y también grabamos el interior de los barcos en tres dimensiones.

A la hora de llevarlo a cabo, hacemos los esquemas de actuación para anticiparnos a posibles interferencias y ser más rápidos en las obras. Toda esa documentación la enviamos a los armadores y a los clientes para que puedan trabajar con agilidad y realizar comentarios.

En definitiva, hemos acelerado planes que teníamos y la pandemia nos ha hecho darnos cuenta de que es posible trabajar en remoto mediante las nuevas tecnologías.

Entre los meses de mayo y junio recibieron un premio por el proyecto Culturnova. ¿De qué se trata y por qué están orgullosos de ello?

Culturnova es un proyecto que pretende que los departamentos de la empresa no sean cajas oscuras en las que lo que está haciendo un compañero en un determinado departamento no lo sepan los demás. Procuramos que esta empresa sea transversal. Si todos sabemos lo que hace el otro, las propuestas comerciales y la resolución de casuísticas en producción se desarrollan con más efectividad y se genera confianza, compañerismo y apego a la empresa en el personal.

¿Astican ampliará su mercado hacia América?

Sí, casi tenemos ya el astillero de Panamá, el único con un dique seco de tamaño panamax en esa zona del Pacífico. Cualquier barco que entra en el Canal de Panamá original puede ser varado en el astillero y esa es una zona de paso por la que transcurren más de 14000 buques al año. La capacidad de ocupación total es muy alta.

No obstante, tenemos que ser prudentes y esperar hasta después de verano y que se



Casi tenemos ya el astillero de Panamá, el único con un dique seco de tamaño panamax en esa zona del Pacífico. Cualquier barco que entra en el Canal de Panamá original puede ser varado en el astillero y esa es una zona de paso por la que transcurren más de 14000 buques al año. La capacidad de ocupación total es muy alta

refrende el contrato con la autoridad marítima panameña y su gobierno. Hemos sido los únicos que presentamos la oferta y, además, la comisión evaluadora de la autoridad marítima -organismo equivalente a Puertos del Estado en España- ya emitió un informe el jueves 22 de julio en el que se explica que nuestra propuesta, Astilleros Puertos de Balboa, S.A. -en el que nuestro grupo ostenta el 60% de las acciones, tiene 918 puntos sobre un total de 1000.

Además, hemos ofertado el máximo canon que permitía el pliego. Por tanto, la comisión evaluadora recomienda al gobierno de Panamá adjudicar el contrato a nosotros puesto que es en el mayor interés del sector marítimo del país. Estamos muy contentos con esto.

¿Qué otros proyectos se encuentran en su planteamiento de futuro?

El proyecto más importante que tenemos en Las Palmas es ampliar nuestra capacidad de varada, de tal manera que podamos incluir en seco barcos más grandes que los actuales. Aparte de las 36000 toneladas de registro bruto que somos capaces de levantar y poner en seco por barco, nos gustaría llegar a las 80000 toneladas, lo que implica algo más que duplicar nuestra capacidad actual. Para ello debemos realizar una inversión importante y ya no podemos recurrir a la tecnología Syncrolift para levantar los barcos, sino que es necesario construir un foso o dique seco anejo a nuestras instalaciones.

Con embarcaciones de estas magnitudes, el impacto en el sector naval puede ser importante por la necesidad de contratar más personal y de que los talleres y PYMES aumenten su tamaño también. De este modo y si Durante el 2021 hemos tenido días donde han entrado a trabajar en Astican en el turno de mañana más de 700 personas, buscamos superar el millar de trabajadores con el astillero ampliado. Este es nuestro objetivo y no pararemos hasta conseguirlo.



¿Nos ha robado también el coronavirus la Seguridad Jurídica?

La separación de poderes es una garantía democrática de cualquier Estado de Derecho, como el nuestro. Esta teoría de la división de poderes fue propulsada, entre otros, en siglo XVIII Montesquieu. Según la misma, los poderes del Estado son tres: ejecutivo, legislativo y judicial. En España, por ejemplo, el poder ejecutivo recae en el Gobierno; el legislativo en las Cortes Generales, y el poder judicial, en el Tribunal Supremo. En este tipo de Estado, todos los miembros de una sociedad, incluso los gobernantes, deben cumplir con la ley. Y es aquí donde los ciudadanos encuentran la seguridad jurídica. El libre albedrío, se supone, está fuera de este sistema bajo el que se rigen las reglas políticas y democráticas de nuestro país, incluidas en la Constitución de 1978.

Lejos de estas premisas que, en líneas generales, se han cumplido desde la aprobación de la norma suprema del ordenamiento jurídico, los españoles de a pie asistimos

atónitos, desde marzo de 2020, a un bochornoso baile de normas y restricciones impuestas por los gobiernos autonómicos y luego tumbadas por los Tribunales Superiores de Justicia o, incluso, el propio Tribunal Supremo. Extremadamente grave resulta la reciente declaración de inconstitucionalidad del primer confinamiento decretado por el Gobierno de Sánchez, más propio de un estado de excepción que de un estado de alarma, según el Tribunal Constitucional.

Las últimas semanas vuelven a dejar un escenario extremadamente confuso en el archipiélago canario después de que el Tribunal Superior de Justicia de Canarias haya acordado suspender cautelarmente varias de las medidas adoptadas por el Gobierno de Canarias contra la pandemia el pasado 26 de julio, entre otras el cierre total de la actividad comercial entre las 00.00 y las 06.00 horas en las islas en nivel 4 y la exigencia de certificado de vacunación completa para el acceso al interior de locales de hostelería

y otros establecimientos.

No hay una regla general para todas las comunidades. No hay una sola línea de interpretación de las normas vigentes en tiempos de pandemia. Los derechos fundamentales son y pueden ser más o menos limitados según en qué comunidad autónoma te encuentres. Los Tribunales aprecian constantemente un riesgo evidente para estos derechos y en el interés público en muchas de las restricciones impuestas por los titulares del poder ejecutivo.

La ciudadanía se confunde, las normas son dudosas. A penas sabemos si son 4 ó 6 los comensales que pueden sentarse a la mesa; si los eventos culturales pueden celebrarse, si los convivientes cuentan en el límite de personas que pueden reunirse. Un año y medio de cambios semanales, un año y medio donde muchos no tienen ni si quiera permiso para abrir sus negocios.

Los hosteleros han tenido que salir a pelear, y los gobiernos autonómicos también exigen al Gobierno Central y al alto Tribunal un paraguas legal que permita frenar los contagios sin tontear con la ilegalidad. **Los empresarios quieren, necesitan, trabajar.** La pandemia ha dejado empresas arruinadas, emprendedores sin ilusión, una sociedad propensa a la depresión. Lo último que el tejido productivo necesita es un enjambre normativo confuso que determine cada semana si puede continuar su actividad o si, por el contrario, deberá cerrar sus puertas nuevamente y, quizás, por última vez.

España lleva décadas presumiendo de democracia y separación de poderes, gritando a los cuatro vientos las garantías de nuestro sistema.

Pero, **¿nos ha robado también el coronavirus la Seguridad Jurídica?**

Montserrat Hernández
Directora de Tribuna de Canarias

¿Y nos echamos aún las manos a la cabeza?

OPINIÓN
ANA VEGA



Y llega agosto, ese mes en el que creíamos haber superado la lucha contra el Covid.

Pero no ha sido así. Justamente todo lo contrario, empezamos el mes en el que las caretas de la raza humana han sido descubiertas.

Nos hemos tirado un año en continuas disputas hasta con los que más cercanos tene-

mos en decir que si la culpa es de este gobierno, de fulanito, menganito o el pájaro que teníamos a nuestro alcance.

Se ha culpado a la consejería de Educación, así como al ministerio, porque ha habido madres y padres soltando burradas, de que llevarlos a clase era meterlos en la boca del lobo. Se ha culpado a la consejería de Sanidad por no tener el personal suficiente, e incluso recibiendo insultos al personal sanitario. Y no nos vamos a olvidar a la hostelería, esa al que todos se han solidarizado por su situación. Pero lo que no cuentan es que los hosteleros han tenido que

hacer de seguritas ante la chulería de clientes a quienes el mantener la mascarilla puesta era poco menos que un delito, pero que cosas, muchos de ellos, de los llamados "solidarios" no se dan ni se darán por aludidos.

La falta de empatía sigue siendo la asignatura pendiente de la raza humana, esa raza que dicen es la racional pero que ni por asomo razona absolutamente nada.

Pidieron que se quitasen ya los niveles de alerta, las mascarillas, y la consecuencia no se hizo esperar. Era lo mismo que cuando los universitarios se gradúan y tiran el birrete al aire, pues eso mismo.

Viajes de fin de curso de los propios estudiantes, saltándose lo que se había decidido en los diferentes centros educativos.

Y lo triste, es que encima estamos peor que en la primera ola.

Aquí en Canarias debe ser que era tanta el hambre de fiestas multitudinarias, fiestas clandestinas, protestas por festividades que no se iban a poder llevar a cabo...

Ya terminaron las clases, y he aquí el resultado: adolescentes y adultos entre 20 y 29 años se han convertido en carne de cañón. Hospitales saturados, ucis llenas, personal que ha tenido que renunciar a sus vacaciones.

Y todo ello gracias a la avaricia, incivismo, intolerantes...

Tristeza y asco a la vez, eso es lo que siento, porque como persona objetiva que me siento, ni tan siquiera puedo poner la mano en el fuego por mis hijos adolescentes porque de puertas para fuera no tenemos la bola de cristal que nos diga lo que están haciendo, y reconozco que en casa como padres no podemos evitar que surjan esas dudas y esos miedos. Y dirán, que falta de confianza, a lo que yo les respondo ¿qué hacemos nosotros a su edad? Ese es el problema de la memoria selectiva.

Yo, si yo, quiero dar las gracias a docentes, personal sanitario, personal de limpieza tanto en la calle como en los sitios privados, a los jardineros, a los políticos que anteponen a las personas antes que, a sus propios intereses, porque pelear contra quien desvía el grave problema de este país y resto del planeta, por seguir ahí, y sobre todo dar las gracias a quienes por luchar contra la pandemia se quedaron el camino. Extensible como no las fueras del orden y seguridad.

Mírense de una santa vez y mediten ante este artículo, que sea o no del gusto de muchos lectores, es un espejo en el que mirarnos.

Tribuna de Canarias

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

Edición: Grupo de Comunicación TDC S.L.
Directora: Montserrat Hernández
Secretaria de gerencias: Loly Hernández
Desarrollo Tecnológico: Sociment Agencia
Maquetación: Amidi Agencia

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

nº 15 | Depósito Legal TF 231-2020
Imprime: TFPRINT, S. L.



50 años

APOSTANDO POR CANARIAS



ZAMAKONA
YARDS

WWW.ZAMAKONAYARDS.COM





El Gobierno regional ordena el pago de las ayudas por la COVID a 1.044 autónomos de las Islas

► El presidente insiste en que los 1.144 millones aportados por el Estado para empresas y autónomos, que se unen a los 87,4 recientemente repartidos por el Ejecutivo canario, se distribuirán en su totalidad en un tiempo y en unas cuantías sin precedentes

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
Torres subrayó que esos 1.144 millones llegarán en su totalidad a autónomos y empresas canarias antes de que concluya el presente año y considera un éxito que se hayan presentado ya unas 20.000 solicitudes. A su juicio, y como ha ocurrido con los 87,4 millones ya distribuidos por el Gobierno canario entre pymes, autónomos y grandes empresas isleñas, la gestión de estas ayudas paliativas, por su cuantía sin precedentes, por ampliarse a todos los subsectores y por ser repartidas en un tiempo récord, ha sido un acierto total “que debería ser reconocido no solo fuera de las

Islas, sino desde dentro, aunque seguiremos escuchando a los profetas de la catástrofe”, lamentó.

El jefe del Ejecutivo destacó, asimismo, que, “frente a los que aseguraban que estos recursos no llegarían a la sociedad y que solo se beneficiarían los primeros que los pidieran”, los 84 millones regionales iniciales acabaron siendo 87,4 y los han recibido ya un amplio y variado número de autónomos y pequeñas empresas. Entre otros, aludió a los 3.138 taxistas beneficiarios, a los 1.312 restaurantes, los 1.300 cafés y bares, las 654 peluquerías o las 449 tiendas de ropa. Las aportaciones también se han repartido entre 439 comercios al por menor, 401 de venta ambulante, 365

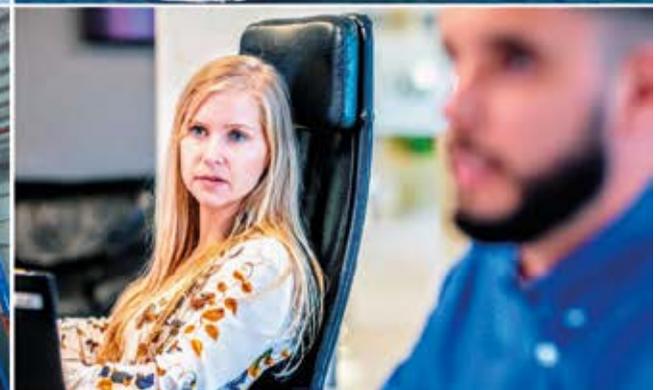
agencias de viaje y 208 negocios de artículos de menaje y ferretería.

En respuesta a otra pregunta, el presidente de Canarias garantizó que, como ocurrió para 2020 y 2021, el Gobierno autónomo elaborará y aprobará unos nuevos presupuestos autonómicos para 2022, que se traerán al Parlamento antes de que acabe 2021. “Habrá presupuesto.

Ya se han presentado las directrices y, frente a otras regiones, que han apostado por prórrogas, Canarias dispondrá del principal instrumento económico y de gestión para el sostenimiento de los servicios básicos”, afirmó. Aunque reconoció que existen incertidumbres sobre la liquidación final de 2020 y las entregas a cuenta de 2022, aparte de la

reducción de los ingresos tributarios, Torres se mostró convencido de que el resto de administraciones canarias también podrán aprobar sus cuentas para el nuevo ejercicio porque se podrán usar los remanentes y superávits.

Además, el presidente recalcó que las Islas contarán también con los recursos del Plan Reactiva Canarias y los fondos europeos de recuperación (los programas REACT-UE y Next Generation), recursos que se abordarán este viernes en la Conferencia de Presidentes de Comunidades Autónomas. Sobre las previsiones económicas, señaló que, en 2021, la más pesimista apunta a un crecimiento de entre el 4 y el 9% en las Islas y que, a finales de 2022, se alcanzarán ya los datos previos a la pandemia.





¿Hablamos de subvenciones?

Próximamente se abrirá el plazo para acceder a la CONCESIÓN DIRECTA DE SUBVENCIONES DIRIGIDAS A CUBRIR EL COSTE DEL IMPUESTO DE BIENES INMUEBLES SOPORTADO POR EMPRESAS TITULARES DE LA EXPLOTACIÓN DE ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS DE ALOJAMIENTO

DE CANARIAS, AFECTADAS POR LA CRISIS DE LA COVID-19.

▶ **¿Cuál es el objeto de la subvención?**

Cubrir el coste de la cuota íntegra o, en su caso, de la cuota líquida del Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI) devengada el 1 de enero de 2021, que grava el valor de los bienes inmuebles sitos en Canarias y afectos al desarrollo de la actividad de aloja-

miento turístico.

▶ **¿Cuál es el importe de la subvención?**

La cuantía de la subvención podrá ser de hasta el 100% de la cuota íntegra, o en su caso, líquida, del IBI; sin perjuicio de los límites aplicables previstos en el Marco Nacional Temporal

▶ **¿Cuál es el plazo de presentación de la solicitud?**

Desde el 10/09/2021 hasta el 05/10/2021.

¿Quién puede considerarse beneficiario?

Actividad principal (s/CNAE 2009)	55.10 Hoteles y alojamientos similares. 55.20 Alojamientos turísticos y otros alojamientos de corta estancia.
Registro General Turístico	- Las entidades deben estar inscritas como explotadoras de establecimiento turísticos - Los establecimientos turísticos de alojamiento deben haberse inscrito antes del 15/03/2020
Volumen de operaciones	↓ 30 % (2020 vs. 2019)

LABOR 
auditoría - consultoría financiera

Equipo Laborý, Auditoría y Consultoría Financiera

C/ Villalba Hervás 12,
1ª Planta. 38002 Sta Cruz de Tfe.

info@laboryconsultores.com

622 100 790



Fernando Clavijo: “Canarias se tiene que defender”

ENTREVISTA

FERNANDO CLAVIJO
SECRETARIO GENERAL
DE COALICIÓN CANARIA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Qué valoración hace de la gestión de la crisis económica derivada de la pandemia?

Tenemos que estar orgullosos de la sanidad pública canaria y agradecer a todos sus trabajadores la ardua labor que han realizado durante este tiempo. El sistema público respondió ante la crisis sanitaria y hay que estar satisfechos. Lo que no ha sido adecuado es la respuesta de los gobiernos.

Si las restricciones no van acompañadas de medidas económicas compensatorias se origina un destroz económico sin precedentes. Es cierto que los ERTES han ayudado, pero la respuesta ha sido insuficiente y estamos pagando las consecuencias.

Más del 30% del PIB de Canarias depende del turismo. ¿Cree que existe una estrategia clara para revertir la situación que atraviesa el sector? Es evidente que este sector es y siempre será estratégico para nosotros.

Hemos estado a la espera de las decisiones del Gobierno estatal. Nosotros propusimos que se hicieran tests en puertos y aeropuertos, pero el Gobierno de Canarias decidió esperar porque no quería tener problemas con Cataluña y la Comunidad de Madrid. Todo ese tiempo ha perjudicado a un sector que compone el 35% del PIB y el 40% de la mano de obra.

No ha habido un despliegue para países como Alemania o Reino Unido por parte del Gobierno de Canarias, a pesar de contar con embajadores españoles en dichos estados. La estrategia ha sido inexistente y aún seguimos en la lista roja.

La consecuencia es una reducción considerable del turismo en las épocas festivas como verano o Semana Santa.

Lo cierto es que esta crisis nos ha mostrado que no podemos depender únicamente de un sector económico. ¿Apues-

ta usted por la diversificación de la economía?

En Canarias hay 1.100.000 personas en edad de trabajar, casi la mitad del total poblacional. No existe otro sector aparte del turístico que pueda generar 500.000 puestos de trabajo. Diversificar significa fortalecer al sector industrial.

Hay que tener en cuenta que el sector primario alberga en torno a 25000 puestos de trabajo, el industrial maneja unos 40000, el de administraciones públicas en torno a 200000 y el de la construcción sobre los 45000.

Con estas cifras, la conclusión tenemos que conseguir que el turismo propulse la industria local, que se tradujo en el programa Crecer Juntos que impulsamos en la anterior legislatura. Necesitamos que la inversión privada impulse el sector de la construcción.

¿Está preocupado por la reciente modificación del Régimen Económico Fiscal (REF)?

Aparte del REF, también se ha modificado la Zona Especial Canaria, la reserva de inversiones y los incentivos del cine. Quieren poner en el impuesto de sociedades un mínimo de un 15%.

En Canarias quieren añadir una tasa al queroseno y si no se hace una excepción con nuestro territorio, el precio de los billetes de los vuelos en avión subirá. La diferencia de costes de producción entre las empresas de la Península y las canarias está en torno al 30%.

Entonces, lo que buscamos es que, a través de incentivos económicos y bonificaciones fiscales, exista igualdad. Si esto no se cumple mediante el REF, Canarias retrocederá a la situación de los años cincuenta, donde había analfabetismo, miseria

y marginación.

Este es el peligro al que nos enfrentamos. Es triste que, además, esto se realice de forma paulatina y con la colaboración del Gobierno de Canarias.

¿Tiene la sensación de que el Gobierno de Canarias se ha olvidado de Canarias?

No entienden que estamos alejados del resto del país porque no viven esa realidad. Ocurre siempre que cambian los gobiernos. Un ejemplo es el convenio de carreteras, que no se firmó el año pasado y no se va a firmar este año. Es dinero que pierde la ciudadanía canaria.

¿Qué propone su partido para cambiar esta situación? ¿Cuál es la estrategia que plantea Coalición Canaria?

En esta pandemia hemos propuesto más de 500 medidas para evitar la destrucción de empleo. Hemos celebrado un campus de verano para debatir sobre el ámbito económico y social tras la pandemia. Canarias se tiene que defender y eso requiere de un trabajo que se tiene que desplegar tanto en Bruselas como en Madrid y que no se está llevando a cabo. El presidente del Gobierno sólo ha acudido en una ocasión a Bruselas y el responsable de los asuntos económicos de Europa ha ido una vez en dos años. Nosotros hemos ido unas diez o doce al año.

Somos el único partido político que ha renovado sus órganos en todas las islas apostando por la juventud y experiencia. Estamos creciendo en afiliación y con la ilusión de presentar una oferta atractiva como en las pasadas elecciones para revertir la situación.

Pese a todo, seguiremos ofreciendo soluciones al Gobierno.

¿Por qué cree que es necesaria la presencia de un partido nacionalista en el Congreso de los Diputados?

Cualquiera que vive en las islas comparte nuestra realidad y problemas, venga de donde venga. No somos más canarios que el resto de partidos, pero tenemos más libertad para defender a la comunidad autónoma a nivel nacional.

“En esta pandemia hemos propuesto más de 500 medidas para evitar la destrucción de empleo”

Somos los únicos que tenemos plena capacidad para representar a los canarios. Antes de la división de los nacionalismos, con la salida de Nueva Canarias, teníamos cuatro diputados en el Congreso.

Pero lo cierto es que aspiramos a tener seis como, por ejemplo, tiene el País Vasco. Con esa cifra tendríamos el mismo respeto que se tiene a los vascos y catalanes.

El Gobierno ha tenido que reconocer su imposibilidad para revertir las alarmantes cifras de pobreza. ¿Cuál es su opinión?

No sólo no han podido, sino que han retrocedido en su postura. Criticaban que la tardanza de 400 días en la resolución de expedientes era impresentable. Ahora, se tarda más de 950 días.

La consejera está cuestionada por sus socios de gobierno, por la oposición, el comité de empresas y las ONGs. Insisten en que todos están equivocados excepto ella. El incumplimiento de sus promesas no se justifica con la pandemia.

Aún así, hemos presentado nuestras alternativas, pero la prepotencia de no aceptar una solución porque la sugería Coalición Canaria la paga el ciudadano canario.

¿Qué objetivos tiene Coalición Canaria desde la oposición para lo que queda de año?

Nuestro objetivo es que el destroz económico sea el menor posible, así como continuar con nuestras soluciones aunque hagan caso omiso y que exista un reparto equitativo de las ayudas que puedan llegar desde Europa. Ya habrá cabida para campañas electorales, ahora todos debemos remar en la misma dirección.



Una nube verde y sostenible

OPINIÓN

JORGE ALONSO
CIO de Velorcios Group

 Jorge Alonso

 @jalonso_VG

Nos dirigimos a un mundo cada vez más digitalizado, más tecnológico, más conectado... pero, ¿más sostenible? El dilema entre progreso y sostenibilidad no es nuevo; de hecho, si por un momento volvemos la mirada hacia el pasado encontraremos multitud de ejemplos en la historia donde la mano del hombre, movido unas veces por la necesidad y otras por la ambición, ha ido dejando su huella indeleble a lo largo de la superficie de todo el planeta.

Desde la intervención en el territorio para modificar el cauce de un río y favorecer los cultivos en los tiempos en los que el hombre pasó de ser nómada a sedentario, hasta las enormes chimeneas de las fábricas que fueron el icono de la revolución indus-

trial en la segunda mitad del siglo XVIII, han pasado muchísimos años. Este tipo de actuaciones, con un claro impacto medioambiental, siempre han estado impulsadas por la bandera del progreso y el desarrollo económico.

Internet llegó de la mano del nuevo milenio. Una tecnología transformadora que prometía cambiar el orden de las cosas y que acabó poniéndolo todo patas arriba. Hoy nos resulta casi imposible imaginar nuestro día a día sin estar conectados y eso se ha traducido en un cambio radical en nuestra forma de vida que tiene un reflejo directo en el modelo económico. Nos movemos en una economía cada vez más digitalizada que demanda un uso intensivo del *cloud*.

La nube, al igual que sucediera con las chimeneas de las fábricas, se ha convertido en el icono del cambio y del desarrollo digital de la sociedad. Hasta ahora el ser humano se ha especializado en dejar su huella en el planeta cada vez que ha decidido “*mejorar su calidad de vida*”. ¿Habremos aprendido de nuestros errores y esta vez el salto tecnológico se hará sin dejar las cicatrices del progreso?

Lo cierto es que los primeros pasos de la digitalización, a finales del siglo XX, dejaron mucha *basura tecnológica* por el

camino. No hay más que pensar cómo eran los enormes monitores que usábamos hasta hace apenas unos años o el espacio que ocupaban los servidores en las compañías; por no hablar de los cuartos que habían en todas empresas donde se apilaba la chatarra tecnológica que quedaba obsoleta con la esperanza de que, en algún momento, pudiera ser de utilidad, cosa que nunca pasó.

Pero ahora tenemos la oportunidad de hacerlo bien y no repetir errores del pasado. En el mundo del *cloud* se dan una serie de condiciones que lo hacen, potencialmente, menos invasivo y más respetuoso con el medio ambiente que otras tecnologías predecesoras. Sin ánimo de hacer una apología a ultranza de la digitalización, tratemos de identificar algunos parámetros que nos ayuden a pensar que estamos ante una hipótesis que puede llegar a ser cierta: la nube es verde y sostenible.

Cuando una empresa decide subir su infraestructura al *cloud* está compartiendo recursos con otras que tienen las mismas necesidades. Y es ahí donde encontramos el primer punto a favor de la nube: **COMPARTIR**. Siempre será mejor compartir un recurso con otras empresas que puedan tener demandas similares a la nuestra, en lugar de comprar equipos que normalmente están

sobredimensionados o infrautilizados y que terminan fuera de servicio por la inevitable obsolescencia programada.

Por otro lado, estos Data Centers que alojan las enormes granjas de servidores están diseñados para ser mucho más eficientes en materia energética que cualquier empresa no especializada y es que, esa mayor eficiencia energética se traduce en costes que se reflejan directamente en la cuenta de resultados. Esta segunda clave nos recuerda aquello de: zapatero a tus zapatos. Es decir, conviene **EXTERNALIZAR** la gestión de los recursos tecnológicos en aquellos que lo harán mucho mejor que nosotros.

Por último, cabe señalar otro aspecto importante del *cloud* que nos permite reducir el impacto de nuestra actividad en materia ecológica y minimizar la huella de carbono, y es la capacidad que tiene la nube para alargar la vida de los equipos. En este sentido la **VIRTUALIZACIÓN** juega un papel fundamental en este mundo digital porque nos permite, sobre el mismo equipo físico, poder desplegar nuevas funcionalidades que salen directamente de la nube.

Un ejemplo que nos puede ayudar a ilustrar esta tecnología

lo encontramos en los escritorios virtuales. No importa que nuestro ordenador se haya quedado obsoleto siempre y cuando el que ejecutamos en el *cloud* esté actualizado, y recordemos que ese equipo que reside en la nube es un recurso compartido y energéticamente eficiente. La virtualización nos permite usar menos dispositivos para acceder a múltiples y nuevos servicios.

Y si a todas estas bondades que nos aporta el *cloud* le añadimos un poco de sensatez y buen criterio, estaremos ante una oportunidad única para hacer las cosas bien y minimizar el impacto del progreso que, no nos engañemos, siempre existirá. El buen criterio implica, entre otras cosas, no caer en el *Síndrome de Diógenes Digital* y llenar la nube de datos e información inútil que siempre tiene un coste, genera residuos y compromete la sostenibilidad de la solución. Algo habrá que hacer en este sentido porque el grado de creación de contenidos digitales crece día a día, y el almacenamiento en el *cloud* es limitado y siempre pasa una factura que de una forma u otra acabaremos pagando.

Así que, a priori, tenemos todo lo que necesitamos para conseguir que la transformación digital de la sociedad sea respetuosa con el medio ambiente. Este mensaje que nos llega insistentemente desde Europa, ha sido asumido por los gobiernos nacionales y locales y parece que, por una vez, todos estamos de acuerdo en algo: tenemos que lograr un desarrollo sostenible, verde y digital.

Pero la nube no será verde si entre todos no lo hacemos posible y eso pasa por tomar las decisiones correctas y cambiar los viejos paradigmas que nos han acompañado hasta ahora y nos siguen anclando al pasado. **COMPARTIR**, **EXTERNALIZAR** y **VIRTUALIZAR** pintarán el *cloud* de verde. Seguro que las generaciones futuras lo agradecerán.

Emprendedor XXI

En el artículo de este mes, quiero separarme de la tecnología y contarles de primera mano algunas experiencias personales de estos últimos años y mi participación en Emprendedor XXI organizado por CaixaBank. Se que hay muchas personas emprendiendo o pensando en emprender, y compartir esta experiencia quizás pueda ser de interés para ellos.

Los Premios Emprendedor XXI son una iniciativa impulsada por CaixaBank a través de DayOne, el servicio para empresas tecnológicas e inversores, que tiene como objetivo identificar, reconocer, y acompañar a empresas jóvenes con alto potencial de crecimiento. Estos premios están co-otorgados con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo a través de la Empresa Nacional de Innovación, S.A. (ENISA) en España y Banco BPI en Portugal, y cuentan con el apoyo de más de 130 entidades de referencia implicadas en el desarrollo de las empresas innovadoras.

En estos premios han participado 995 empresas de España y Portugal, para ser finalmente seleccionadas 28 empresas en total, que la semana pasada presentamos nuestros proyectos ante inversores en Barcelona en el Investors Day.

eSignus, empresa de la que soy Co-Fundador, fue una de las ganadoras regionales (Canarias) y esto fue lo que nos abrió la puerta a participar esta semana pasada en un programa llamado Moonshot Thinking en Esade y posteriormente participar en el Investors Day el pasado viernes 23 de Julio.

Esta aventura de emprender comenzó oficialmente en 2018, pero realmente venía rondando mi cabeza desde 2014. Recuerdo perfectamente el momento en el que descubrí Bitcoin en un evento en Madrid sobre medios de pago en la última conferencia del evento. En ese momento se me encendió la bombilla y llamé nada más salir a mi amigo y que hoy es mi socio y Co-Fundador de eSignus Jose Ramón Sendra. Habíamos encontrado un escenario, donde la protección del usuario en la autenticación y la firma de transacciones era fundamental, ya que estaba expuesto a perder su dinero digital, como si perdiera su cartera en la calle.

Lo que no encontramos en ese momento fue el mercado suficiente, como para plantearnos lanzar el proyecto y ponernos manos a la obra. Esto se quedó en “stand by”, mientras que ambos estábamos en otros proyectos personales y de reojo mirábamos la evolución del mundo Blockchain. Ya habíamos fracasado en el pasado estimando incorrectamente una oportunidad de mercado precisamente con la autenticación y firma en el entorno bancario, y sabíamos que camino tendríamos que recorrer esta vez si realmente la oportunidad de mercado aparecía.

En 2017 unos buenos amigos a los que les había dado la “matraca” con el proyecto, me sugirieron presentarlo a un evento organizado por Ceaje e Indra para buscar ideas innovadoras a nivel nacional e incubarlas.



OPINIÓN

**DANIEL HERNÁNDEZ
RODRÍGUEZ**
CEO ESIGNUS

 Daniel Hernández Rodríguez

A finales de año fueron seleccionadas cinco empresas de entre más de trescientas propuestas y entre esas empresas estaba el proyecto eSignus. A veces necesitas un pequeño empujón para empezar y es clave tener las personas adecuadas a tu alrededor. Mil gracias Juanqui, Pedro y Antonio.

No ganamos la plaza para la incubación del proyecto, pero fue la primera piedra para arrancar lo que hoy es eSignus. Diseñamos y conceptualizamos una nueva idea de producto, y empezamos a construir un equipo

para poder ejecutar el proyecto. Este ha sido uno de los mayores éxitos de la empresa hasta el día de hoy más allá de cualquier premio o reconocimiento. Conseguimos formar un equipo pequeño, de grandes profesionales con un montón de experiencia, que compartían la visión del proyecto y estaban tan ilusionados como nosotros en cambiar el mundo. Ellos a su vez trajeron a otras personas de su confianza y poco a poco fuimos creciendo de la nada hasta ser las doce personas involucradas en el proyecto que somos hoy. Es un honor representarlos en todos los eventos a los que voy para hablar sobre la empresa y nuestros productos. Solo ellos saben todo lo que ha costado llegar hasta aquí y a su vez las dificultades nos han enseñado que somos capaces de superar cualquier inconveniente. Ganamos y perdemos juntos y son nuestra arma secreta.

Cualquier proyecto necesita dinero para avanzar y crecer, y en nuestro caso era una barrera importante ya que, para hacer un producto mínimo viable, necesitábamos comenzar a fabricar hardware que es muy intensivo en capital. En un viaje a Londres, conseguimos involucrar a Arrow Technologies en el proyecto para que nos certificaran la tecnología y poder validar que nuestro dispositivo era fabricable. Una vez mitigado el riesgo de poder fabricar, el siguiente paso era el de la fabricación, que es imposible sin inversión. La confianza volvía a ser clave para saltar de nuevo una barrera y se unió a nosotros un Angel Investor en la empresa gracias a Jose Ramón.

En 2020 ganamos el programa Ciberemprende organizado por el Incibe, constituimos la empresa y comenzamos el proceso de diseño y fabricación de HASHWallet. También llegó la pandemia.

Emprender en general no es fácil en

ningún país o región, pero si no fueras de Canarias y tuvieras que elegir un sitio del mundo, probablemente no estaría en tu top diez de entrada. La pandemia ha tenido cosas muy malas desde la perspectiva empresarial, pero ha abierto otras oportunidades y trabajar en remoto con cualquier sitio del mundo ha sido una de ellas. En nuestro caso, la mayor parte de nuestros clientes y proveedores están repartidos por el mundo, y estar en Canarias no ha sido una limitación para nosotros en tiempos de pandemia.

No obstante, hay tener en cuenta que lo deseable sería estar cerca geográficamente de tus clientes, de tus inversores y del talento. Habrá que ver cómo transforma el Covid las relaciones empresariales en el medio plazo y que pasa en las próximas etapas de la empresa.

En Madrid y Cataluña hubo entre cinco y diez veces más candidaturas en Emprendedor XXI que en cualquier otra comunidad autónoma del país, lo cual da una clara idea de su predominancia como cunas de las startups en España y la importancia

que tienen los hubs de innovación.

Volviendo a Emprendedor XXI, la penúltima semana de Julio hemos compartido todas las empresas ganadoras una semana en Barcelona, en el programa Moonshot Thinking de Esade. Ha sido una oportunidad para hacer networking y compartir experiencias, ya que las startups tenemos bastantes problemas y retos en común, independientemente de nuestros sectores. Es especialmente interesante y de mucha ayuda, conocer como otros han afrontado estos retos.

Desde la perspectiva del programa, tengo que decir que es de las experiencias más interesantes que he realizado en este mundo de las startups. Hemos tenido la oportunidad de escuchar y hablar con emprendedores de éxito e inversores tanto Españoles como de Silicon Valley, verdaderas “estrellas del rock” del mundo startup. Otro de los puntos fuertes del programa ha sido la innovación disruptiva y desarrollar nuestro pensamiento estratégico para hacer crecer nuestra empresa en el futuro. Me impresionó especialmente la conferencia de Ferran Adrià y su capacidad de profundizar e ir a los fundamentales para construir una metodología de investigación llamada Sapiens (<https://metodologiasapiens.com>), aprovechando toda la experiencia de innovación en el Bulli.

No nos podemos olvidar de que el mundo startup es extremadamente competitivo, ya que necesitas atraer talento y capital en muchas de las fases de crecimiento de tu empresa. Como emprendedor en Canarias, solo puedo recomendarte que te presentes a este premio el año que viene. Es una gran oportunidad no solo para aprender, sino para testear en qué situación competitiva está tu proyecto a nivel regional y nacional, además de una gran manera de descubrir tu empresa a inversores y potenciales clientes.



OPINIÓN

LUIS ABELEDO
 ABOGADO

 Luis Abeledo Iglesias

 @luisabeledo

Todo lo que quiso saber de la Sentencia que declara inconstitucional el estado de alarma

miento de ciertos requisitos.

Procede el estado de excepción cuando el libre ejercicio de los derechos y libertades de los ciudadanos, el normal funcionamiento de las instituciones democráticas, el de los servicios públicos esenciales para la comunidad, o cualquier otro aspecto del orden público, resulten tan gravemente alterados que el ejercicio de las potestades ordinarias fuera insuficiente para restablecerlo y mantenerlo, el Gobierno podrá solicitar del Congreso de los Diputados autorización para declarar el estado de excepción

Procede el estado de sitio cuando se produzca o amenace producirse una insurrección o acto de fuerza contra la soberanía o independencia de España, su integridad territorial o el ordenamiento constitucional, que no pueda resolverse por otros medios, el Gobierno, podrá proponer al Congreso de los Diputados la declaración de estado de sitio.

De momento, solo nos centraremos en las diferencias entre el estado de alarma y el estado de sitio.

Es cierto que en la ley orgánica se prevé el estado de alarma para una epidemia y permite la libertad de circulación de personas. ¿Por qué la Sentencia del Tribunal Constitucional resuelve que dicho decreto de alarma fue inconstitucional?

Básicamente, porque la norma excedió en la regulación de la limitación del dere-

cho fundamental de circular libremente, el derecho a elegir libremente residencia y el derecho de reunión pacífica y sin armas.

Lo que entiendo que dice la sentencia es que el Gobierno podría haber limitado estos derechos pero con otra norma, que es el estado de excepción, sin ningún tipo de problema jurídico.

¿Y por qué el gobierno eligió un procedimiento -alarma- en vez del otro procedimiento -excepción- para llegar al mismo destino: confinamiento?

Bueno, la realidad, probablemente, no la conoceremos pero podemos realizar un ejercicio de ejercicio de conspiración de novela de espías de Le Carré, que no se basa en ninguna realidad acreditable y que tanto me gustan.

El preámbulo:

El estado de alarma lo acuerda el Consejo de Ministros y lo proroga el Congreso. La autoridad competente será el Gobierno o, por delegación, el Presidente de la Comunidad Autónoma. Todos los funcionarios deberán estar bajo mando de la autoridad.

El estado de excepción lo acuerda el Congreso de los Diputados previa remisión del Gobierno de una solicitud para que autorice los extremos a aprobar. El congreso podrá aprobar la solicitud o introducir modificaciones. Cualquier modificación de medidas distintas deberá solicitar al Congreso su autorización. En el estado de excepción

la autoridad competente será el Gobierno.

La teoría:

Dejo escrito por delante que fui, soy fan de expediente X, serie de elementos paranormales donde las haya, porque lo que va a leer solo puede ser fruto de mi imaginación.

Si analizamos las diferencias y dando como hecho cierto que el confinamiento podría ser adoptado debemos apreciar los siguientes (e irreales) matices.

En primer lugar, el Gobierno sería la Autoridad y no podría delegar. Lógico, razonable pero si hacemos memoria, nacionalistas ya tuvieron sus más y sus menos por la limitación de sus competencias y su voto era imprescindible en el Congreso para aprobar la medida.

En segundo lugar, no podrían colarnos medidas como "colocar" al vicepresidente en el CNI, medidas económicas, medidas procesales a través de modificaciones legales que favorecen a los ocupas, impagos de rentas, moratorias de hipotecas, etc.

El desenlace:

Ni confirmo ni desmiento que esté a favor o en contra de algunas medidas tomadas. Lo que sí afirmo es que en las disposiciones transitorias, de muchos Decretos dictados en el estado de alarma, han colado verdaderas barbaridades que igual, con un estado de excepción, con previa autorización de medidas por parte del Congreso -que es igual a negociar para obtener las mayorías- igual no hubieran obtenido aprobación para alguna de dichas medidas.

En los ruegos y preguntas a este artículo, hable ahora o calle para siempre.

Levanta la mano al fondo un lector al que le han formulado denuncia y proposición de sanción y me pregunta si puede anular la multa.

La respuesta, como gallego que soy, es depende.

La sentencia precisa el alcance de la inconstitucionalidad concretando que no pueden ser revisados los procesos conclusos por sentencia con fuerza de cosa juzgada o las situaciones decididas por actuaciones administrativas firmes, tampoco la demás situaciones jurídicas generadas por la aplicación de los preceptos anulados.

Es posible la revisión de procesos penales o contencioso-administrativos referentes a un procedimiento sancionador en que, como consecuencia de la nulidad de la norma, resulte una reducción de la pena o sanción, o una exclusión, exención o limitación de la responsabilidad. Esto significa que si el procedimiento está en trámite si es posible anular la sanción.

Levanta la mano de nuevo preguntando: ¿y si es ilegal la administración no responde de los daños por cerrarme el comercio?

La respuesta es no y depende.

Lo concreta la propia sentencia: la inconstitucionalidad declarada no será por sí misma título jurídico suficiente para fundar reclamaciones de responsabilidad patrimonial de las administraciones públicas, sin perjuicio de lo dispuesto en el art. 3.2 de la Ley Orgánica 4/1981, de los estados de alarma, excepción y sitio. Como dice: "no será por sí misma título suficiente", quiere decir que unido a otras circunstancias podría ser un apoyo jurídico que no probatorio (hay que probar el daño del funcionamiento normal o anormal que haya producido un daño al administrado).

Al no haber más preguntas. Cerramos el chiringuito.

Fondos Next Generation EU y la familia canaria



OPINIÓN
SEBASTIÁN MARTÍNEZ
CEO DE GREEN EFFICIENT SOLUTIONS

Sebastian Martinez

@Sebas_pvsolar

En los últimos días hemos visto cómo el gobierno regional, nacional y patronal entre otros, están planificando los más de 6.000 millones de euros que nos llegarán a la Comunidad Autónoma de Canarias de aquí al 2027.

Está claro que es mucho dinero el que llegará a la región y, con sentido común y transparencia, nos dará muchas oportunidades de ser más competitivos y elevar nuestro PIB regional. El gobierno de Canarias plantea invertir gran parte de estos fondos en ámbitos prioritarios como la Transición Ecológica:

- ▶ Fomentos de energías alternativas
- ▶ Economía circular y control de residuos
- ▶ Movilidad sostenible
- ▶ Biodiversidad y protección del entorno

En cuanto a la repartición de estos fondos, no dejo de pensar, ¿cuánto de esto llegará a las familias canarias? ¿Cómo debe pensar y

reaccionar el canario de a pie, el padre/madre de familia de clase trabajadora, ante tal lluvia de millones? Debido a que gran parte será a modo de subvención, aconsejo lo siguiente:

(¡OJO! Si sigues leyendo estás obligado a replantearte muchas cosas, sobre todo pensar a largo plazo y en los costes de energía, movilidad y emisiones de CO2 que tienes actualmente).

Si vives en piso:

- Acude a tu administrador de fincas y comenta con los vecinos que hay subvenciones a fondo perdido de hasta un 50% en edificios comunitarios para el ahorro energético, esto no es solo poner paneles para la luz del descansillo sino que incluye ventanas, producción de agua caliente, fachadas y la energía que consume cada una de las viviendas. Todas estas inversiones tendrán un impacto directo en tus gastos fijos mensuales de energía, pudiendo llegar a obtener un ahorro del

significativos:

- Unificar la fuente de suministro energético y apostar por instalaciones solares fotovoltaicas, esto significa que si contratas luz y gas por separado, el segundo lo eliminamos. El gas, contrario a lo que nos han vendido, es caro y además contamina, y aquí incluyo al coche a GLP. Son tecnologías de muy corto alcance y que no generan ahorro ni confort, además de seguir alimentando la dependencia energética.

Lo inteligente es plantear una estrategia para ser independiente energéticamente a largo

plazo y que todos nuestros consumos dependan de los paneles que tengamos en nuestro tejado.

¿Te imaginas en 5 años sin factura eléctrica o bien que esta sea por una cantidad ridícula?

- Actualizar Electrodomésticos: Aprovechemos esta oportunidad para realizar un listado de electrodomésticos a renovar y sustituir por clasificaciones energéticas A++ , por ejemplo, sustituir nuestro viejo termo de gas o eléctrico por acumuladores de aerotermia que consumen un 75% menos de energía.

- Sistemas de Paneles Solares y Baterías: estos sistemas almacenan la electricidad que no se consume durante el día para poder utilizarla por la noche. Esta tecnología está subvencionada y es una gran ventaja tras la subida de la tarifa eléctrica del pasado 1 de Junio, ya que los nuevos tramos horarios de alto coste se despliegan a horas que no hay sol y los paneles no funcionan. Además, su precio cada vez es más asequible.

- Vehículo Eléctrico: como decía en el apartado anterior, es imprescindible para familias y empresas, estamos hablando de bajar el coste de los 100 km de 8€ a 1,5€. Y lo que es mejor aún, la movilidad eléctrica no tiene IGIC y ya está subvencionada con el plan MOVES con hasta 7.000€ y su punto de carga en casa, también.

Llegamos a la conclusión de que tenemos que darnos cuenta del momento tecnológico que vivimos y aprovechar estos fondos al máximo para proteger el medioambiente, prevenir altos costes energéticos e impuestos sobre la emisión de CO2 y liberarnos de las avaricias de las compañías eléctricas. Por cierto, Iberdrola presentó un incremento de su margen del 79% la semana pasada mientras su presidente decía que las subidas no iban a tener impacto...vaya tela.

Así que pensemos en la independencia energética total aprovechando que somos la región de más sol de toda Europa.

70%. Eso es, sin contar que el edificio y tu vivienda aumentará su valor económico, ya que su categoría energética mejora.

- Otro aspecto no menos importante es la movilidad sostenible, y aquí prácticamente es deber de todos pensar que nuestro siguiente vehículo sea eléctrico, así que si tenemos garaje comunitario deberíamos plantearnos usar estas subvenciones para solicitar que todas las plazas tengan un punto de recarga para vehículo eléctrico. En este apartado podrás ahorrar por encima de los 2.000€ ya que no volverías a pisar una gasolinera.

Si vives en una casa o chalet:

Es mucho más sencillo que cuando se tiene vecinos y, aunque los gastos sean mayores, tanto el ahorro y los beneficios son

¿Quién da más?

HONDA
MARINE

Canarias Multinautica, S.L. Via de Servicio, 22 Dársena Pesquera 38180

www.camuna.net Tel. 922 820 606 | 606 385 266 Importador Oficial

OPINIÓN
DANIEL MORIN

Crispación



están dando ejemplo de incoherencia, de crispación absurda, de boicoteo constante, de mentiras descaradas, de enfrentamientos idiotas, que al final solo consiguen perjudicar más si cabe a los ciudadanos.....pues este es el ejemplo que transmite nuestra clase política, pero luego todos nos asombramos cuando los ciudadanos en general cometen también actos totalmente inadecuados, y nos preguntamos el por qué sucede esto, pues a las pruebas me remito, tenemos un ejemplo a seguir, a nuestros políticos. Esto es lo mismo cuando un hijo actúa en la misma línea que sus padres, pues es el ejemplo que estos le han dado, tanto para bien como para mal.

La crispación no lleva a ningún lugar adecuado, solo hace enfurecer la energía que debería estar concentrada en otras cosas de mayor utilidad y bien común. Hemos vivido en estos días episodios trágicos y casi rozando la tragicomedia, como el del líder de VOX en Ceuta agitando la convivencia pacífica que lleva tiempo existiendo en esta ciudad, o por otro lado al líder del

PP sin encontrar su espacio político por intentar acaparar todo y más, y sobre todo haciendo una oposición muy negativa sin dar alternativas y soluciones, y para más inri le ha salido una competidora interna por el liderazgo del partido, la señora Ayuso, que está más preocupada por todo lo que pasa en España menos por lo que pasa en Madrid que es la región que ella preside. Por otro lado, tenemos a PODEMOS que quiere tener más peso del que le corresponde, es más en muchas ocasiones han tenido la intención de ser los líderes del gobierno, a parte de meterse en charcos como el independentismo entre otros, buscando crear más crispación y enfrentamientos con sus propios socios de gobierno. Para ir terminando este repaso, tenemos a CIUDADANOS que es un partido zombi, está más muerto que vivo y lo que intenta es enturbiar más aún si cabe el tablero político y social, como una huida desesperada hacia adelante. Ahora toca hablar del PSOE, un partido con guerras internas y fragmentado por las luchas de poder entre sus líderes

regionales, que batallan por sobresalir más que sus propios compañeros.

Bueno, todos los participantes de este circo político creen que hacen bien con sus acciones, pero la realidad es muy diferente, el país sigue en estado de shock por la pandemia y por la crispación política que se ha trasladado a la ciudadanía en general, provocando una especie de parálisis nacional donde existen micro guerras en las que todos los bandos intentan sacar un rédito político que no beneficia en nada al conjunto de la ciudadanía y sobre todo al progreso del país, al final vivimos en un circo de la realidad política mientras el resto de la nación no avanza y los ciudadanos cada vez más desesperados por soluciones que no llegan.

Quiero recordad a toda la tropa de este circo político, que todos ellos trabajan para y por los ciudadanos en su conjunto, y no para sus partidos políticos o ideales, en los momentos actuales la política debe ser la solución y no el enfrentamiento y la generación de más problemas. Pensad queridos políticos que vuestros sueldos son pagados por todos los ciudadanos de este país, si en la empresa privada creas crispación y generas negatividad a la empresa ten por seguro que tu puesto de trabajo corre peligro, pues ustedes servidores públicos, por no decir servidores de intereses, algo se está haciendo mal en esta sociedad para que sigan manteniendo vuestros trabajos políticos al tiempo que destruyen la empresa que en este caso es el país entero.

Llevamos más de un año viviendo tiempos de crispación, momentos convulsos generados principalmente por la arena política, tanto nacional como regional y local. Los políticos



La mar de unidos

El Puerto y la ciudad de Santa Cruz
unidos por un fuerte lazo.



Autoridad Portuaria
Santa Cruz de Tenerife



STAYCATION?

OPINIÓN

**ÓSCAR MIGUEL
ZÁRATE PERDOMO**
CODIRECTOR DE EL
PARAGÜITA PODCAST

 Óscar Miguel Zárate

 elparaguita_podcast

Este concepto que hoy suena en todos los debates turísticos no es nuevo. Se empezó a utilizar en Reino Unido y en Estados Unidos entre 2007 y 2010 debido a las consecuencias económicas por la llamada 'Gran Recesión' o 'Crisis Financiera Mundial de 2008'. Se utilizaba entonces, y lo utiliza hoy Reino Unido, para hacer que sus conciudadanos decidieran pasar el verano en su país y no en España o Grecia. Es

decir, evitar una fuga de libras.

Hoy en día, muchos ponen el grito en el cielo cuando lo escuchan y, en parte, tienen razón para reaccionar así. Pues este concepto recuerda a hoteles y calles vacías propias de una película apocalíptica, escenario que hemos vivido hace bien poco (y que no queremos ni podemos volver a vivirlo).

Pero por otra parte no. No, porque lo que pide Reino Unido a sus ciudadanos, es lo mismo que ha pedido a sus contribuyentes cada municipio, cabildo y todas las Islas Canarias así como todos los destinos turísticos del resto de España y de prácticamente todo el mundo. Y, claro, si pedimos lo mismo a los nuestros... ¿por qué nos molesta que lo haga Reino Unido? Está claro que "jugar a la lista de los colores" como ha jugado (y sigue jugando) Mr. Boris Johnson, para intentar que sus vecinos pasen sus vacaciones y gasten en su país, ha sido jugar sucio y es, en gran parte, ésta la razón por la que muchos se enojan al escuchar ese término.

#pasiónportusislas o "Abraza de nuevo tus islas" son eslóganes de estupendas campañas, realizadas con capital público de nuestras islas, para tratar de animar al residente a quedarse aquí y disfrutar sus vacaciones en nuestras islas. Y a priori podemos pensar que está muy bien para este momento en el que



vivimos pero, si lo analizamos con datos, todo cambia. Canarias está acostumbrada a recibir a casi 16 millones de turistas anuales, con todo lo que ello

supone a nivel de número de empresas y trabajadores, para dar servicio a todos esos visitantes. Si estamos dirigiendo recursos para animar a que los poco más de 2 millones de canarios se queden aquí es, como todos sabemos, un síntoma alarmante y no, no salen las cuentas.

Además, ¿para qué invertir tanto en turismo interno desde las concejalías si quien va a disfrutar sus vacaciones cerca de su casa 1) conoce mejor que nadie el producto y 2) no viaja fuera ante la desconfianza debido a la pandemia o porque no se lo puede permitir económicamente?

¿Entonces qué hacemos? ¿Invertimos en campañas turísticas en otros países? Claro, eso ya se hace y se hace muy bien. Y se debe seguir haciendo para afianzar ese volumen de turistas británicos o alemanes que recibíamos y que, más pronto que tarde, terminará recuperándose porque ya conocen las bondades de nuestra tierra y de nuestro clima. En cuanto se consiga la 'inmunidad de rebaño' y

se recupere mucho más la confianza en viajar seguro: volverán.

Donde tiene que haber mucha más inversión pública es en campañas para fomentar el talento local. Como las ya conocidas #compralocal #apoyocomerciopequeño pero yendo un poco más allá: poniendo el foco en las empresas 'made in Canarias' proveedoras de productos y servicios de alta calidad pero que, en muchísimos casos tienen que competir diariamente con multinacionales, que aportan menos a nuestra tierra que las creadas por gente, que tiene todo su estructura empresarial aquí y que vive, cotiza, tributa y contrata a sus empleados aquí.

En Canarias, andamos sobrados de talento pero en muchas ocasiones se termina diluyendo por la dura competencia, y emprendedores con grandes proyectos, que podrían darnos un salto de calidad, cantidad y diversificación, acaban tirando la toalla o buscando suerte en otra comunidad o en otro país.

Por tanto, es necesario más apoyo institucional al talento canario, en forma de becas, formación, asesoría y acompañamiento, para garantizar un futuro más robusto y diversificado del empresariado de Canarias, tan dependiente hoy del turismo. Y más campañas para concienciarnos a todos los empresarios y empresarias de Canarias (empezando por las corporaciones oficiales) para que la procedencia y el ADN del capital de la empresa sea un factor de peso antes de apostar por uno u otro proveedor de productos y servicios. Es decir, un Km 0 pero de talento, para ser más fuertes económicamente y para que las futuras Staycation nos afecten un poco menos.

 E. Erhardt y Cía.

**CLOSER
TAILOR-MADE SOLUTIONS
SMARTER
EXPERIENCED TEAM
GLOBAL
WORLDWIDE SERVICE**

Consignando buques desde 1882
portagentspain.com

Cómo descubrir realmente quiénes son tus clientes

in José Manuel Mencía

Si estás pensando en lanzar un producto o servicio nuevo al mercado ten cuidado. Ten mucho cuidado.

Durante muchos años la creación de empresas se ha basado en desarrollar un producto ganador para que después los clientes se dieran cuenta de la gran necesidad que cubre este producto.

Pero hoy día las cosas no funcionan así. Para productos nuevos, los planes de negocio no suelen ser demasiado útiles, principalmente porque tanto producto como mercado son bastante desconocidos.

Hay un error muy común que es suponer lo que quiere el cliente. Todo emprendedor piensa que tiene clarísimo quiénes serán los clientes, qué necesitarán y cómo hay que venderse.

No hay que ser muy avezado para darse cuenta de que en el primer día de una empresa no hay clientes. Por mucho que seas un crack como emprendedor, tienes que reconocer que el primer día de un proyecto nuevo sólo es un cúmulo de fe y supuestos.

La clave del éxito en los nuevos emprendimientos es ser capaz de transformar las hipótesis en hechos tan pronto como sea posible, saliendo a la calle, preguntando a los clientes si las hipótesis son correctas y cambiando rápidamente aquellas que estuvieran equivocadas.

Como consecuencia de pensar que ya sabemos todo de nuestros clientes, asumimos que conocemos todas las funcionalidades que ellos necesitan. Craso error también.

Sin un contacto directo y continuo con el cliente, no sabremos si las características de nuestros productos son adecuadas y realmen-

te satisfacen alguna necesidad. No sabremos si lo que estamos haciendo realmente es de interés para nuestros clientes.

Para evitar todos estos errores, te recomiendo seguir los siguientes pasos:

► Descubrimiento de clientes: en esta primera fase toca recoger la visión de los creadores del negocio y convertirla en una serie de hipótesis sobre el modelo de negocio. Con los primeros contactos con clientes, trataremos de convertir las hipótesis en hechos contrastados.

► Validación de clientes: ahora toca confirmar si el modelo de negocio que hemos elegido es repetible y escalable. Si no lo es, habrá que volver a la fase previa.

► Creación de clientes: esta fase supone el comienzo del ciclo de ejecución. Captaremos solicitudes de clientes y las trasladaremos al equipo de ventas.

► Creación de empresa: una vez consigamos los primeros clientes y seamos capaces de desarrollar un sistema sostenible para captarlos, podremos decir que ya hemos creado una empresa con clara visión de sostenibilidad en el tiempo.

El primer punto, el de descubrimiento de clientes, me parece fundamental y por eso voy a profundizar un poco más sobre el tema.

Como comenté, en esta fase hay que validar las hipótesis del emprendedor con clientes reales, saliendo a la calle y poniendo a prueba cada supuesto, enfrentándolo con clientes y viendo su reacción.

¡No se trata de vender, sino de preguntar! Sólo saliendo de la oficina, relacionándose y escuchando a tus clientes puedes conocer en profundidad sus problemas, las característi-

cas del producto que creen que va a resolver esos problemas y el proceso que siguen en sus empresas para seleccionar, aprobar y comprar productos.

Sin esta información, es imposible desarrollar productos de éxito e identificar razones convincentes por las que tus clientes deberían comprarlo.

Lo primero que tiene que plantearse un emprendedor es tratar de comprobar la percepción que tiene el cliente del problema y su necesidad de resolverlo. ¿Es lo suficientemente importante para que el producto adecuado atraiga a un número suficiente de clientes a comprarlo?

Si el problema que soluciona tu producto no despierta el suficiente interés entre tu público potencial, no tendrás negocio y lo mejor será pasar a otra cosa.

Tu siguiente tarea consistirá en demostrar que el negocio que comenzaste y que validaste anteriormente con los clientes potenciales puede convertirse en un modelo de negocio sostenible y escalable que puede generar el volumen de clientes necesario para crear una empresa rentable.

Pero ten claro algo importante. Todo esto de lo que he estado hablando hasta ahora hay que hacerlo rápido y barato. No gastes más dinero del necesario hasta que hayas probado y validado tu modelo de negocio y tu empresa esté lista para crecer. En lugar de liarte la manta a la cabeza, contratar personal, alquilar oficinas y gastarte una pasta en tener una web "último modelo", sal a la calle para poner

a prueba tus primeras hipótesis y encuentra a tus primeros clientes. ¡Esto cuesta muy poco!

Ahora, para hacer que tu negocio no sea flor de un día y perdure en el tiempo, tienes que identificar quiénes son tus clientes ideales. Hay muchas formas de hacerlo, pero yo te recomiendo una.

Sigue leyendo y descubrirás que es muy fácil de entender.

La tarea es localizar un grupo de clientes que compartan las siguientes características:

- Tienen un problema.
- Saben que tienen un problema.
- El problema es tan importante que ellos mismos han buscado rápidamente una solución por ellos mismos.
- Han destinado o pueden conseguir rápidamente dinero para la compra de una solución, porque la del punto anterior no les ha funcionado.

¡¡Estos últimos son los candidatos para ser los primeros compradores!!

De nada te servirá encontrar gente que no sea consciente de que tiene un problema o que no tengan recursos económicos para adquirir las soluciones que necesitan.

Elegir el mercado adecuado lo es todo. Mucho más importante que tener el producto perfecto. Puedes tener un producto mediocre que, si das con el mercado adecuado, tendrás éxito.



ZFT
TENERIFE FREE ZONE



www.zonafrancatenerife.es



Zona Franca Tenerife

@zonafrancatfe

@zonafrancatenerife

@zonafrancatenerife

CONSORCIO DE LA ZONA FRANCA DE SANTA CRUZ DE TENERIFE

AVDA. FRANCISCO LA ROCHE, 49
38001 SANTA CRUZ DE TENERIFE

+34 922 100 988

info@zonafrancatenerife.es



Tras la gran acogida recibida por parte de sus visitantes desde su reapertura en los meses de mayo y junio, Loro Parque y Siam Park han anunciado que volverán a abrir de lunes a domingo, todos los días de la semana, a partir del 14 (Siam Park) y el 15 de julio (Loro Parque). En sus respectivas páginas web se pueden consultar los horarios de las presentaciones al público y todos los detalles sobre el funcionamiento actual de los parques y las medidas de seguridad.

En sus respectivas páginas web se pueden consultar los horarios de las presentaciones al público y todos los detalles sobre el funcionamiento actual de los parques y las medidas de seguridad

Loro Parque y Siam Park amplían su horario de lunes a domingo

► Tras la gran acogida recibida desde su reapertura en los meses de mayo y junio, los mejores parques de ocio del mundo han decidido volver a abrir todos los días de la semana a partir del 14 y el 15 de julio

En este sentido, todas las medidas sanitarias están garantizadas para que la experiencia sea, además de apasionante, completamente segura.

Sorpresas y novedades en Loro Parque

Los visitantes seguirán sorprendiéndose en cada nueva visita a Loro Parque, que continuará abriendo de 9:30 a 17:30. Recientemente, esta auténtica embajada animal ha estrenado una nueva y amplia instalación para las tortugas de espolones africanas, que han sido trasladadas de los alrededores de Lion's Kingdom a Animal Embassy, la sede de Loro Parque Fundación. En ella, cinco ejemplares disfrutaron de largas horas de sol, amplios espacios con sustrato natural y un lago en el que refrescarse.

Además, en redes sociales, todo el mundo puede disfrutar de las maravillas de Loro Parque, que ha estrenado también, recién-



Recientemente, Loro Parque ha estrenado una nueva y amplia instalación para las tortugas de espolones africanas, que han sido trasladadas de los alrededores de Lion's Kingdom a Animal Embassy, la sede de Loro Parque Fundación.

temente, la segunda temporada de sus exitosos vídeos en directo en su página de Facebook. Lo ha hecho después de que el formato, denominado Loro Parque LIVE e impulsado mientras el Parque se encontraba cerrado debido al confinamiento, recibiera una gran acogida por parte del público, que podía disfrutar en vivo de sus instalaciones cuando aún no era posible visitarlas.

También en redes sociales se puede ver un emotivo cortometraje sobre la historia de la orca Morgan, que ya se encuentra disponible para todos los públicos tras haber sido seleccionado en varios festivales internacionales y presentado en más de 90 en todo el mundo. La historia de Morgan, la única orca sorda del mundo, servirá como herramienta de sensibilización sobre los problemas que causa el ruido generado por el hombre, no solo en los cetáceos, sino en el resto de organismos marinos y en la salud del mar.

► Se pueden consultar las modificaciones en las diferentes zonas del Parque y en las exhibiciones en este enlace: <https://www.loroparque.com/el-parque/prepara-tu-visita/modificaciones-horarios>

► Se pueden consultar las medidas de seguridad en este enlace: <https://www.loroparque.com/medidas-de-seguridad-es>

► Compra de tickets en: <https://ticket.loroparque.com/>

► Más información en: <https://www.facebook.com/loroparque/> / <https://www.instagram.com/loroparque/> / <https://twitter.com/LoroParque>

Emoción y adrenalina en Siam Park

Ahora que vuelve a abrir todos los días, en horario de 10:00 a



18:00, los visitantes podrán disfrutar de la emoción y la adrenalina en Siam Park con total normalidad, en cumplimiento con las medidas de seguridad necesarias debido a la situación de pandemia generada

por la COVID-19.

Esto es posible gracias al control de colas en el acceso al Parque; a las alfombras y a los arcos de desinfección; a la señalización para recordar la distancia de se-

guridad interpersonal; al control de temperatura automatizado, y al control de aforo, entre otras medidas que se pueden consultar en su página web y que hacen posible disfrutar al máximo de todas las

Ahora que vuelve a abrir todos los días, los visitantes podrán disfrutar de la emoción y la adrenalina en Siam Park con total normalidad, en cumplimiento con las medidas de seguridad necesarias por la COVID-19.

atracciones sin ver comprometida la seguridad.

► Se pueden consultar las medidas de seguridad en este enlace: <https://www.siampark.net/index.php/siam-park/planea-tu-visita/seguridad>

► Compra de tickets en: <https://ticket.siampark.net/>

► Más información en: <https://www.facebook.com/siampark/> / <https://www.instagram.com/siam-park/> / <https://twitter.com/siam-park>



Ramón Fariña: “Conozco al empresariado y estoy seguro de que seremos mejores de lo que éramos”

ENTREVISTA

RAMÓN FARIÑA
PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN
DE EMPRESARIOS DE
RESTAURACIÓN Y OCIO (AERO)

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cómo valora la asociación la situación actual de restauración y ocio en Canarias?

Distinguimos tres apartados dentro del sector. El turístico, el urbano y el ocio



AERO Asociación de empresarios de restauración y ocio

de manera proporcional. Esperamos que se cobren a la mayor brevedad. Además, muchas empresas se han visto perjudicadas por el teletrabajo y la escasez de clientes en zonas urbanas.

Hemos caído un 60% respecto a 2019 y la situación es complicada. La gente que venía a Santa Cruz desde el sur de la isla o desde cruceros ahora no lo hace, y esto es un gran inconveniente. El ámbito de negocios urbanos ha caído entre un 20% y un 40%.

¿Existe ahora un mejor diálogo entre las empresas y asociaciones y las administraciones públicas?

La hostelería se cerró el mismo día que el Gobierno central quitó la obligatoriedad en el uso de las mascarillas. Esto para nosotros fue difícil de entender, por lo que pusimos una demanda ante el TSJC, demanda que fue anunciada al gobierno autonómico y que se comunicó a todos aquellos medios que nos preguntaban, ya que era una medida a la que no queríamos llegar, apostábamos por el diálogo. Posteriormente, en una reunión de trabajo con el Presidente del Gobierno de Canarias, le trasladamos lo que para nosotros era un sin sentido y acordamos mantener los interiores abiertos en Fase 3 con el 50% de aforo, de los que un 10% tendría que ser vacunados. Le hicimos saber que nosotros estábamos en contra de que se quitara el toque de queda, porque sabíamos lo que iba a ocurrir. De hecho, me sorprende cuando se señala a la restauración por el aumento de casos. Los datos de la bajada de incidencia se produjeron cuando los negocios de este sector estaban abiertos.

El escenario ahora es diferente, porque se puede ir sin mascarilla y no hay toque de queda, así lo han decidido los tribunales. Entendemos que hay que medir la incidencia no solo en función del número de contagios, si no de otros parámetros que nada tienen que ver con el inicio de esta pandemia. La falta de previsión tiene que ser responsabilidad de alguien ya que es muy fácil tomar medidas para los demás, cuando no se han adelantado aquellas que eran básicas y ahora se lamenta su falta desde las propias administraciones. Todo el mundo sabía que habría botellones. El primer viernes que acabaron los colegios Santa Cruz fue un desmadre. Y es lógico, yo no echo la culpa a los jóvenes. Todos hemos tenido 18 años y a estos jóvenes se les ha robado casi un año de sus vidas.

Por otro lado, creo que alguien tiene que decirle al Gobierno central que lo está haciendo mal, que está vendiendo sensaciones de que esto está acabado y lo que hacen es aumentar el descontrol y por tanto

perjudicar la economía y llevar a la ruina a miles de negocios y por tanto a sus trabajadores.

Se ha intentado cerrar la hostelería y este sector no tiene culpa. Hemos sido ejemplares en cuanto al cumplimiento de medidas y respeto de la distancia de seguridad.

De hecho, pedimos que aquellos establecimientos que no cumplan los requisitos que se requieren y que se han negociado en una mesa de trabajo, sean sancionados. Entendemos que es competencia desleal y que perjudican al sector y al ámbito económico en general. También debemos apelar a la responsabilidad individual de los clientes para que entiendan que debemos de cumplir las normas que se nos marcan desde las administraciones.

En cualquier caso, creo que a esta situación será muy diferente en los meses. Los contagios ahora se han disparado, pero la gravedad no es la misma, a pesar de que tenemos que entender que hay casos graves. Es evidente que la vacuna funciona.

¿Están a favor de la llegada de los certificados covid para el acceso al ocio nocturno, eventos e interiores?

Estamos a favor de estas medidas, pero si son de carácter temporal. Estamos dispuestos a ayudar, y todo lo que hacemos es con buena voluntad. Apoyamos que haya más gente vacunada en interiores. Pero, a medida que aumenta la vacunación, deben ampliarse los aforos hasta llegar al 100%. Habrá un punto en que, si el 70% o el 80% de la población está vacunada, no tendremos que pedir el certificado. De cada 10 personas que entran, 8 estarán vacunadas y se llegará a la tan deseada inmunidad.

Aún así, estoy seguro de que el último trimestre será muy diferente y Canarias despegará. Cuando veo los cruceros parados pienso en las pérdidas que deben tener al día, es muchísimo dinero. Al principio tuve que ir a Madrid por trabajo y veía los aviones parados con una sola terminal en funcionamiento. Esto nos hace que la economía no es nuestro propio ombligo, sino que es algo internacional y hay que restablecer cuanto antes. No se pueden mantener los ERTEs ni las ayudas. Para regresar a los niveles de endeudamiento que tenía España antes de la crisis de la pandemia tendrán que pasar 80 años.

¿Consideran suficientes las ayudas públicas que se han dado a las empresas?

Apenas han llegado ayudas, estamos esperando que nos den las que vienen de Europa. Nos dan el dinero cuando estamos en el límite de beneficios. Llevamos todo este tiempo aguantando muchas pérdidas. Conozco empresarios, sobre todo del sur, que han arriesgado su patrimonio y han invertido mucho en sus locales y han sufrido, muchos incluso se han arruinado.

Los empresarios no tenemos dinero, porque siempre seguimos invirtiendo en nuestros negocios y en nuevos que podemos emprender. Muchos han tenido que vender su patrimonio y en muchos casos han caído en la quiebra porque queremos mantener nuestros negocios y a nuestros empleados a toda costa. El motor de nuestros negocios son aquellos que trabajan en ellos.

Con la recuperación que se espera para septiembre, ¿cree que Canarias seguirá siendo un referente a pesar de las malas circunstancias?

Cuando escucho que lo que se necesita en Canarias es un cambio en la economía, pienso que es irreal. Tenemos la ventaja de ser una región ultraperiférica de Europa con un clima único en este continente. Por ello, ofrecemos las facilidades que se ofrecen en el continente con un clima exclusivo y diferente. Nosotros debemos aprovechar las circunstancias que se nos presentan. Estoy absolutamente convencido de que vamos a ser el destino más elegido esta temporada de invierno.

La recuperación de Canarias va a ser vertical. Conozco al empresariado y estoy seguro de que todos seremos mejores de lo que éramos. Lo importante es seguir trabajando por y para el turismo y fomentarlo. Es necesario mejorar las conexiones con África y promover la actividad en nuestros puertos. Desde luego, el tema de construir fábricas en las islas no tiene mucho sentido. Tenemos una riqueza natural privilegiada que hay que explotar y considero que los hoteles que se están construyendo son muy buenos, así como los que se están remodelando.

“Vamos a ser el destino más elegido esta temporada de invierno”

A su vez, creo que hay que hacer un trabajo importante en el Puerto de la Cruz para que vuelva a ser el centro turístico que era antaño. Hay que darle un impulso porque es un enclave muy atractivo. Es curioso que los apartamentos sean tan caros, y cualquier zona de chalets del norte es carísima. Sería interesante incluir novedades como un campo de golf, el famoso puerto que nunca se construyó o mejorar el entramado hotelero de la zona. Además, el municipio cuenta con el Loro Parque, hay que quitarse el sombrero con la labor que ha hecho esta empresa en el Puerto de la Cruz y con Siam Park en el sur.

Lo que es una realidad es que nuestra industria es mayormente turística y de servicios. Hay que potenciar estos puntos fuertes acompañados del aporte de nuestra riqueza cultural, como pueden ser los vinos autóctonos, un ejemplo de producto exótico para el cliente de fuera, pero debe ir orientado más aún al consumo local. La prioridad es ayudar a la industria hotelera y a las que surgen a su alrededor para que cuando vuelvan los clientes estemos preparados y ofrezcamos el mejor servicio posible. Hay que aprovechar la oportunidad que se nos va a brindar para reivindicarnos como el mejor destino posible para ahora y para el futuro.

nocturno. Esta última actividad es la más afectada porque no es posible la reapertura.

En cuanto a la restauración, se recibieron algunas ayudas y algunos locales pudieron aguantar, pero evidentemente no fueron suficientes. Sabemos que las restricciones de aforo se van a mantener hasta que este vacunada la mayor parte de la población. Respecto al ocio nocturno, esperamos que puedan empezar a ejercer su actividad con clientes vacunados y que a medida que aumente el % de población vacunada se eliminen restricciones.

Los restaurantes y bares que están en zona turística han empeorado porque estos no tenían clientes y no podían abrir. Los fondos europeos todavía no han llegado. La caída en facturación para recibir estas ayudas debía ser del 30% ciento y se aplican

Manuel Grimalt: “El año 2020, pese a la pandemia, vendimos cerca de 5 Millones de euros”

ENTREVISTA

MANUEL GRIMALT
CEO DE CARGRI S.L.

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
Cargri es todo un ejemplo de constancia y superación...

Sin lugar a dudas, nuestro camino ha sido forjado en base a esos valores que comentas y estoy tremendamente orgulloso.

Hace 25 años iniciamos este proyecto fabricando y distribuyendo bollería en la Isla de Tenerife y, con mucho esfuerzo, 2 años después ya vendíamos en todas las islas. Gracias a la extraordinaria evolución de la compañía, en 2010 alcanzamos otro de nuestros hitos, pues nos trasladamos a unas nuevas instalaciones para poder atender el aumento de la demanda de nuestros productos.

Hace pocos años, en 2019, empezamos a construir la actual planta de producción, de 1800 m², con una inversión de 2 millones de euros, lo que supone un nuevo paso en el desarrollo de Cargri.

Ha sido un duro camino pero, sin duda, la evolución de Cargri es espectacular, convirtiéndose en un verdadero referente y con clientes de la talla de Mercadona. ¿Qué supone esta nueva planta para la compañía?

En estas nuevas instalaciones tenemos una capacidad de producción de 12.000 kg/día en la línea de bollería (Bizcochones, Kekes, Magdalenas, Rosquetes, etc.) y 8.000 Kg/día en la línea de comida preparada (Carne Mechada, Pollo Mechado, Garbanza, etc. para Mercadona).

Con este aumento en la capacidad de producción, atendemos mejor a nuestros clientes en todo el archipiélago, y también nos ha permitido empezar a exportar a la península nuestras empanadillas de carne mechada para venderlas en todas las tiendas de la cadena Mercadona, como bien mencionas.

El año 2020, pese a la pandemia, vendimos cerca de 5 Millones de euros, y en 2021 esperamos vender 7 Millones, teniendo unas expectativas de crecimiento del 20% anual durante los próximos



5 años con las exportaciones para Mercadona. Trabajamos duramente para que nuestros clientes comprueben nuestra extraordinaria calidad, no renunciamos a producir los mejores productos para los mejores clientes.

¿Les ha cambiado la pandemia?

Sobre todo, la pandemia nos ha hecho ver que con esfuerzo podemos afrontar situaciones que eran inimaginables hace tan solo unos meses. A mi entender es muy importante ser resiliente, y en estos momentos tan malos, cobra vital importancia la resiliencia, puesto que nos ayudará a comprobar la enorme capacidad que tenemos para reinventarnos, personal y profesionalmente.

A modo de ejemplo, el estado de alarma propiciado por la pandemia se decretó el 14 de marzo de 2020, nosotros llevábamos varios meses planificando todo el trabajo para iniciar el traslado a las nuevas instalaciones el día 15 del mismo mes, así que pueden ima-

“En estas nuevas instalaciones tenemos una capacidad de producción de 12.000 kg/día en la línea de bollería (Bizcochones, Kekes, Magdalenas, Rosquetes, etc.) y 8.000 Kg/día en la línea de comida preparada (Carne Mechada, Pollo Mechado, Garbanza, etc. para Mercadona)”



ginar la sensación de impotencia que abordó a todo el equipo de Cargri... Pues en esas situaciones es cuando hay que ser más resiliente que nunca.

Sectores como el de la restauración se han visto muy afectados por la crisis. ¿Cómo ha afrontado esta etapa Cargri?

Somos privilegiados en este sentido. Fabricamos, bollería y comida preparada principalmente para el sector retail, que ha sido uno de los menos afectados por esta pandemia. Por desgracia, en la restauración, sector en donde tenemos algún cliente, sí se produjo casi una paralización de las ventas. Desde el primer momento entendimos que lo que debíamos hacer era colaborar con las empresas del sector Horeca, por la gran importancia que tiene este sector en nuestra economía, y por supuesto también por conciencia.

Aún no siendo nuestros productos de primera necesidad, no vimos mermadas nuestras ventas de una forma sustancial en 2020 y, por suerte, podemos decir que 2021 está siendo uno de los mejores años para Cargri en cuanto a ventas se refiere. Cierto es que esto también es motivado por el proyecto de exportación a la península de nuestras empanadillas de carne mechada para atender a todas las tiendas de la cadena Mercadona.

También hemos percibido ciertos cambios en los hábitos de compra del consumidor, que favorecen la venta de productos congelados como La Carne Mechada y El Pollo Mechado.

¿Han tenido la ayuda de la Administración Pública?

Sí, nos hemos sentido respaldados. Las primeras actuaciones de los organismos públicos fueron muy rápidas. Entiendo que las circunstancias de este año no son las mismas y los recursos se han ido agotando. A nivel general, no podemos quejarnos.

¿Apestan por la innovación?

Sí, para nosotros es muy importante innovar en los métodos de fabricación, pero siempre respetando la tradición de nuestra gastronomía y nuestra repostería.

Personalmente, aunque no haya nacido en Canarias, después de 30 años en esta tierra me siento muy Canario y enamorado de nuestra Gastronomía y también muy satisfecho de darla a conocer fuera del archipiélago.

¿Considera vital el paso a la digitalización de las empresas?

Totalmente. A nivel productivo, logístico y administrativo es muy importante la digitalización, de hecho llevamos 2 años, diseñando un ERP totalmente personalizado para gestionar nuestras necesidades y optimizar nuestros recursos.

“En 2021 esperamos vender 7 Millones, teniendo unas expectativas de crecimiento del 20% anual durante los próximos 5 años con las exportaciones para Mercadona”

¿Cuáles son los objetivos que se marcan para lo que queda de año?

Marcar objetivos en esta situación es casi una temeridad, hace dos o tres meses pensábamos que en verano estaría todo solucionado y volveríamos a la nueva normalidad, desgraciadamente no ha sido así. Por lo tanto, nuestro compromiso es esforzarnos al máximo para satisfacer las necesidades de nuestros clientes y, si lo hacemos bien, conseguiremos el mayor de los objetivos.

¿Qué proyectos de futuro barajan en sus planes?

En estos momentos estamos iniciando nuestro mayor proyecto de los 25 años que llevamos trabajando, que es adaptarnos a las nuevas instalaciones y afianzarnos poco a poco en el mercado exterior.

¿Qué cree que les diferencia de otras empresas de la competencia?

Creo que algo que nos distingue es el esfuerzo en mantener los más altos estándares de higiene y seguridad alimentaria, para poder fabricar nuestros productos en base a tres premisas: CALIDAD, CALIDAD Y CALIDAD.

Algo muy importante y creo que nos avala cara a los consumidores, es lo que denominamos Liberación Positiva, es decir, todos los lotes de fabricación de comida preparada se bloquean a la venta hasta tener los resultados microbiológicos de las analíticas realizadas por un laboratorio externo que acrediten que todo el lote de producción cumple la legislación y está en perfecto estado para consumir.

¿Cree que la bajada del turismo también les ha afectado?

Sí, efectivamente es tan grande la dependencia del turismo en nuestra comunidad que todos nos vemos afectados en mayor o menor medida.



Margarita Pena: “Lo que pretendemos es la internacionalización de la economía, pero también su sostenibilidad”



ENTREVISTA

MARGARITA PENA
DELEGADA DE LA ZONA
FRANCA DE SANTA CRUZ
DE TENERIFE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Qué líneas estratégicas ha pretendido seguir desde su incorporación como Delegada de Zona Franca de Tenerife?

La Zona Franca de Tenerife tiene una posición geoestratégica privilegiada. A lo largo de los años, hemos buscado posicionarla como un territorio muy atractivo para la inversión empresarial canaria, peninsular y, sobre todo, de terceros países.

Pretendemos fijar actividades a largo plazo de manera que la globalización no nos afecte tanto a la hora de localizar las empresas en momentos de crisis. Por tanto, es importante la promoción de la Zona Franca en todos los ámbitos

posibles.

Los territorios que tiene asignados se concentran en el Puerto de Santa Cruz, que son la dársena pesquera, de casi 182.000 metros cuadrados, y la dársena de Los Llanos, de aproximadamente 56.000 metros cuadrados. No obstante, el ámbito teórico de la Zona Franca es provincial, al igual que la de Gran Canaria.

Es cierto que todos hemos oído hablar de la Zona Franca, pero muy pocos conocen las verdaderas ventajas de es-

tablecerse en la misma, ¿no cree?

La Zona Franca de Tenerife ofrece ventajas aduaneras, fiscales y simplificación de trámites aduaneros, en relación con las importaciones y exportaciones, que, en el caso de Canarias, se suman a las de establecerse en la Zona Especial Canaria (ZEC).

Lo que pretende la Zona Franca es la internacionalización de la economía, así como su diversificación y sostenibilidad. A su vez, permite realizar cualquier tipo de actividad comercial, industrial o de prestación de servicios así como su diversificación y sostenibilidad.

Existe una necesidad de crear sinergias con otras organizaciones y empresarios y es una acción fundamental para usted, según nos ha comentado. ¿Creen que la Zona Franca es una oportunidad de inversión en este sentido?

Nosotros consideramos que la Zona Franca es una herramienta económica polivalente que necesita muchos actores para desarrollar todo su potencial, y servir al interés general, en términos de promoción de la actividad económica tanto en Tenerife como en Canarias. Hablamos de la sociedad civil y del tejido productivo empresarial.

En el pleno de la Zona Franca existen dos entidades significativas que son la Cámara de Industria, Comercio y Navegación de Santa Cruz de Tenerife y la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) y esto denota la importancia de la zona para internacionalizar la economía de Tenerife desde dentro hacia fuera y viceversa. Pero si el empresariado no confía en esto caminaremos hacia una base fundamentada en el sector terciario vinculado al turismo, que en momentos de crisis como este, con problemas de movilidad, se ha visto perjudicado. Tenemos que diversificar nuestra economía y no estar a expensas de terceros.

La Zona Franca aporta beneficios en este sentido, como la exención total de aranceles e impuestos sobre mercancías con origen y destino en terceros países no pertenecientes al Territorio Aduanero de la Unión Europea, suspensión de las obligaciones arancelarias y tributarias de las

mercancías hasta el momento de su consumo o despacho a libre práctica en el territorio aduanero de la Unión, simplificación de trámites aduaneros. Además, permite el almacenamiento indefinido de mercancías, manipulaciones usuales y transformaciones usuales, previa autorización de la aduana. Esto otorga una capacidad de tesorería notoria.

¿Por qué es importante para ustedes la innovación?

Consideramos que el I+D+i mejora las condiciones medioambientales, de producción y de empleo. Son tres factores importantes vinculados a los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2030 y especialmente contemplados en los fondos de resiliencia españoles y de la Unión Europea. Además, creemos que estancarnos en una industria tradicional nos aboca a su desaparición, por lo que queremos vincular nuestra actividad a la innovación. El empresario apuesta por esto porque mejora el rendimiento y las condiciones laborales de los empleados.

Todo ello supone la necesidad de un nivel de formación elevado para dar salida a muchos profesionales capacitados.

¿Qué objetivos les gustaría conseguir como Delegada de la Zona Franca?

Nuestro principal objetivo es que se ocupen todos los terrenos actualmente disponibles en la Zona Franca de Tenerife, porque ello supondrá que mejoran el empleo, la productividad, la diversificación y la internacionalización de nuestra economía, de tal manera que haya una mejora en la productividad de la isla generando empleo y riqueza más allá de la que aportan otros sectores.

“Queremos vincular nuestra actividad a la innovación”

A nivel medioambiental y urbanístico, las empresas instaladas deben cumplir con todos los requerimientos necesarios. De hecho, contamos con una fábrica de chocolate y otra de hipoclorito.

La otra apuesta es la dársena de Granadilla, que tiene unas ventajas indudables en cuanto a su cercanía con lugares de interés como el aeropuerto del sur, el Instituto Tecnológico y de Energías Renovables (ITER), una planta de tratamiento de residuos y un parque eólico.



ENTREVISTA

CARLOS GONZÁLEZ
PRESIDENTE DE LA
AUTORIDAD PORTUARIA DE
SANTA CRUZ DE TENERIFE

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Ha afectado la pandemia a la actividad y el desarrollo del Puerto de Santa Cruz de Tenerife?

En cierto modo sí, como no podía ser de otra manera. Y la forma más objetiva de demostrarlo es con las cuentas de 2020, que arrojan una caída de la cifra de negocio en nuestros puertos del 18,8 por ciento. La mayor reducción de ingresos se registró en la tasa al pasaje al suprimirse el tráfico de cruceros y el tráfico interinsular durante el confinamiento. No obstante, y en menor medida, también cayeron los ingresos por la tasa al buque y los correspondientes al movimiento de mercancías.

Lo que también resulta irrefutable es el hecho de que nuestros puertos no han parado, garantizando el suministro de bienes a nuestras islas en todo momento.

Usted no es un presidente de venirse abajo y trabaja duramente para volver a convertir a este puerto en un verdadero referente. ¿Cuál es la estrategia que pretende seguir esta Autoridad Portuaria para desarrollar y potenciar el puerto?

Son muchas las medidas que estamos impulsando, pero si hay que destacar alguna sería el haber sido capaces, a pesar de dicho contexto económico, de reducir en un 12,5% la tasa a la mercancía y la tasa al buque, lo que ya permite disminuir de manera importante el coste de los productos finales en el mercado interior de las islas, al tiempo que

abarata el coste de la producción local objeto de exportación.

También es necesario aumentar la carta de servicios del puerto de Tenerife, con lo que estamos centrados en dar un impulso a la reparación naval, así como al suministro de agua y MARPOL en fondeo, lo que posibilitará la recuperación de la actividad que este puerto ha tenido en el pasado en lo que se refiere a suministro de combustible, con una de las mejores zonas de España para realizar la actividad.

Una de las últimas novedades positivas que recientemente se han anunciado son las actuaciones por valor de 465 millones vinculadas al mecanismo Next Generation. ¿Confía en que sea un verdadero impulso? ¿Cuáles son sus líneas estratégicas?

No tengo duda de que lo será. De todas formas, los proyectos que hemos elevado, sea con fondos Next Generation o no, tendrán que desarrollarse para garantizar la competitividad de nuestros puertos en un futuro próximo y acercarlos a los máximos niveles de exigencia del sistema portuario español. Si conseguimos los fondos, obviamente, la ejecución será antes.

En detalle, 410,4 millones se enmarcan en proyectos estratégicos vinculados a las políticas palanca definidas en dicha convocatoria y 27,58 millones en el denominado Programa de Modernización y Sostenibilidad de las Instalaciones Existentes, 3,8 millones gestionados por Puertos del Estado, y 23,73 millones

Carlos González: “Concluir las obras del puerto de Granadilla es prioritario para esta Autoridad Portuaria”

en inversiones contempladas en nuestro Plan de Empresa 2022.

Concretamente hemos presentado seis proyectos estratégicos, divididos en subproyectos que pueden contemplar inversión pública y / o privada, y que se corresponden con las políticas palanca de infraestructura y sistemas resilientes, transición energética justa, una administración para el siglo XXI e impulso al tejido industrial. Específicamente serán los proyectos de crecimiento azul del puerto de Granadilla; conexión eléctrica de cruceros al puerto de Tenerife; prueba piloto de diques de cajones de flotantes en el ámbito de Cueva Bermeja; comunidad energética verde para el puerto de Granadilla; plan de transformación digital y plataforma smartport green port, y proyecto de comunidad energética verde y ciclo del agua para el puerto de Santa Cruz de Tenerife.

Recientemente también se ha reorganizado el organigrama de Puertos de Tenerife. ¿Cuáles son las principales novedades de estos cambios?

La principal es sin duda la creación de un departamento de Explotación, de la mano de Pablo Nieto, que será el máximo responsable de la gestión del dominio público, seguridad corporativa y de que se garantice el desarrollo de la actividad portuaria y la correcta prestación de servicios en cada puerto.

Con vistas a alcanzar un mayor dinamismo en la gestión, eficacia y eficiencia en el logro de los objetivos estratégicos de esta Autoridad Portuaria, también se acordó con el visto bueno de nuestro Consejo de Administración crear un Área de Gestión y Desarrollo sostenible, que se encarga ya de diseñar

y coordinar las políticas estratégicas y acciones para hacer frente a los problemas relacionados con la Sostenibilidad.

Destacable asimismo es la creación de una División de Cumplimiento Normativo, que se encargará de planificar y coordinar las actividades de la organización dirigidas a asegurar el cumplimiento de estándares éticos y legales. Es una figura que ya existe en otras administraciones pero que en la Autoridad Portuaria es de nueva creación.

En Santa Cruz llevan años hablando años de la unión puerto-ciudad como sucede en otras ciudades. Resulta vital que la ciudadanía se sienta integrada y cercana con el puerto. ¿Cuáles son los siguientes pasos que se van a dar en este sentido? ¿Se logrará en algún momento esa cohesión de la que tanto se habla?

Los puertos tienen asumido que deben mejorar su permeabilidad con el uso ciudadano del frente litoral, manteniendo su apoyo y colaboración en proyectos que unan los citados ámbitos y permitan al ciudadano conocer y acercarse a ciertas zonas del puerto y al mar.

El puerto de Tenerife, por las características del fondo marino con grandes calados, se ha desarrollado a través de diques de abrigo paralelos a la costa y dársenas estrechas, lo que ha dado como consecuencia la ocupación completa de unos 12 kilómetros del litoral de la ciudad.

De aquí que la obra de defensa marítima y ordenación del litoral de Valleseco, sea una actuación largamente demandada por la ciudadanía y por la que el puerto devuelve a la ciudad un espacio abierto al mar para el



Fondeo 8 cruceros, Puerto de Tenerife.



disfrute de los ciudadanos, convirtiendo una zona degradada en zona de baño.

Con fecha de finalización en 2023 supone una inversión de 13,6 millones de euros a costear entre esta Autoridad Portuaria, el Cabildo de Tenerife, el ayuntamiento capitalino y la consejería de Turismo, Industria y Comercio del Gobierno de Canarias.

Por otro lado, en estos días por fin firmaremos el convenio con el ayuntamiento santacrucero para la ejecución de los “Trabajos de Acondicionamiento del litoral de Valleseco, en la zona de Acapulco-El Bloque” que dotará a los usuarios del entorno de un acceso cómodo y seguro al litoral, configurándose como la mejor alternativa para disfrutar de la zona hasta que concluyan las obras de Valleseco.

Hemos impulsado también la creación de comisiones puerto-ciudad en Santa Cruz de Tenerife, Santa Cruz de La Palma y Arona, un órgano de debate entre instituciones creado para impulsar los proyectos comunes. Sin duda un paso importante para lograr esa deseada cohesión en base a una relación fluida y con un marco de comunicación regular.

La Autoridad Portuaria de Santa Cruz de Tenerife presentó al presidente del Cabildo de La Palma, Mariano Hernández Zapata, el borrador del Plan Director de Infraestructuras del puerto palmero. ¿Cuáles son las líneas del mismo?

El documento recoge las principales inversiones a realizar en los próximos años en el puerto de La Palma y, en líneas generales, pone de manifiesto que esta instalación requiere de mejoras operativas más que de incremento de capacidad. Así, las principales ejecuciones a abordar en este puerto en los próximos años serán la ampliación del dique exterior en 125 metros para que puedan coincidir atracados dos grandes cruceros; la ampliación de la zona de preembarque para las navieras Armas y Fred. Olsen en 10.700 metros cuadrados, lo que daría mayor cobertura al movimiento de guaguas, taxis y vehículos en general; y la prolongación del Muelle Polivalente en 140 metros, lo que originaría una nueva explanada de 30.200 metros cuadrados.

Los puertos son generadores de riqueza y proyectos, sin duda, la innovación ha copado todos los sectores económicos. ¿Apuesta esta Autoridad Portuaria por impulsar proyectos innovadores en el marco de las actividades portuarias?

Sin duda alguna. Innovadores y además medioambientalmente viables. Como ejemplo le menciono el proyecto de Comunidad

energética verde en el que estamos trabajando, para implantarlo tanto en el puerto de Santa Cruz de Tenerife como en la dársena de Granadilla, mediante el que se posibilitará la existencia de un sistema de generación de fotovoltaica flotante y acumulación energética por medio de hidrógeno verde. Para la gestión de esta energía renovable planteamos la figura de una Comunidad Energética en la que participaría tanto la Autoridad Portuaria como las empresas radicadas en el puerto.

También el Plan de Transformación digital y plataforma Smartport Green Port, casi acabado, con el que abordamos la transformación digital de esta autoridad portuaria incluyendo el desarrollo de una plataforma big data de la sensorística, especialmente en el área marítima y en las operaciones portuarias, que nos proveerá de datos sobre el estado del puerto y sus escalas a tiempo real. Es un proyecto en que también estaría implicada la comunidad portuaria.

No podemos olvidarnos de otras iniciativas en desarrollo como el suministro de electricidad a buques mientras están atracados, servicio que ya se presta en los puertos de La Gomera y La Palma para las embarcaciones de tráfico interinsular, y en breve se implantará en Santa Cruz de Tenerife, donde también aspiramos a prestarlo a los buques cruceros, para lo que hemos definido uno de los proyectos estratégicos (Next Generation) que consiste en la ejecución de una línea eléctrica de 20Mw que permitiría conectar 3 crucesos a la vez con 16 millones de presupuesto. Que los buques paren sus motores auxiliares mientras están atracados repercute positivamente en el medio ambiente, mejorando la calidad de vida de las poblaciones cercanas al eliminar ruidos, vibraciones y emisión de gases contaminantes a la atmósfera. Hemos sido los primeros en implantarlo en España y lo que supone un reconocimiento a nuestra tarea y línea de trabajo establecida al efecto.

Sin duda la sostenibilidad es otro aspecto fundamental en los tiempos que corren. ¿destacaríamos alguna otra acción implantada en sus puertos?

Aparte de las ya mencionadas destaca también la implantación de un completo Plan de Eficiencia energética que supone una inversión de 6,3 millones de euros y reduce las emisiones de CO2 en 15 toneladas/año. Se configura en cuatro bloques integrados por la puesta en funcionamiento de alumbrado público inteligente, que sustituye el alumbrado de vapor de sodio por iluminación LED; la adquisición de 18 vehículos eléctricos cero emisiones; la instalación de renovables para autoconsumo, concretamente solar y eólica con la que se cubrirá parte de la demanda de electricidad para instalaciones como las estaciones marítimas y las auxiliares.

Estamos certificados en gestión ambiental con la ISO 14001 y aspiramos asimismo a convertirnos en miembro de EcoPorts, organización cuya certificación ambiental supone el máximo reconocimiento avalado por la Asociación de Puertos Europeos.

No podemos olvidarnos del impulso a los convenios de buenas prácticas con empresas portuarias y del suministro de GNL realizado al crucero AIDANOVA, de la naviera Aida Cruises.

Lamentablemente, este es un sector predominantemente masculino pero usted y todo su equipo lucha por cambiar esto. ¿Es fundamental para vosotros llevar a cabo una política de igualdad ambiciosa?



Propuesta Plan Territorial, Puerto de La Palma.

Es fundamental y somos conscientes de ello. Por eso, desde enero de 2020 contamos con nuestro primer plan de igualdad propio, integrado por ocho objetivos estratégicos que poco a poco vamos desarrollando con fecha límite en 2023. Por otro lado, el personal de esta institución cuenta con 48 medidas de conciliación en las que la invertimos más de 170.000 euros al año, y con las que perseguimos mejorar el equilibrio entre la vida personal, familiar y laboral, y especialmente, conseguir una verdadera igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres.

“Estamos certificados en gestión ambiental con la ISO 14001 y aspiramos asimismo a convertirnos en miembro de EcoPorts”

Ciertamente nuestro ámbito de actuación es un sector históricamente masculinizado y, por ello implementamos estrategias de reclutamiento para promover las candidaturas de mujeres especialmente en uno de los cuerpos más masculinizados de nuestra empresa, la policía portuaria. Por ejemplo, mediante el uso de imágenes de referentes profesionales femeninas en las convocatorias de puestos para policía portuaria.

¿Qué proyectos le gustaría comenzar o culminar este 2021?

Concluir las obras del puerto de Granadilla es prioritario para esta Autoridad Portuaria. No en vano invertiremos hasta 2025 unos 93 millones de euros en dicha dársena que esperamos llegar a convertirse en hub o polo

concentrador de las nuevas energías emergentes. Me estoy refiriendo concretamente a la posición estratégica con respecto al recurso eólico que hace que Granadilla sea un punto de apoyo fundamental para el despliegue masivo de la energía renovable en Canarias, que se espera realizar en los próximos años.

Y es algo en lo que contamos con el pleno apoyo de Puertos del Estado, quien nos ha hecho llegar su puesta en valor a dicha iniciativa, y también con el de nuestra comunidad portuaria, a la que recientemente hemos acompañado en su visita a los astilleros de Navantia, en Galicia, para conocer las últimas novedades de esta actividad con un importante desarrollo previsto para los próximos años.

Ahora mismo en la dársena de Granadilla se ejecutan las obras correspondientes al viario y redes de servicio; defensa y rellenos; edificio de servicios; edificio de inspección e Iluminación del Muelle de Ribera. Estamos hablando de 33 millones de euros en plena materialización, procedentes de los recursos generados por las operaciones portuarias en Santa Cruz de Tenerife, sin aportación estatal o autonómica alguna.

La conclusión del muelle de ribera de Granadilla y los rellenos anexos, con los que se daría fin a la ejecución del puerto, supondrá el soporte necesario para el desarrollo de actividades de economía azul como la generación de energía eólica offshore y la producción de hidrógeno verde. Es también un tema prioritario.

También es necesario impulsar la ocupación de terrenos vacantes en la Zona Franca, que autorizada en 2006 solo tiene ocupado un 30% del suelo disponible, para lo que hay que dar un gran impulso a las actividades susceptibles de constituirse como operador aduanero.

No me olvido de la actividad de reparación naval, para cuyo desarrollo esperamos implantar sendos diques flotantes en Tenerife y Granadilla, y recuperar el espacio perdido en el pasado en el que se dejó morir esta actividad.

Para terminar, hemos recibido el compromiso de la Consejería de Obras Públicas y Transportes de suscribir un convenio para realizar las inversiones necesarias de acceso a los puertos de Santa Cruz de Tenerife y Granadilla con cargo al convenio de carreteras de la Comunidad Autónoma con el Estado.





Luis Ibarra: “El Puerto de Las Palmas es un gigante económico de Canarias”

ENTREVISTA

LUIS IBARRA

PRESIDENTE DE LA
AUTORIDAD PORTUARIA
DE LAS PALMAS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
**¿Cómo ha afrontado la
Autoridad Portuaria de Las
Palmas la reducción de la acti-
vidad tras la pandemia?**

La pandemia ha supuesto un reto mundial. Un reajuste de paradigma en todos los ámbitos. Al primer acto reflejo de retracción de la logística internacional siguieron otras medidas estratégicas para mantener el flujo de mercancías y garantizar el abastecimiento de las poblaciones a lo largo del planeta. Las primeras y más evidentes, las medidas de seguridad sanitaria sobre los trabajadores a bordo de los buques y a pie de muelle, y a lo largo de toda la cadena.

Por tanto, la actividad en los puertos no se ha reducido sino que se ha incrementado, ha evolucionado para adaptarse a los retos de la covid. Le pongo como ejemplo el protocolo sanitario para los cruceros que hemos creado en Canarias entre TUI, el Gobierno autonómico y las autoridades portuarias, y que ahora sirve de base para los puertos del Mediterráneo en la temporada de verano. El flujo de mercancías, obviamente, bajó en un primer momento para reajustarse a la nueva realidad. Pero si mira las estadísticas de 2021 y las compara con 2019, sobre todo las del Puerto de Las Palmas, verá que estamos al mismo nivel que antes de la covid

y en crecimiento en muchos tráfi-
cos. Este músculo portuario sólo es
posible con la implicación direc-
ta de la comunidad portuaria y de
los profesionales de esta Autoridad
Portuaria.

**¿De qué manera han gestio-
nado la situación de crisis en
el resto de islas donde tienen
competencias portuarias?**

La Autoridad Portuaria de Las Palmas gestiona cinco puertos en tres islas. Cada puerto tiene realidades muy específicas y, en ocasiones, con servicios especializados en sectores que han sufrido con mayor crudeza la crisis económica de la pandemia. Salinetas, por ejemplo, está directamente vinculado al suministro de combustible para aviación. Al caer el tráfico aéreo durante 2020, las estadísticas del puerto bajaron en igual medida, situación que ahora empieza a remontar. En Arinaga, que era un puerto al borde del olvido hace una década, hoy tiene todo el suelo concesionado y generando actividad económica. Puerto del Rosario y Arrecife reflejan sobre todo la brutal caída del consumo asociado al turismo en esas islas; caída tanto en mercancías como en pasajeros. El Puerto de Las Palmas es diferente. De hecho, es un caso único en el sistema portuario español por la diversidad de servicios que presta con el máximo del estándar de calidad europeo.

Somos el primer puerto español en búnkering, referente en reparación naval con especial relevancia en el segmento off shore, plataforma logística clave de la ruta Norte-Sur para los contenedores, situación garantizada a futuro tras el acuerdo con MSC para la Terminal de OPCSA. El sector de megayates ya tiene presencia en nuestras dársenas, lo mismo que recuperamos la descarga de pescado gracias a Frisus.



Es un puerto que además actúa como polo industrial y no sólo para el tránsito de mercancías. Pongo de ejemplo la planta de fabricación de material sanitario de celulosa de Celucan o el más reciente proyecto de Nueva Pescanova para instalar el primer gran vivero del mundo para la cría de pulpo y su exportación.

En resumen, el Puerto de Las Palmas es un gigante económico de Canarias en plenas facultades que ha sabido actualizarse a lo largo de la historia.

Respecto al tráfico de contenedores o TEUs, ¿qué diferencias han apreciado en comparación con las cifras del pasado verano?

El tráfico de contenedores o TEUs presenta una estadística potente. En mayo de 2019 se manejaron 73.862 unidades, mientras que en mayo de este año fueron 83.010 contenedores. Esa diferencia positiva de 9.148 TEUs arroja un crecimiento del 12,39 por ciento. Los TEUs de carga y descarga crecieron un 1,35 por ciento, mientras que los tránsitos lo hicieron en un 23,03 por ciento.

“Somos el primer puerto español en búnkering, referente en reparación naval con especial relevancia en el segmento off shore”

¿Qué balance hace del presente año respecto al anterior en cuanto a tráfico de pasajeros y mercancías?

El sistema portuario de Las Palmas (Las Palmas, Arrecife, Puerto del Rosario, Arinaga y Salinetas) mantiene su tendencia positiva, ya avanzada en el acumulado

del primer cuatrimestre, con un crecimiento del 3,09 por ciento en mayo de 2021 respecto de ese mes pre-pandemia de 2019 (y del 21,25 por ciento sobre 2020). El acumulado enero-mayo de 2021 y 2019 se eleva al 7,68 por ciento en el tráfico total por toneladas. Las mercancías tuvieron un comportamiento similar, aunque también acusan la ralentización de la demanda asociada al turismo. En mayo de 2021 se operaron 1.927.729 toneladas de mercancías, frente al 1.836.351 toneladas de mayo de 2019. Hay, por tanto, un crecimiento de 91.377 toneladas, un 4,98 por ciento más.

Cabe señalar, en relación al estado del consumo local y a la incidencia del sector turístico sobre la economía de la provincia, que el tráfico ro-ro en el Puerto de Las Palmas ha bajado de mayo de 2019 al pasado mes un -14,47 por ciento, pasando de 20.155 unidades a 17.239.

¿Qué expectativas tiene acerca de la reactivación del turismo para este verano? Los cruceros son parte fundamental para el Puerto y la ciudad...



estaría concluida en Canarias) con respecto al pasado mes de 2021.

¿Cuáles son sus expectativas sobre la acogida de cruceros en la zona portuaria?

La buena planificación sobre el uso de las infraestructuras portuarias nos ha permitido concentrar los diversos tráficos en áreas de atraque preferentes, lo mismo que las actividades asociadas en tierra. En el caso de los cruceros, su espacio es el Muelle Santa Catalina. Es la puerta de entrada ideal para la ciudad, con grandes atractivos turísticos como el acuario Poema del Mar, el centro comercial El Muelle, el área comercial de Puerto-Cantarras, el Mercado del Puerto, el Castillo de La Luz, el tradicional barrio de La Isleta y la siempre presente playa de Las Canteras. Este año, además, se ha puesto en servicio la pasarela Onda Atlántica, lo que permite realizar un circuito circular a pie desde ambos extremos del espacio puerto-ciudad de Las Palmas. El elevado volumen de pasajeros, así como el incremento de tamaño de los barcos y la implementación de nuevas normativas medioambientales, de seguridad, etcétera, motivaron la convocatoria del presente concurso, por parte de la Autoridad Portuaria de Las Palmas, para desarrollar una gestión especializada de los cruceros en las condiciones de calidad de servicio y seguridad exigidos por la propia industria de cruceros y a la altura de la oferta turística de Canarias.

¿Cuáles han sido las mejoras realizadas sobre la infraestructura del puerto?

Como decía, la Autoridad Portuaria de Las Palmas ha convocado un concurso para la construcción y explotación, en régimen de concesión de dominio público, de las terminales de pasajeros de cruceros de los puertos de Las Palmas, Arrecife y Puerto del Rosario. El potencial de este tráfico es evidente al recibir dos propuestas, la UTE Las Palmas Cruise Terminal y Global Ports Canary Islands, con reconocidas empresas internacionales detrás. La concurrencia de varias ofertas denota el interés empresarial por nuestros puertos y el dinamismo de sus tráficos y economías. El concurso continúa ahora su tramitación con el horizonte de final de año para su adjudicación definitiva a una de las dos ofertas presentadas. La UTE Las Palmas Cruise Terminal está formada por Agencia Pérez y CIA. SL y Agunsa Europa SA. Por su parte, Global Ports Canary Islands SL es una empresa ZEC constituida por Global Ports Holding Plc. (London Stock Exchange) y asociada con el operador portuario canario SEPCAN (Servicios Portuarios Canarias SL).

Los tráficos de cruceros en Canarias, de temporada invernal y con un perfil de crucerista centro-europeo, han mostrado un crecimiento incluso superior, duplicándose en

los últimos diez años hasta superar los 2,5 millones de pasajeros en 2019. En el caso de los Puertos de Las Palmas, también en la última década se ha duplicado el tráfico, pasando de 668.500 pasajeros de cruceros en el año 2010 a 1.330.000 de pasajeros en el 2019.

Desde la autoridad portuaria se han tomado medidas para avanzar hacia la sostenibilidad. Un ejemplo es el nuevo sistema de iluminación de los muelles de Naos y Los Mármoles. ¿Por qué considera importante este tipo de progreso?

La política de sostenibilidad medioambiental en la APLP es mucho más que los nuevos sistemas de iluminación en Naos y Los Mármoles que menciona. Es el comienzo de la electrificación de muelles, en este caso en el Muelle Pesquero del Puerto de Las Palmas, para que los buques desconecten sus motores auxiliares alimentados por combustible convencional, imprescindibles para la actividad y el control del barco, mientras estén atracados. Es el seguimiento constante de los datos de recogida del MARPOL y su tratamiento estipulado en la legislación vigente. Es el cambio de todas las luminarias de los faros de la provincia, desde el de Punta Delgada, en el islote de Alegranza, hasta el de Punta del Castillete, en Mogán, por otras más eficientes a nivel de consumo energético. Es el reconocimiento de los Premios Salvamento Marítimo 2020 a nuestra estrategia de prevención y control de la contaminación marina, con el accésit al Premio a la Mejor Contribución al ODS 14 (Objetivo de Desarrollo Sostenible) de la ONU. Es que los charranes comunes hayan recuperado la bahía de las Palmas, tras una

década de declive de su población, gracias a la instalación desde 2014 de plataformas flotantes para su cría en las dársenas del Puerto de Las Palmas (proyecto del Cabildo de Gran Canaria, con la colaboración de la APLP y la Armada), pasando de ninguna pareja hace diez años a 15 parejas en 2021.

Es, si me lo permite, asomarse desde nuestros muelles y ver el fondo como hacíamos de niños.

Ustedes apuestan por conseguir un avance en la industrialización del puerto. ¿Qué inversiones, tanto privadas como públicas, han desarrollado al respecto?

El Puerto de Las Palmas es un puerto industrial. Eso significa que produce más economía que si sólo se dedicara al tránsito de mercancías y pasajeros. Su fortaleza económica es fundamental porque garantiza una traslación de esa riqueza, en forma de puestos de trabajo y generación de infinidad de economías locales, a la sociedad grancanaria y canaria. Le menciono algunos ejemplos: el Centro Náutico de Servicios de Atención a Embarcaciones Deportivas de Gran Porte y Otras Profesionales Análogas, también conocido como el astillero de maga yates. Es una actividad industrial de bajo impacto pero alto valor añadido para la economía local. La concesión de dominio público otorgada es de 19.177 metros cuadrados. De ellos, 17.113 metros cuadrados corresponden a superficie terrestre, 540 metros cuadrados a zona de maniobra y otros 1.524 metros cuadrados a lámina de agua; el reciente acuerdo con MSC es un acuerdo estratégico para el presente y futuro del Puerto de Las Palmas; La Esfinge tendrá en breve peticiones derivadas del desarrollo

del offshore eólico marino.

Ese espacio tiene un calado infrecuente en otros puertos, lo que lo hace idóneo para esta industria de gran valor añadido; el gran silo de coches se comienza a construir en septiembre de este año; Frisru proyecta recuperar la descarga de pesca fresca y congelada en el Puerto de Las Palmas con una fábrica de hielo; Celucan ha ganado una concesión para fabricar material sanitario con celulosa en el puerto y exportarlo; y qué decir de Nueva Pescanova, que ya nos ha solicitado espacio para instalar el primer gran vivero de pulpo del mundo.

Hace unos meses comentaba que el grupo atravesaba un relevo generacional por jubilación. ¿Cómo ha sido este cambio?

El envejecimiento de la plantilla pública es un problema general en la administración española. Es un asunto que debe abordarse desde las máximas instancias y con visión global. Nosotros, como el resto de administraciones, afrontamos este reto a una escala que nos va ayudando en el día a día pero que no resolverá el proceso en su conjunto.

¿Qué opina sobre la reciente incorporación de la naviera Mediterranean Shipping Company al servicio de remolque de buques del puerto?

En la Autoridad Portuaria de Las Palmas se actúa en base a la legislación vigente. Parece una obviedad, pero es muy importante para los operadores internacionales que vienen a Las Palmas tener la certeza de que la seguridad jurídica está fuera de toda duda, ya que es una de nuestras tarjetas de presentación frente a la competencia de los puertos africanos. Por tanto, todos nuestros servicios portuarios se ajustan y se ajustarán a la ley.

El Puerto de Las Palmas se ha caracterizado por un mayor avance respecto al de Tenerife, ¿qué puede haber sucedido?

Tal y como lo plantea es un análisis desacertado. Los puertos de Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife son distintos en origen, desarrollo y geografía que permita su crecimiento físico. No son puertos comparables, pero sí complementarios y ambos muy necesarios para atender a los tráficos internacionales e interinsulares.

Para que siga siendo líder y una verdadera plataforma continental, ¿qué líneas de trabajo pretende seguir? ¿Cuáles son los proyectos en mente?

Muy sencillo: ayudar a nuestra comunidad portuaria a mantener su pulso empresarial, su profesionalidad y su calidad; y gestionar nuestros puertos para garantizar la competencia entre los operadores y la diversidad de los servicios. Esas son las claves para mantenernos líderes del Atlántico Medio y uno de los cuatro grandes puertos de España.



La reactivación del turismo que todos deseamos vendrá por avión. Los cruceros son una actividad muy residual en volumen de cifras respecto a los aeropuertos. Si es cierto que el turismo de crucero entra directamente en las ciudades, y por eso es importante para el destino, no para el puerto. En cualquier caso, recuerde que la temporada de cruceros en Canarias es la de invierno. En la comparativa de mayo de 2019 y 2021 en el Puerto de Las Palmas, es de resaltar el tráfico de cruceros. En este caso, ha habido un crecimiento del 267,31 por ciento (5.949 cruceristas frente a 21.851). Esta aparente paradoja se explica por la experiencia piloto a nivel de la Unión Europea, iniciada en noviembre de 2020, de reactivar los cruceros en Canarias. Nuestros puertos han sido los únicos en operar estos buques desde entonces, siempre bajo estrictos protocolos sanitarios. Su buen resultado ha motivado a las navieras a prolongar su habitual temporada en Canarias. De ahí que en mayo de 2019 casi no hubiera tráfico de cruceros (porque en un año normal la temporada ya



ENTREVISTA

BORJA GARAYGORDOBIL
DIRECTOR GENERAL
EN ZAMAKONA YARDS

Borja Garaygordobil: “Las líneas de futuro se basan en las energías renovables”

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Borja Garaygordobil es el Director General de Zamakona Yards. Este grupo, que comienza su andadura en 1972, es uno de los grupos más importante de reparación y construcción de buques de España. Con más de 40 años de experiencia en el sector, tanto en el mar Cantábrico como en las Islas Canarias, se ha convertido en un verdadero referente en el sector. Zamakona Yards reúne a más de 1.000 profesionales que se esfuerzan por ofrecer el mejor servicio a sus clientes.

Las ubicaciones estratégicas de sus empresas a lo largo de la costa atlántica y la amplia gama de servicios ofrecidos hace de Zamakona Yards un socio estratégico para sus clientes.

Desde el asesoramiento inicial y los servicios de diseño, pasando por la construcción de barcos, hasta todo tipo de servicios de mantenimiento, de suministro o de reparación que requiera su buque a lo largo de su vida útil, esta compañía ofrece las mejores garantías en el mercado.

¿Qué balance hace del último año y medio de la pandemia y de la crisis derivada de la misma?

Ha sido una situación inaudita. Hemos sufrido la crisis, pero no como otros sectores como el turismo o la restauración. En el puerto sí ha habido un descenso de actividad. Los barcos han estado aquí, pero sin actividades. El año pasado fue un período duro para nosotros. En verano hubo un repunte, pero este año se nota que desde febrero ha crecido la actividad. Esto se debe a que los barcos han pasado las certificaciones y se han puesto en marcha los proyectos que se paralizaron.

Ahora mismo, la actividad de verano es normal y tenemos algunos contratos para septiembre y octubre que nos dan esperanza.

¿Creen que hace falta una renovación de la economía a nivel nacional?

La lectura positiva de la pandemia es que nos ha dado tiempo para replantearnos el modelo de negocio y los cambios de futuro. El

país debería buscar alternativas, no sustituyendo los modelos actuales, pero sí complementando servicios. Es el momento de crear sinergias y tomar decisiones.

¿Cómo ve la situación del sector marítimo en Canarias? ¿Existe la necesidad de apostar por otros sectores más allá del turismo?

Es evidente que las líneas de futuro se basan en las energías renovables. Se deben potenciar cuanto antes, aunque a veces prima más la política que la realidad económica. Tenemos contacto con empresas de mucho interés y calado para la economía canaria y esperamos que la clase política saque adelante nuevos cambios. Esperamos que garantice la actividad del sector en las islas para los próximos 15 años.

“La reparación tradicional es un negocio de futuro”

¿Resulta difícil obtener mano de obra cualificada en Canarias?

Mucho. Es un problema generalizado. Hace años que intentamos renovar plantillas y especializarnos con cursos formativos. Gastamos mucho dinero en esto, pero aun así no es suficiente. No somos capaces de transmitir la inquietud de la profesión a las nuevas generaciones.

También es preocupante la falta de medios humanos a nivel nacional. La reparación tradicional es un negocio de futuro, y más aún las energías renovables. Ahora, el modelo de reparación naval demanda trabajadores.

¿A qué se debe el hermanamiento entre compañías de la competencia?

Me alegra participar en la nueva generación de empresarios del sector portuario. La competencia es leal; surgen sinergias



“Estamos plenamente volcados en la industria 4.0. Invertimos mucho en innovación”

con empresas competidoras para buscar lo mejor para el sector. Existe un tejido empresarial en

el puerto de Las Palmas que rema en la misma dirección. La competencia tiene que existir, pero la tendencia es vender los puntos fuertes de la zona sin focalizar en empresas concretas.

¿Apuestan por la innovación?

Totalmente. Estamos plenamente volcados en la industria 4.0. Invertimos mucho en innovación y las nuevas tecnologías son necesarias para ofrecer un trabajo más eficiente, seguro y serio.

¿Cuáles son sus proyecciones de futuro para el corto y medio plazo?

El proyecto más potente ahora mismo es la implementación de asistencia al negocio renovable. Tratamos de asegurar espacios para desarrollar una industria que requiere de muchos metros. Estamos involucrados en garantizar el mayor espacio posible para la energía eólica marina. Es un tema que la Administración debe resolver, de tal manera que se aprueben normativas y leyes para que salgamos adelante, solicitando ayuda de la empresa y equipamiento local para llegar al punto álgido del negocio en todos los niveles, tanto regional como nacional e internacional.



Myriam Hodgson: “Debemos proteger la seguridad jurídica”



REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
Corren tiempos complicados para todos...

Hemos vivido una etapa de cambio. Analizando los perfiles del empresariado nos percatamos de que está movilizándose y en transformación. El mundo ha cambiado. Ya se acabó el tiempo de lamentarse. Es el tiempo de trabajar muy duro y ayudarnos unos a otros. Nos recuperaremos juntos. Sabemos que la pandemia ha afectado mucho, pero es necesario seguir adelante con decisión firme.

¿El sector marítimo se está desarrollando más en Canarias o hace falta un empuje?

Creo que hace falta una reestructuración del sector. Sabemos que este es un mercado pequeño y local. Es cierto que tiene conexiones con África, América, el resto de Europa y en ese sentido el sector marítimo debe reorganizarse para crecer. Ahora se están dando negociaciones, fusiones y absorciones entre empresas. Incluso en el sector de los consignatarios habitualmente más estable, se aprecian movimientos.

¿Ha sido complicado este tiempo en términos legislativos?

No hay más que ver lo ocurrido en este último año -incluso muy recientemente- cuando los Juzgados y Tribunales, a instancia de los ciudadanos afectados, comienzan a revisar las decisiones tomadas durante la pandemia y cómo se han adecuando a nuestro ordenamiento. La imagen no es muy alentadora.

Es público y notorio que la seguridad jurídica ha sufrido daños importantes. Y hemos de reaccionar como sociedad. La situación ha sido y es grave pero precisamente por eso la sociedad civil debe estar más alerta que nunca, para evitar que los derechos tan preciados y que ha costado tanto conquistar a generaciones anteriores, se pierdan con las decisiones o acciones de los poderes ejecutivo y legislativo, que parecen haberse fusionado, para perjuicio de nuestra calidad democrática. Por eso hemos de proteger radicalmente al poder judicial. Nos va la vida en ello.

¿Cree que existe seguridad jurídica en el sector marítimo?

El derecho marítimo es complejo pero el armazón jurídico es solvente. Naturalmente hay materias que por los elementos de internacionalidad lo hacen complicado, y los conflictos entre normativas pueden generar

mucha dificultad interpretativa, pero es un sector especializado con grandes tareas de armonización que se continúan desarrollando ininterrumpidamente. Sí que es cierto que a veces para el cliente a primera vista el asunto resulta un galimatías internacional.

Volviendo a la situación de este año de pandemia, uno de los problemas nuevos surgidos en el sector ha sido el cómo realizar los cambios completos o parciales de tripulación con las restricciones de movilidad, con la reducción de transportes a nivel mundial etc. Asuntos prácticos como estos hay que resolverlos a través de la creatividad y la voluntad.

¿En qué servicios se han especializado en este despacho?

Llevamos muchos años trabajando en las distintas ramas jurídicas que afectan al sector, particularmente el derecho mercantil, administrativo y marítimo. Uno de nuestros puntos fuertes es todo aquello relacionado con el Registro Especial de Buques y Empresas Navieras de Canarias. Desde representar a dichas empresas ante las Capitanías Marítimas y la Dirección General de la Marina Mercante, hasta llevar a buen fin todos los trámites necesarios para que a los buques y las empresas se les aplique ese régimen fiscal especial, que interesa a todo naviero. Aprovecho aquí para agradecer públicamente a los responsables de ambos registros, en Santa Cruz de Tenerife y Las Palmas de Gran Canaria, por su profesionalidad y porque conocen la realidad del sector y la necesidad de una actuación pronta y operativa. El Registro Especial de Buques es aún una asignatura pendiente, que merece mayor protagonismo dentro de la administración marítima, pero este es un tema largo que tratar...

También estamos presentes en la contratación y negociación en múltiples empresas del sector, y en algunos casos también cuestiones de derecho penal, defensa de tripulaciones, administradores, etc. Realmente abarcamos muchos aspectos en los que considero que nos hemos especializado ampliamente.

El mundo marítimo está presidido en el archipiélago por las dos Autoridades Portuarias, quienes trabajan a destajo para desarrollar los puertos de las islas. ¿Tienen buena relación con ellas?

Sí, la verdad es que no tengo quejas. Naturalmente en algunos casos puede haber desacuerdo o diferencias de criterio, pero siempre hemos tenido una comunicación excelente y hemos visto su buena disposición para tratar de llegar a acuerdos. La Autoridad Portuaria de Santa Cruz de Tenerife tiene un equipo estupendo, por ejemplo, estamos muy satisfechos con la predisposición que muestran en todo momento.

¿Cree que se ha abandonado la creencia de que el mundo marítimo está masculinizado?

Cada vez menos, como en casi todo. Respecto a esto tengo una anécdota graciosa de mis comienzos, cuando aún trabajaba en un despacho maritimista de Madrid y en una reunión de empresarios, -usuarios y navieras- al entrar en la sala (la única mujer en ese momento), un empresario me preguntó -eso sí- muy amablemente si íbamos a traer café y yo solté una carcajada y le dije, creo que con la misma amabilidad, que suponía que sí, pero que yo era el asesor jurídico y no tenía ni idea de cómo se había organizado la sesión. Y luego todos nos reímos. Pero eso queda lejos. La realidad actual es muy distinta. Y he de decir que en todos estos años, jamás he notado que la cuestión del sexo o del género tuviera

relevancia alguna al llevar los asuntos. A cualquier compañero, sea hombre o mujer, solo se le debe pedir conocimiento profundo de la materia, inteligencia, actitud y capacidad de trabajo. Todo lo demás es mantenernos divididos, que es lo que parece quieren algunos. Solo creo en la aptitud y actitud de las personas, de qué sexo o género sean, eso da igual.

Naturalmente entiendo que en países donde se da una brecha cultural y salarial muy grande sea pertinente realizar labores en este sentido más radicales; pero sobre todo creo la clave está en educar, educar y educar... eso será lo que nos garantice que “a igualdad de capacidades, igualdad de oportunidades”. En Occidente me cuesta mucho creer que esta sea la vía. Prefiero siempre hablar de “personas”. Nada más.

¿Por qué eligió esta rama profesional? Ciertamente no abundan los despachos maritimistas en el archipiélago

En mi caso, como en muchos otros, la influencia de un buen profesor es fundamental. Fue un profesor de derecho internacional quien me mostró la existencia de este maravilloso mundo dentro de los estudios de Derecho. Posteriormente estudié también en Reino Unido y a continuación realicé el Posgrado en el Instituto Internacional de Estudios Marítimos, con profesores de todo el mundo. De hecho, fue otro de sus profesores quien me dio la primera oportunidad laboral o con quien comencé a trabajar en sus despachos de Madrid.

¿Por qué cree que no tiene tanta fama como otras?

Porque durante la carrera se estudian muy pocos temas sobre la materia y ya casi al final, con lo cual, permanece como un gran desconocido.

¿A qué retos legales se enfrenta el sector los próximos años?

No creo que sean muy diferentes al resto de retos de los sectores jurídicos. La digitalización en la que todos estábamos desde hace más de una década, el año pasado cayó sobre todos como un meteorito. Afortunadamente nuestro despacho había hecho esas tareas hace años y el trabajar en remoto no fue un problema durante el confinamiento.

Sin embargo, durante la celebración de juicios telemáticos este año nos hemos percatado de que todavía quedan cambios normativos por realizar, para que los juicios se realicen con las mismas garantías que la presencialidad. Los jueces están haciendo malabares, pero aún así es probable que veamos algunos cambios más en la ley de enjuiciamiento civil y la criminal. Por ejemplo, asegurarse de que el testigo no esté mediatizado.

¿Cuáles son sus proyectos de futuro?

Acabamos de actualizar nuestra página web. La comunicación con el cliente se produce de mil maneras, antes impensable, y estamos más en contacto que antes si cabe. La relación ahora es inmediata. Estamos implementando el sistema de seguimiento de expedientes que permita al propio cliente saber en qué fase se encuentra su proceso o su asunto.

La clave es que ya no se trabaja en sitios y que el mundo es el territorio. Hay determinados trabajos que pueden ejercerse sin importar la ubicación. El mundo del acuerdo, la mediación y la negociación es la gran vía de los próximos 50 años. Solo así podremos avanzar y ayudarnos unos a otros, de tal manera que acudir a un tribunal sea algo completamente marginal, la última vía para resolver un conflicto tras haber agotado todas las capacidades de conciliación.



ENTREVISTA

AIRAM RODRÍGUEZ
CEO DEL GRUPO HIADES

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

¿Qué es el Grupo Hiades?

La empresa nació hace aproximadamente 11 años. El Cabildo de Tenerife nos dio un premio en innovación en lo que era antes Tenerife Innova. Arrancamos con un proyecto basado en el uso de inteligencia artificial y redes neuronales.

Nuestro enfoque estaba orientado a la innovación y a ayudar a conseguir que las empresas también lo puedan hacer. Es algo que llevamos en el ADN. Nos gusta incluirnos en cualquier sector y actividad y usar la tecnología para las mejoras de los procesos.

¿Cuáles son los servicios que prestan en la actualidad?

La línea que seguimos es la de la formación digital. Coger las riendas de una empresa, sin importar su estado, y llevarla a la utilización de las nuevas tecnologías para mejorarla es una de nuestras premisas. En dicho proceso, surgen elementos de sensorización, lo que se denomina hoy el “internet de las cosas”. Se trata del posicionamiento de sensores y el almacenamiento de la información. Esto abre el campo del Big Data, basado en procesar todos esos datos y obtener información a partir de ellos. Aquí entra otra faceta de nuestro trabajo, el análisis de datos y cuadros de mandos. Esta tarea consiste en visualizar la información de tal forma que ayude a la toma de decisiones hasta ser una empresa guiada por datos. Todo esto se retroalimenta. Cuando se da un caso en que no existe solución de mercado posible, contamos con una estrategia que permite el desarrollo a medida de las necesidades de la empresa u organización en cuestión.

Así, se empieza desde cero cualquier tipo de aplicación informática que cubre un proceso de la empresa. El siguiente paso que queremos dar es aportar mucho valor añadido por medio de la inteligencia artificial, a través de una aplicación de algoritmos estadísticos sobre los datos para obtener predictibilidad de los proyectos.

Airam Rodríguez: “Intentamos ofrecer un punto adicional respecto a la innovación”

Otra de las líneas con las que ya contábamos era de mentorización de empresas con la que podíamos invertir en empresas cercanas. Hemos logrado, a su vez, elaborar algún que otro producto que ha servido para tener tener spin off. Es decir, que surjan empresas pequeñas a partir de otras y que estas funcionen.

Cualquier sector es susceptible de ir por la vía de la innovación. ¿Cree que las empresas pueden complementar su actividad con iniciativas como las que ustedes proponen?

Sí, sin ninguna duda. Independientemente de que existan consultoras que ayuden en la promoción digital, nosotros hemos hecho esto internamente primero. Esto nos permitió incrementar capacidades porque la situación era favorable y después, cuando los clientes vieron esto, nos solicitaron estas mejoras para ellos.

Las empresas tienen que tener la capacidad de modernizarse y mejorar. Si no es así, absorberán las innovaciones de otras compañías de su mismo sector e irán siempre a la cola. No queda otra, más aún en la situación que vivimos. Antes, la innovación estaba dirigida a la reducción de costes. Sin embargo, ahora se enfoca en las acciones para llegar

más lejos en el campo de visualización del cliente. Esto ha incidido en la línea de ingresos. No se puede permitir que los competidores crezcan más rápido al mismo tiempo que reducen costes.

¿Qué proyectos han desarrollado en el sector marítimo?

Nos hemos centrado mucho en la innovación a nivel regional y nacional. Uno de los productos estrella que hemos desarrollado es AMURA, un ecosistema de aplicaciones dirigidas al sector marítimo portuario donde desarrollamos un sistema de gestión completo en términos de facturación para los prácticos, una profesión poco conocida del sector. Rápidamente, evolucionamos la aplicación para adaptarla a más actores como amarradores y remolcadores. Nos colocamos así en una buena posición y pudimos crecer rápido gracias a esto. Hemos logrado desarrollar proyectos en más de 20 puertos, incluso a nivel internacional.

A partir de ahí, pasamos a manejar herramientas de control de la actividad portuaria, algo que suele gestionar la Autoridad Portuaria. Al final, se intercambian datos que dan mucha potencia a la aplicación.

¿Con qué ventajas competitivas y

valores añadidos cuenta la compañía?

Intentamos ofrecer un punto adicional respecto a la innovación que nos obliga a estar en consejos y grupos de interés internacionales para ver hacia dónde van las nuevas tendencias y estándares que aparecen en el sector marítimo para introducirlos en nuestro software.

Ahora mismo estamos inmersos en el International PortCDM Council, uno de los máximos organismos para la estandarización y homogeneización de los productos de escala. Antes, en muchos puertos, no se sabía si un barco llegaba puntual o no, ni las labores que ejecutaban en el momento del atraque.

Las herramientas que proponemos hacen posible tener una transparencia completa y el método Just in Time (JIT), que es la ejecución de los trabajos a tiempo, de tal manera que todos los operadores conozcan lo que está sucediendo y actúen cuando deban hacerlo. Tenemos ya un proyecto piloto con la empresa multinacional MSC con la terminal que tienen en Valencia para la integración de datos con port control. Además, hemos mantenido una reunión para otro piloto con el Departamento Control Comercial de Armas, Municiones y Explosivos, máximo organismo de empresas contenedoras de transporte del 30% de la carga. Pretenden hacer de Valencia un punto clave para este tipo de tripulaciones y han apostado por una empresa canaria como la nuestra.

¿Considera que la digitalización en el sector es escasa?

Sí. El sector marítimo siempre ha estado un poco alejado del resto. Tiene un número bajo de operadores, pero mueve mucho porcentaje del PIB. El 90% de la carga que se transporta en el mundo se hace por barco. Sin embargo, el porcentaje de empresas que trabajan en este sector en Canarias es ínfimo.

A pesar de ello, juegan un rol muy importante en la cadena logística y de suministros y ha sido olvidado. Es difícil entrar en el sector, pero una vez dentro, si se apela a la especialización y a la agilidad a la hora de trabajar, es posible destacar entre el resto. Es lo que nos ha ocurrido a nosotros.

¿Qué líneas estratégicas dibujan en el horizonte?

Desde 2013 estamos involucrados en procesos de internacionalización. No vemos esto como algo puntual, pero sí es un frente que tenemos que definir.

Culturalmente existe la concepción de que primero hay que posicionarse y después ampliar mercado, pero ahora estamos volcados en este proceso y es clave, sobre todo, en Iberoamérica. No obstante, nuestras herramientas están avanzadas y pretendemos expandirnos a Estados Unidos y el resto de Europa.

Otro de los frentes para el futuro es digerir bien las tasas de crecimiento que tenemos, lo que nos obliga a encontrar nuevos perfiles técnicos continuamente. Nos estamos preparando para mejorar la empresa y reforzaremos nuestro trabajo en Big Data e inteligencia artificial en los próximos años, pues son fundamentales para ampliar la capacidad de predecir la actividad de las operaciones portuarias.

A su vez, a nivel regional hemos potenciado la transformación digital con nuevas incorporaciones y la gestión de financiaciones, ayudando a las compañías a obtener subvenciones en innovación. En este sentido, estamos muy bien posicionados.



ENTREVISTA

AL BANO BETANCOR
BRANCH MANAGER DE
E. ERHARDT Y CÍA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cuál ha sido la actividad de E. Erhardt y Cía. durante la pandemia de la Covid-19?

Si bien es cierto que la declaración del estado de alarma y el consecuente confinamiento frenó en seco el comercio internacional, este parón fue momentáneo y rápidamente se restableció la actividad del transporte marítimo. En nuestro caso, continuamos con nuestra actividad de consignación de buques, atendiendo cada vez más barcos y actuando como agentes de Hapag-Lloyd en Canarias.

Nuestros compañeros de logística mantienen un ritmo de trabajo frenético para conseguir espacio de carga, en un mercado en el que se ha reducido el número de buques que circulan por el mundo, hecho agudizado por el bloqueo surgido en marzo en el Canal de Suez y el reciente cierre preventivo del puerto chino de Yantian debido al Covid-19.

¿Por qué es importante para ustedes la sostenibilidad medioambiental en el sector marítimo? ¿Cómo se refleja esto en sus servicios?

A medida que el entorno post-pandémico va evolucionando, las empresas estamos reconsiderando nuestro papel en esta nueva sociedad, transformando las operaciones en aras de hacer más sostenible nuestro negocio. En nuestro caso nos estamos esforzando por mejorar la agilidad, eficiencia y sostenibilidad de aquellos eslabones de los que formamos parte en una cadena más amplia de suministro global.

En este sentido, trabajamos para mejorar la sostenibilidad de nuestras operaciones y de las de nuestros clientes, integrando ambas en un contexto de colaboración sin precedentes. Contamos con un programa interno de minimización de emisiones de CO2, hemos eliminado determinados consumibles y los hemos sustituido por otros más duraderos. Además, en este momento, estamos en disposición de aportar información a otros eslabones de la cadena acerca del impacto de nuestras operaciones en el medio ambiente.

Creemos que la mejora en el desempeño medioambiental no solo se traduce en una mejor calidad de vida en el planeta, sino que también mejorará los resultados comerciales de las empresas a través de una reducción de los costes, una



Al Bano Betancor: “Trabajamos para mejorar la sostenibilidad de nuestras operaciones”



mayor innovación, acceso a nuevos mercados, mejora de la marca y mejor posición para atraer talento joven.

¿Qué dificultades han observado en los cambios de tripulación y el ámbito aduanero?

Más que de dificultades hablaría de cambios en la forma de trabajar, con nuevos procedimientos, más documentación, pruebas PCR, aislamientos y todo ello adaptado a la medida de las diferentes nacionalidades de las tripulaciones.

De la novedad e incertidumbres iniciales hemos pasado a la asunción de que operamos en un nuevo entorno, ya lo tenemos interiorizado y forma parte de la normalidad del trabajo diario.

¿Qué aspectos creen que les diferencia de otras agencias consignatarias?

Somos una compañía con tres

grandes palancas de negocio. La primera es la que definiría como una “orientación al cliente en grado extremo”, las personas que conformamos esta organización aportamos un factor diferenciador que el cliente reconoce. La segunda es la tecnología, desde siempre nos servimos de la tecnología para proporcionar la mejor información a nuestros clientes, no solo en lo que respecta a la prestación del servicio, sino también en lo que se refiere a información adicional pero esencial de los mercados en los que operan.

La tercera de las palancas es nuestra fuerte presencia y experiencia internacional, que nos permite ofrecer servicios integrados a través de un único interlocutor, que es lo que las grandes navieras precisan: servicios homogéneos personalizados que den respuesta a sus necesidades en el mayor número posible

de puntos del planeta.

¿Han contado con el apoyo suficiente de las instituciones durante este tiempo?

Lo que este nuevo entorno pandémico nos ha enseñado es que cada una de las partes interviniente en el proceso debe hacer bien su trabajo. En este sentido tenemos que aplaudir la labor que las instituciones estatales, autonómicas, locales y portuarias están realizando.

A ellos se debe el haber diseñado un marco de actuación dentro del cual todos debíamos movernos y ha sido ese marco el que nos ha permitido desempeñar nuestro trabajo con normalidad y adaptado a las situaciones concretas que se nos iban planteando.

Ofrecen servicios como agente naval en África. ¿Cómo de importante es para ustedes este mercado?

En nuestro caso no abordamos los mercados siguiendo una estrategia de expansión geográfica, sino por tipología de clientes y los servicios que precisan en cada momento y lugar.

En Erhardt nunca nos hemos olvidado que nuestra historia comenzó allá por el año 1882 gracias a la confianza depositada por el primer cliente. A lo largo de estos casi 140 años de historia es el cliente el que nos sigue impulsando. La presencia en África y otros puntos del planeta son la respuesta a los desafíos a los

que continuamente nos retan nuestros clientes.

Nuestro sector es un ejemplo típico de estrategia de concentración, cada vez hay menos clientes y cada vez éstos son más y más grandes. Es lógico que busquen empresas como la nuestra, capaces de prestar un servicio predecible, con una calidad homogénea y sin fisuras en cualquier lugar del mundo. En éste sentido, Erhardt es una compañía que presta servicios globales y de confianza, pero sin perder la perspectiva local propia de cada plaza.

¿Qué grado de trascendencia tiene la digitalización del sector marítimo para ustedes?

En nuestro negocio necesitamos estar alineados con proveedores, autoridades portuarias y clientes, y la tecnología es una de las claves para lograr esta alineación. La digitalización de los procesos, la gestión de la documentación y la analítica del dato aportan beneficios tangibles a clientes, proveedores y autoridades portuarias.

En el caso de Erhardt, por su presencia internacional y tipología de clientes, necesitamos maximizar nuestro impacto digital y la aplicación de tecnología en este tipo de operaciones ofrece muchas oportunidades para mejorar la experiencia del cliente. En la actualidad, gracias a la automatización de procesos y a la gestión del dato podemos centrarnos en construir nuevas relaciones y servicios personalizados con el cliente.

¿Cómo es la relación con las autoridades portuarias de Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de Tenerife?

La relación con las autoridades portuarias de Gran Canaria y Tenerife es extraordinaria. Esta afirmación, además de ser cierta, es que no puede ser de otra forma.

Nos ocupamos de cuidar de los intereses de nuestros clientes en estas plazas y por ello tenemos que ser capaces de construir relaciones sólidas y de confianza con las autoridades portuarias para, de esta forma, poder garantizar la prestación del mejor servicio posible a nuestros clientes en estos puertos.

¿Qué proyectos de futuro desean seguir?

No tenemos otro camino que el de seguir creciendo de manera eficiente atendiendo las nuevas necesidades que nuestros clientes demandan.

El cliente quiere que le acompañemos ordenadamente en su desarrollo y ello nos impulsa a seguir con el proceso de internacionalización, ofreciendo nuevos servicios conexos a nuestra actividad principal de consignatarios de buques, progresando en la digitalización de las operaciones, con una mayor integración con el cliente, autoridades portuarias y proveedores y, todo ello, bajo un marco de rigurosa eficiencia.



Iryna Krasnikova: “Mantenemos el estándar más alto de cumplimiento de calidad y seguridad”

ENTREVISTA

IRYNA KRASNIKOVA
DIRECTORA COMERCIAL
DE ALFASHIP

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cómo ha influido la situación de la pandemia en vuestra actividad?

En el año 2020, aunque hemos experimentado algunos meses de incertidumbre, lejos de haber mantenido una posición pasiva, desde la dirección se tomó la decisión de no cancelar ninguno de los proyectos en previsión, continuar con la apertura de nuevas sedes en puertos estratégicos, y aumentar considerablemente el equipo humano e infraestructura en los distintos departamentos. Una decisión valiente, pero acertada dados los buenos resultados.

El pasado mayo recibieron una nueva certificación. ¿Por qué es tan importante en el sector poseer estos distintivos de calidad y seguridad?

El grupo Alfaship siempre ha sido conocido por su calidad de servicio, y la propia industria donde se desarrolla nuestro negocio valora la seguridad por encima de todo. Es perfectamente justificada,

conociendo el alto riesgo para las personas y el medio ambiente, de cualquier brecha de seguridad en el transporte marítimo. Desde Alfaship, mantenemos el estándar más alto de cumplimiento de todos los requerimientos de calidad y seguridad exigidos por las autoridades competentes. En base de estas normativas y sumándose nuestra experiencia y know-how, elaboramos nuestros protocolos internos con el propósito de satisfacer las altas exigencias y expectativas de nuestros clientes.

Siendo Alfaship un grupo nacional con 12 oficinas propias, garantizamos la estandarización de todos los servicios que ofrecemos en cada una de nuestras sedes.

¿Qué servicios ofrece Alfaship en la actualidad?

Nuestro negocio principal y el que nos ha hecho crecer, es la consignación de buques. Pero durante los 32 años de vida, hemos podido detectar una alta demanda en otros servicios que complementan nuestra actividad principal, como pueden ser la logística integral y gestión aduanera. Ofrecemos la gestión integral de la cadena de suministros tanto a los armadores cuyos buques escalan en nuestros puertos, como a empresas locales en la logística y almacenamiento de sus mercancías. La insularidad de Canarias hace que este servicio sea esencial para todo tipo de negocios y comercios que tienen que

proveerse de género procedente de la península o importados de terceros países. Actuamos como operador logístico y representante aduanero sin involucrar terceras empresas subcontratadas, lo que nos ayuda a ser competitivos tanto en coste como en la eficiencia del servicio.

Recientemente, y en base a la demanda general, hemos creado nuevas divisiones de ingeniería, servicios técnicos y equipamiento. De este modo conseguimos ofrecer una asistencia integral.

¿Cuales creen que han sido las claves, en materia comercial, que les han llevado a un crecimiento y expansión tan notorios?

Uno de los aspectos que más me llamaron la atención cuando comencé en Alfaship, era la voluntad de la empresa de mantener un modelo propio, genuino, donde la calidad fuese nuestra tarjeta de presentación. Esta perseverancia en la exclusividad, ha sido trasladada desde la dirección a todos los ámbitos del grupo. En el departamento comercial hemos sabido adaptar y mantener esta filosofía, alejándonos de las corrientes generales. Esto implica buenas dosis de constante innovación y formación del departamento.

La fuerza de nuestros comerciales nace de la convicción de que nuestro producto es insustituible.

Las relaciones con clientes alcanzan una nueva dimensión cuando eres parte activa en las soluciones. Nuestro propósito es consolidar relaciones duraderas basadas en experiencias satisfactorias y generación de confianza.

En el mencionado escenario, cuando los distintos engranajes funcionan de un modo coordinado, el crecimiento aparece como consecuencia natural.

Desde tu incorporación al frente de la dirección comercial del grupo en el 2012, ¿Cual crees que ha sido tu principal aportación?

La elaboración de una estrategia comercial sólida ha sido objeto de un meticuloso trabajo. En el momento de mi incorporación, Alfaship ya contaba con un reconocido prestigio en el sector, aumentando la responsabilidad que se me había encomendado.

Uno de nuestros mayores objetivos fue conseguir la entrada del grupo en el tráfico de Oil & Gas. Actualmente representamos

y colaboramos con los principales actores en este sector. Fruto de las necesidades de esta industria, como comentado anteriormente, la empresa creó las divisiones de logística y aduanas, siendo en la actualidad un referente nacional en ambas actividades.

Otro aspecto que hemos desarrollado es la diversificación del negocio, permitiéndonos crecer verticalmente en distintos servicios que anteriormente se externalizaban, creando una oferta más completa.

Uno de los lemas que acompañan a Alfaship es Expect More ¿En qué se manifiesta esta pasión en las actividades que desempeñan?

El agente consignatario es una figura polivalente y singular en la cadena de suministro, con acceso a los distintos niveles del sector donde se mueven todo tipo de empresas, en ocasiones actuando incluso de principal nexo entre ellas, sobre todo durante las operaciones en puerto. Esta posición privilegiada, nos permite identificar de un modo proactivo las necesidades individuales de nuestros clientes, y aportar soluciones con valor añadido. Incluso llegar a conseguir negocio para ellos.

Es frecuente que clientes que comienzan a trabajar con alguna de nuestras divisiones, terminen colaborando con el resto del grupo en otras actividades que pueden ser de su interés.

Nuestro lema es fiel al producto que ofrecemos. La empresa que decida colaborar con nosotros, en cualquiera de nuestras divisiones, encontrará una respuesta superior a lo experimentado.

Podemos concluir que somos un guante que se adapta perfectamente y se convierte en un socio indispensable a largo plazo.

¿Qué tendencia crees que transformará el panorama directivo en los próximos años?

La velocidad, volumen de cambios y de evolución se está incrementando exponencialmente, por lo que si los directivos queremos seguir aportando valor a nuestras compañías en este entorno cambiante no tenemos más opción que estar en un proceso continuo de capacitación formativa cada 3-4 años ya que, en este mundo actual, el periodo de obsolescencia de un directivo sin reinventarse vía formación es máximo de 5 años.

Sobre lo que comentas de

la importancia de la formación, Alfaship ha sido reconocido recientemente por la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria por su compromiso en la formación de estudiantes. ¿En qué se basa esta formación?

El puerto tiene un importante peso en la economía local, y debería ser motivo suficiente para captar la curiosidad de las nuevas generaciones. Estamos muy orgullosos de nuestro proyecto de formación con el que pretendemos ofrecer una visión más clara de las distintas actividades que se realizan en el entorno portuario, y dar una nueva perspectiva laboral de futuro para los más jóvenes.

¿Qué oportunidades o estrategias se han generado a raíz de todo lo vivido? Se dice que detrás de una crisis hay muchas oportunidades...

Hemos detectado nuevas necesidades de los armadores y fletadores que tienen que cumplir con las medidas y restricciones por la pandemia, y para ello precisan de asistencia de alguien que conozca estas medidas cambiantes y esté en condiciones de asegurar su cumplimiento localmente. Todos los operadores de transporte marítimo se han visto con la necesidad de cuidar doblemente de la salud de sus empleados, en especial los marinos, que han desempeñado un papel fundamental durante la pandemia, y gracias a su esfuerzo extra, el tráfico marítimo pudo continuar.

¿En qué proyectos futuros estáis trabajando actualmente?

El futuro está sucediendo hoy y aquí, y nos trae sorpresas de distinta índole a diario. Uno de nuestros propósitos es superar todos los retos que se nos presentan, y adelantarnos a los que puedan aparecer. Los proyectos que hoy estamos desarrollando, tienen como objetivo ofrecer el abanico más amplio de servicios, mayor cobertura geográfica para nuestros clientes y mayores facilidades para nuestros empleados. Para ello invertimos bastante en I+D+I, en la formación de nuestros empleados, infraestructura, etc. Siguiendo esta meta, estamos trabajando en el desarrollo del grupo, que implica la apertura de nuevas sedes internacionales y aumento de su capacidad de atender los grandes proyectos logísticos.

Samper Divers, la empresa de servicios subacuáticos más reconocida de Canarias

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

► Un comienzo

José Luis Sepúlveda era buzo. Durante años fue la única persona que se atrevió a sumergirse en las profundidades del puerto de La Luz. Su labor fue reconocida en 2018, por Fundación Puertos de Las Palmas. También recibió la medalla oro del Ayuntamiento de Las Palmas por su labor. A lo largo de su vida pudo salvar la vida de muchas personas en el mar, tanques y pozos sin cobrar por ello. Era una época en que las administraciones y fuerzas de seguridad del Estado no disponían de un cuerpo de buzos oficial, por lo que Samper era el único disponible y preparado para asistir a heridos en el agua. Por ello, su labor fue reconocida tras recibir distinciones de la Policía Nacional, la Guardia Civil y el Ejército, además de ser homenajeado por el Ayuntamiento de Las Palmas por su ayuda al cuerpo de Bomberos. Incluso en 2013 llevó a cabo un hallazgo arqueológico, cuando su equipo recogió unos cañones y un ancla datados del siglo XVIII a 20 metros de profundidad en el extremo sur del muelle León y Castillo y la dársena deportiva.

Rafaela es la propietaria de la empresa José Luis Samper Sepúlveda. Su marido, a quien hace honor el nombre de la empresa,



fue quien la fundó en la década de los setenta. Rafaela tomó las riendas de la empresa cuando su esposo falleció hace cuatro años. Ahora, la compañía ha tenido que lidiar con las difíciles circunstancias que ha provocado la pandemia de la Covid-19, pero han podido mantenerse y esperan seguir trabajando duro.

Samper Divers comenzó su andadura con José Luis como único empleado, pero ahora cuenta con unos trabajadores que utilizan su destreza para realizar labores de manteni-

miento submarino del casco de los barcos, pulidos, reparaciones bajo el agua, soldaduras y todo lo que se presente durante las 24 horas del día. Así lo explica Rafaela, actual jefa de la empresa, cuando se le pregunta sobre cómo empezó la compañía. Esta siempre ha experimentado un crecimiento constante y, a pesar de la situación actual, no ha habido ningún empleado enviado al ERTE. Así, Samper Divers se ha convertido en todo un referente a nivel mundial en el puerto de Las Palmas.

► Fuera de lo esperado

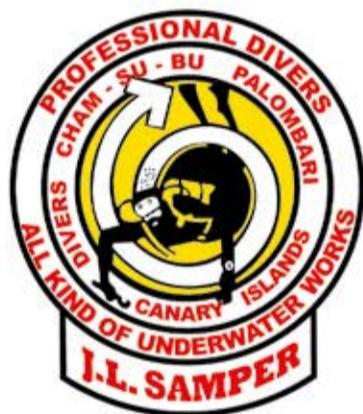
La actividad en estos meses de pandemia no ha sido la esperada en Samper Divers. Sin embargo, Rafaela asegura que caminan hacia adelante. Algunos meses cuentan con menos actividad que otros, pero dadas las circunstancias afirma que no pueden pedir mucho más. Lo más importante para la empresa es seguir trabajando y apelar a la constancia para solventar la situación. El mantenimiento submarino de barcos es un sector importante para el mundo marítimo y ellos quieren seguir a la vanguardia. El trabajo presencial y a mano es el aspecto más esencial de la empresa y es algo de lo que se sienten muy orgullosos. Cuentan con gente con experiencia en el mundo marítimo que lleva varios años trabajando en la empresa. Muchos de

sus empleados iniciaron su etapa laboral en ella. Como afirma la dueña, este es el valor real de Samper Divers. Para ellos, contar con un personal cualificado y bien formado es fundamental. Rafaela asegura que no es algo excepcional, sino que todas las compañías son ya muy estrictas en este sentido y la suya es una más.

► De presente y futuro

En Samper Divers disponen de una maquinaria avanzada y que puede utilizarse para resolver todas las tareas que hemos mencionado anteriormente. Buscan estar siempre al día de todas las actualizaciones que surjan en este ámbito para continuar siendo un referente en las compañías de buzos. Así, su actividad se centra en Tenerife y Gran Canaria. Rafaela cuenta que en la primera isla la actividad ha bajado mucho. Tienen una sucursal y una base en ambas islas. A su vez, consideran que ese descenso se debe a la escasez de combustible y por eso las embarcaciones acuden al puerto de Las Palmas. De todas formas, la situación en la isla es sostenible por el momento y son bastante positivos. Siempre han apostado por el Puerto de Tenerife, incluso pusieron una base permanente con personal fijo para ofrecer todos los servicios de los que disponen. A pesar de la situación en que se encuentra el puerto, la compañía ha seguido apostando por él.

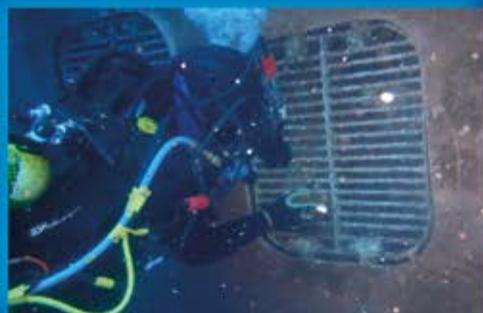
La empresa pretende continuar con sus labores, siempre teniendo en cuenta las medidas sanitarias que se vayan aplicando para estar al día y no cometer errores. “Lo que queremos es poder atender al cliente siempre que lo necesite”, concluye Rafaela.



JOSÉ LUIS SAMPER SEPÚLVEDA, S.L. SAMPER DIVERS

Islas Canarias España

Tlf +34 928 463 453

Móv. +34 609 61 44 88
+34 669 81 35 03✉ sampersl@idecnet.com🌐 sampersl.com

ESPECIALISTA EN TODA CLASE DE TRABAJOS SUBMARINOS



Antonio M. Padrón: “Es preciso desarrollar esfuerzos para seguir promocionando las profesiones marítimas”

ENTREVISTA

ANTONIO M. PADRÓN SANTIAGO
EMBAJADOR MARÍTIMO DE LA OMI

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

Hace relativamente poco, usted revalidó su condición de embajador marítimo de buena voluntad de la Organización Marítima Internacional, un organismo vinculado a la ONU. ¿En qué consiste la figura de Embajador marítimo de la OMI? ¿Cuáles son sus funciones?

En el año 2015, la OMI puso en marcha el Programa de Embajadores Marítimos, que más recientemente ha pasado a formar parte del Programa de Embajadores de Buena Voluntad de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y que, actualmente, recibe la denominación de “Programa de Embajadores Marítimos de Buena Voluntad de la OMI” (IMO Goodwill Maritime Ambassadors Scheme).

Un Embajador Marítimo de Buena Voluntad de la OMI (IMOGMA) es un portavoz y defensor de las profesiones marítimas con la especial y principal misión de promocionar las profesiones marítimas y crear conciencia entre los jóvenes de las ventajas de elegir una carrera en la mar u otras profesiones relacionadas con la industria marítima.

La designación de los Embajadores Marítimos debe ser propuesta por los Estados miembros de la OMI y/o las Organizaciones internacionales reconocidas como entidades consultivas o que mantienen acuerdos de cooperación con la propia OMI.

Con ello, se espera que los Embajadores Marítimos compartan su pasión por el mundo marítimo, sobre todo con los más jóvenes, con el objetivo de dar a conocer el sector entre nuevos públicos e inspirar a una nueva generación de expertos marítimos y gente de mar.

De los Embajadores marítimos se espera que:

- Visiten asociaciones y organizaciones marítimas, así como grupos de jóvenes interesados

- Mantengan contacto permanente con las universidades y demás centros de formación

- Den a conocer sus actividades en los medios de comunicación (prensa, radio, televisión y redes sociales)

Fue precisamente en 2015 cuando, siendo Capitán Marítimo de Tenerife, fui designado por la OMI como el primer Embajador Marítimo propuesto por España; Estado que, desde el inicio del Programa, se interesó por una activa participación en el mismo.

Aunque, de acuerdo con el Programa, los Embajadores Marítimos deben ser nombrados por un período de 2 años con posibilidad de prórroga, recientemente, y después de la intensa actividad desarrollada durante los últimos 6 años, a propuesta de la Dirección General de la Marina Mercante, he vuelto a ser designado por un periodo de 2 años más como Embajador Marítimo de Buena Voluntad de la OMI.

Desde entonces, las actividades desarro-

lladas han sido numerosas y de gran alcance tanto nacional como internacional, habiendo participado en numerosos foros, congresos y seminarios, impartiendo incluso conferencias en Colombia, Honduras, Kenia, Panamá, Reino Unido y Senegal –entre otros países- y habiendo sido felicitados en reiteradas ocasiones por la propia OMI dada la intensa labor y dedicación en pro de los objetivos del Programa de Embajadores Marítimos.

A pesar de ser una acción totalmente instaurada ya, usted fue quién propuso una iniciativa para ayudar a los alumnos de náutica que tienen que hacer un año de prácticas a bordo de los buques. ¿Cuáles son las líneas estratégicas de este el programa de embarque de estudiantes y futuros marinos?

En efecto, el “Programa de Embarque de Alumnos de Náutica” que, aunque comenzó con la finalidad de ayudar a que los estudiantes de náutica españoles pudieran realizar sus prácticas obligatorias de 12 meses a bordo de un buque, se ha extendido a más de 20 países, convirtiéndose en un verdadero referente internacional.

En este sentido, los esfuerzos de la Dirección General de la Marina Mercante (DGMM) no son pocos, ya que igualmente se dispone de una partida presupuestaria anual que se reparte entre las compañías navieras a través de la Asociación de Navieros Españoles (ANAVE) con la finalidad, de favorecer el embarque de alumnos en la flota que gestionan sus asociados.

Desde el año 2016, fecha en que se puso en marcha el mencionado Programa de Embarque, se han adherido al mismo más de 1.100 estudiantes de náutica procedentes de

países como Argentina, Cabo Verde, Colombia, Costa de Marfil, Costa Rica, Ecuador, España, Georgia, Italia, México, Panamá, Perú, Portugal, Rumania, Rusia, Senegal, Uruguay, USA y Venezuela. Asimismo, un total de 165 entidades colaboradoras de 22 países, coadyuvan con los objetivos del Programa, bien aportando Alumnos, bien facilitando plazas disponibles a bordo de buques.

En los casi 5 años que llevamos con el Programa, más de 300 estudiantes registrados han podido realizar sus prácticas bien mediante gestiones directas con las compañías, a través de la colaboración de ANAVE y/o mediante el “Programa de Embarque de Alumnos de Náutica”.

Evidentemente, queda mucho por hacer, ya que otros 800 estudiantes (entre ellos unos 250 españoles) permanecen a la espera –algunos/as durante años- de esa ansiada llamada telefónica o correo electrónico que les anuncie la posibilidad de comenzar “por fin” su carrera profesional a bordo.

Además, de acuerdo con informes de la Unión Europea, así como de las más importantes asociaciones de armadores, es preciso establecer un estatuto para la realización de las prácticas profesionales mediante la necesidad de que exista un contrato o acuerdo por escrito, protección social para los estudiantes y una paga o compensación económica que incluya los preceptivos viajes para embarque y/o desembarque. Todo ello, dentro de un marco reglamentario claro y coherente que no puede esperar.

Si no establecemos medidas como las mencionadas que hagan más atractivo el desempeño profesional en la mar, en pocos años nos enfrentaremos a un déficit de marinos que traerá graves problemas para la necesaria operación y mantenimiento de la flota, tan esencial para el mantenimiento de nuestro modo de vida.

¿Se han visto este y otros programas afectados por la pandemia? Resulta fundamental que los alumnos tengan esta oportunidad para lanzar su carrera profesional independientemente del contexto que se está viviendo.

La realización de las prácticas profesionales que suelen consistir en un periodo de, al menos 12 meses de embarque, resulta esencial para el desarrollo profesional de los marinos ya que, siendo un requisito establecido internacionalmente a partir de la normativa de la OMI, los estudiantes no pueden acceder a las titulaciones profesionales si no acreditan la realización de estas prácticas.

Evidentemente, atravesamos un momento especialmente complicado debido a la pandemia. Así, más de 200.000 marinos han debido permanecer a bordo de sus buques durante largos periodos que –en ocasiones- incluso han superado los 12 meses sin poder disfrutar de las necesarias vacaciones debido a las restricciones que muchos países han dispuesto en relación con los relevos.

No obstante, a partir de las continuas llamadas realizadas por la OMI para que los Estados faciliten estos relevos, se ha ido poco a poco resolviendo el problema e, indudablemente, el embarque de alumnos igualmente se ha visto afectado.

No cabe duda que la gente de mar, considerados como “trabajadores esenciales” conjuntamente con todos y cada uno de los trabajadores del sector del transporte y los puertos han demostrado que, a pesar de estar sufriendo esta grave pandemia, prácticamente no ha habido problemas de desabasteci-



miento y, al menos, todos hemos podido acceder a los alimentos y servicios básicos sin ningún problema.

Como prácticamente todos los sectores de la sociedad, cierto es que el transporte se ha visto muy afectado y, prueba de ello, es el tremendo encarecimiento de los fletes que estamos sufriendo así como el importante número de buques de ciertos sectores (como pasajeros y sector offshore) que han tenido que dejar de operar.

En este contexto, debemos esperar que la recuperación sea rápida y pronto volvamos a esa tan deseada “situación de normalidad”.

En referencia a la náutica, ¿cree que es una profesión que requiere que sea vocacional?

De acuerdo con la Organización Marítima Internacional (OMI), más del 80% del transporte mundial de mercancías se realiza por vía marítima y, aun siendo una industria bastante desconocida por el público en general, está presente hasta en muchos de los aspectos más insignificantes de nuestra vida, sin que a veces la importancia del sector sea percibida en su justa medida por la gran mayoría de los ciudadanos.

Además, el sector marítimo ofrece interesantes y gratificantes oportunidades profesionales para los jóvenes, tanto en el mar como en tierra. Así, la profesión de marino –en cualquiera de las facetas de puente y/o máquinas– orientada a la navegación en sí misma puede ofrecer interesantes ingresos además de unos atractivos periodos de vacaciones y descanso, así como la posibilidad de conocer diferentes países y enriquecerse personalmente con el conocimiento y contraste de otras culturas. Asimismo, otras actividades profesionales como las relacionadas con la ingeniería naval, el derecho marítimo y/o la economía marítima –por ejemplo– posibilitan a los jóvenes experimentar una vida emocionante y dinámica en un sector internacional por naturaleza, de importancia fundamental, en permanente crecimiento, único y verdaderamente apasionante.

Por suerte, en los últimos años ha ido creciendo el número de titulados náuticos en España. ¿A qué cree que se debe esta evolución ascendente?

Es una tendencia internacional ya que a pesar de que la flota mundial está aumentando rápidamente con buques cada vez más sofisticados, la formación y disponibilidad de gente de mar –por ejemplo– se están viendo muy limitadas, por lo que las oportunidades laborales se multiplicarán en un próximo futuro.

Recientes estudios realizados por BIMCO e ICS (International Chamber of Shipping) concluyen con la necesidad de preparar al sector para afrontar el déficit de tripulantes que se augura en torno al 2030.

Además de la denominada “gente de mar”, el sector precisa de personal cualificado que cubra las necesidades técnicas de las compañías navieras, los puertos, los astilleros, las sociedades de clasificación, los Estados de bandera, las inspecciones del Port State Control (PSC), los fletadores, los aseguradores, etc. Entre otras medidas, para resolver esta cuestión, es preciso desarrollar esfuerzos para seguir promocionando las profesiones marítimas, incrementar las posibilidades de formación especializada a nivel global, establecer medidas para hacer atractivas las profesiones relacionadas igualmente con el sector, así como vigilar estrechamente la evolución de la oferta y demanda de marinos.



Secretario General de la OMI, Kitack Lim, durante la celebración del Día Marítimo Mundial en la sede central de la OMI en Londres.

Para que el sector marítimo siga desarrollándose en las Islas Canarias, ¿no debería priorizarse la formación y la cultura marítima entre los jóvenes?

En Canarias se están desarrollando importantes esfuerzos para dar a conocer –sobre todo entre los más jóvenes– las posibilidades que ofrece el transporte marítimo en sus diferentes facetas.

“El sector marítimo ofrece interesantes y gratificantes oportunidades profesionales para los jóvenes”

Recientemente he tenido la oportunidad de participar en la “Feria de Vocaciones en la Economía Azul” que, organizada por el Instituto Tecnológico de Canarias y la colaboración del Clúster Marítimo de Canarias, precisamente se orientaba a divulgar entre los jóvenes del archipiélago las diversas y

numerosas posibilidades que ofrece el sector.

Además, quizás lo más importante, es que el transporte es una industria marcadamente internacional y regida por normas internacionales uniformes, por lo que las posibilidades de empleo se incrementan al tener la opción de poder ejercer en cualquier país del mundo.

A colación de esto, ¿cree que hay cultura náutica y marítima en el archipiélago?

Sin duda, no se entendería Canarias sin su necesaria vinculación a la mar.

No obstante es preciso insistir en la necesidad de transmitir a los jóvenes que, la línea del horizonte que rodea las islas no es una barrera... detrás de esa línea está el resto del mundo “esperándonos” al que, precisamente, podremos llegar a través del sector marítimo y el transporte internacional.

A lo largo de su trayectoria ha tenido numerosos reconocimientos, pero hay uno en particular del Gobierno de Senegal, el cual le nombró en 2017 Caballero de la Orden Nacional del León basado en todos los años de coordinación ejercidos como Capitán Marítimo de Tenerife desde 2004, en el rescate de inmigrantes llegados a las costas de la provincia, más de 26.000 entre los años 2006 y 2007. ¿Cómo valora la situación actual de la inmigración irregular?

Durante los años 2006 y 2007 sufrimos una fuerte crisis migratoria en el archipiélago, miles de personas fueron rescatadas y... muy seguramente... otros miles fallecieron o se perdieron para siempre en la mar.

Recuerdo que durante la llegada de algunos cayucos con inmigrantes rescatados... algunos fallecidos y otros en muy mal estado... las imágenes resultaban tan duras e im-

pactantes que creo nunca se nos olvidarán a los que tuvimos la oportunidad de estar allí presentes.

Es inevitable, la historia de la humanidad está forjada a partir de las migraciones de los pueblos y como alguien dijo en alguna ocasión: “La inmigración se comporta como el agua... aunque tapes provisionalmente una fuga... el agua buscará siempre su camino para volver a aparecer en otro lado”.

Por ello, es importante la cooperación con los países de origen y establecer además relaciones y procedimientos que permitan la inmigración controlada, como ya se realiza con algunos estados que aportan contingentes de mano de obra en ciertos sectores que nuestro país necesita.

¿Cree que Canarias tiene una posición estratégica referente al segundo registro de buques?

La justificación estratégica de que el Registro Especial de Buques y Empresas Navieras (REBECA) esté localizado en Canarias es evidente ya que si queremos atraer compañías navieras para que abanderen sus buques, es preciso un marco legal que soporte ciertas ventajas que los registros clásicos no pueden ofrecer.

Precisamente, en estos días, con motivo de la asamblea anual de la Asociación de Navieros Españoles (ANAVE) la nueva Ministra de Transportes ha anunciado importantes cambios tanto en la Ley de Puertos del Estado como en la Ley de Navegación con la finalidad de simplificar y agilizar ciertos procedimientos administrativos e incluso, una importante actualización de la normativa que ampara el REBECA con objeto de hacerlo más competitivo y atractivo frente a otros registros internacionales.



Pedro Ángel Saavedra: “Estamos satisfechos con la evolución del mercado”



REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

¿Qué balance hace del último año?

El pesimismo era lo que estaba en nuestra mente ante la posibilidad de una paralización total de la economía y la actividad. Los primeros cuatro meses de pandemia se experimentó una bajada considerable del consumo, la compra venta y el movimiento efectivo de mercancías. Los meses siguientes seguimos notando la escasez en el consumo que genera el turismo, pero es verdad que esto se vio compensado con el turismo local. Tenemos cierta esperanza en este sentido. En líneas generales, no nos situamos en el mismo nivel que la época anterior a la pan-

demia, pero estamos satisfechos con la evolución del mercado y el transporte de mercancías.

¿Cree que han cambiado los hábitos de los consumidores?

El cambio radica en que ahora la gente ha ampliado su concepto de lo que significa vivir en casa. La ciudadanía decidió mejorar su hogar. Aparte de esto, creo que los hábitos son los mismos que antes.

¿Ha sido complicado para ustedes encontrar el equilibrio entre la excelencia en la calidad de su servicio y la crisis acontecida?

Para nosotros no ha sido complicado. Nos hemos adaptado a las medidas sanitarias y de seguridad. Nos mentalizamos y hemos sido conscientes de la situación que se vivía. Nuestro

personal es el mismo a pesar de que nos ajustamos a los ERTes y a reducciones de jornada. Esto no ha afectado para nada en la calidad de nuestros servicios dado que hemos mantenido los medios humanos y materiales y seguimos trabajando de la misma forma.

¿Considera que los puertos de Canarias disponen de una preparación acorde a la exigencia actual?

Hay muchos tipos de mercancías y movimientos. Si hablamos de carga y descarga de barcos, acceso a terminales, tiempos de descarga cargas de los camiones para sacar los contenedores, podemos afirmar que estas actividades se han mantenido, pero está claro que se pueden mejorar. Se podría hacer más respecto a la ampliación de servicios de los puertos, pero el movimiento diario es aceptable.

¿Cuáles son los rasgos distintivos de Atlantic Canarias frente a otras compañías?

Uno de los aspectos fundamentales es el equipo humano que gestiona las mercancías. Somos conscientes de que el nivel de stockaje de los importadores ha disminuido mucho. Entonces, se necesita vigilancia y rapidez para las entregas de los pedidos.

Queremos estar a la altura de las expectativas del cliente para que disponga lo antes posible de la mercancía. La gestión del transporte y las tramitaciones aduaneras requieren agilidad mayor que la habitual. Creo que no existe otro secreto y precisamos un equipo cualificado que aporte soluciones ante cualquier dificultad en el servicio. Además, es fundamental ofrecer una atención personalizada para cada cliente y atender a sus necesidades y particularidades. El consumidor elige qué tipo de servicios quiere y nosotros debemos acoplarnos a ello.

¿Qué nuevos proyectos tienen en mente?

Nos encontramos a la expectativa de lo que pueda pasar próximamente. Quizá no es el mejor momento para iniciar nuevos proyectos, pero trataremos de consolidar el transporte de mercancías a nivel nacional e internacional en países de Europa y Asia.

El tráfico con China está bastante complicado por el incremento de los precios en los últimos meses, pero buscamos afianzar nuestros servicios allí. En suma, queremos mejorar el proceso de digitalización en cuanto a nuestra aplicación, redes sociales y página web.

ENTREVISTA

PEDRO ÁNGEL SAAVEDRA
GERENTE DE
ATLANTIC CANARIAS


atlantic canarias

TRANSPORTE NACIONAL E INTERNACIONAL DE MERCANCÍAS
MARÍTIMO · AÉREO · ADUANAS · LOGÍSTICA

www.atlantic-canarias.com

SANTA CRUZ DE TENERIFE

Calle Anatolio Fuentes Garcia, nº 16
Polígono Industrial Costasur
38009 Santa Cruz de Tenerife.

Tel +34 922 622 560

Fax +34 922 623 481

E-mail atlantictfe@atlantic-canarias.com

(oficina de contacto para sus envíos a
Tenerife, La Palma, La Gomera y El Hierro)

LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

Avda. de las Petrolíferas, s/n – Parcela 15
Edificio Castero – 1º Izqda
35008 Las Palmas de Gran Canaria

Tel +34 928 229 162

Fax +34 928 272 780

E-mail atlanticlpa@atlantic-canarias.com

(oficina de contacto para sus envíos a
Gran Canaria, Fuerteventura y Lanzarote)





Héctor Medina: “El negocio se dirige hacia la digitalización de máquinas y comunicación humana”

ENTREVISTA

HÉCTOR MEDINA
DIRECTOR DE APS
MOTOR CANARIAS

L REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS a compañía inicia su actividad en el 2000, en Torre Vieja, donde centran la actividad en la reparación y diagnóstico de motores, tanto en mecánica como electrónica. Así como, las unidades de transmisión que los sistemas de propulsión Volvo Penta, equipan. Como,



por ejemplo, transmisiones IPS.

En 2004, Volvo Penta los nombró “Mejor asistencia técnica”, gracias al esfuerzo, dedicación y compromiso incansable de APS Motor. En consecuencia, en el mes de Julio del año 2008, realizan el traslado de sus instalaciones de Torre Vieja al Polígono Industrial “Los Barrios” ubicado en la localidad de Rojales. Actualmente, en este lugar se encuentran ubicadas la oficina, taller y almacén de recambios.

El motivo principal que propició el traslado, fue cumplir con los objetivos designados por Volvo Penta para ser nombrados “Volvo Penta Center”. Durante 2009, APS Motor obtuvo la denominación “Volvo Penta Center”, para la provincia de Alicante y Murcia, más concretamente abarcando desde la zona de Calpe al Mar Menor.

Durante 2011, inauguran el “Showroom” ubicado en la Marina Deportiva del Puerto de Alicante, puerto de referencia en la provincia de Alicante.

Más tarde, 2018 fueron reconocidos en el concurso de Volvo Penta Centers 2018 en la categoría del “VPC que haya realizado mejores acciones o mejoras significativas durante los últimos años”.

Una vez más, APS Motor ha sido galardonado en los “Premios Volvo Penta Center y Servicios 2019” por su actividad en la venta de motores, repuestos y accesorios, gestión de stocks, promoción de la marca Volvo Penta y actividades de marketing. Es por ello, que este reconocimiento los anima a seguir con la misma fuerza para prepararse para un futuro lleno de oportunidades.

¿Qué servicios presta actualmente APS Motor?

Estamos prestando dos servicios, el de venta de repuestos Volvo Penta a las sociedades limitadas de todo el archipiélago y el soporte técnico y reparación de los motores.

¿Cómo fueron los inicios de la compañía?

Fuimos nombrados Volvo Penta Center en enero de 2021 y comenzamos la actividad en Mayo 2021.

Nuestra sede principal está en Alicante y también somos Volvo Penta Center para Alicante y Murcia. Tenemos una gran experiencia como marca y llegamos a Canarias para ampliar nuestro mercado.

¿Consideran que Canarias es una buena alternativa para ampliar su mercado tras la pandemia de la Covid-19?

Sí. Hemos descubierto otro tipo de mer-

cado que en Alicante no tenemos, porque allí trabajamos con náuticas de recreo con embarcaciones grandes. En cambio, en las islas tenemos clientes orientados al sector industrial y el tipo de embarcación es deportiva o de pesca.

¿Ven un futuro para el desarrollo de este sector en Canarias?

Sí, porque es un punto de paso para muchas embarcaciones que puede ser referente además para buques mercantes, pesqueros, etc.

¿Por qué es importante para ustedes ofrecer servicios de calidad?

Si el trabajo no es de calidad no se es fiel a la empresa que se representa. Es una cuestión de respeto hacia el cliente.

Aparte de crear una filosofía de trabajo, esto genera un prestigio como marca que buscamos siempre.

¿Han tenido dificultades para encontrar personal cualificado?

Procuramos que, si el personal no tiene la formación suficiente, pueda prepararse. De hecho, la marca ya se encarga de formar a los técnicos y ofrecerles las herramientas necesarias para saber cómo responder a las necesidades del cliente.

También ofrece ayuda ante dudas que puedan surgir ante esta cuestión. No somos una empresa multimarca, sino que tenemos un compromiso con Volvo Penta y lo mantenemos.

“Nos apasiona implementar las nuevas tecnologías”

¿Cómo funciona el servicio Volvo Penta?

Los clientes pueden estar tranquilos. Siempre buscamos lucir el producto original de la marca. No vamos a responder ante un producto fuera de origen. Así, el cliente cuenta con múltiples opciones, desde la garantía original de postventa del producto hasta la ampliación de la misma en motores.

Aparte de esto, incluimos la implementación de nuevas tecnologías para que los clientes puedan notificar con facilidad cualquier tipo de fallo en el producto.

¿Por qué es tan importante la digitalización para la compañía?

El negocio se dirige hacia la digitalización de máquinas y comunicación humana. Buscamos la conectividad entre la central y la embarcación en caso de fallos en el motor, por ejemplo mediante el uso del código de avería que llega al técnico. Esto supone un ahorro de costes y garantiza la tranquilidad del cliente.

¿Qué proyectos de futuro tiene APS Motor en Canarias y a nivel nacional?

El proyecto más grande en el que estamos trabajando es la construcción de la empresa en el archipiélago, creando una red clientes colaboradores potente. Nos apasiona implementar las nuevas tecnologías en nuestra empresa y hacia ello nos dirigimos.



ENTREVISTA

SONIA HERZOG

DIRECTORA GENERAL
DE JSV LOGISTIC

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
JSV nació por y para la innovación. Hace 27 años, Antonio Herzog creó JSV para desarrollar sus ideas y patentes, con las que buscaba optimizar la logística y el transporte con contenedores. Aquella empresa llena de ilusión y con apenas 10 empleados, se ha convertido hoy en un grupo de empresas con seis delegaciones y 200 empleados, que ofrece líneas marítimas a Canarias e internacionales y servicios de transporte multimodal, apostando por el ferrocarril y la sostenibilidad.

JSV ha crecido e invertido en infraestructuras, equipos, profesionales y en tecnología para mejorar el servicio puerta a puerta, con la gestión directa de todas las fases de la cadena logística.

¿En qué situación está JSV tras la crisis ocasionada por la pandemia?

Canarias es nuestro negocio principal desde nuestros orígenes. La pandemia ha sido un golpe tremendo para todo el tejido empresarial canario y, eso, por supuesto nos afectó directamente: los ingresos en la línea de negocio con Canarias cayeron de repente entre un 40% y un 50%. Fue un momento muy complicado. Se nos planteaba la disyuntiva entre hacer recortes y tratar de aguantar o explorar nuevas líneas de negocio que nos diesen nuevas oportunidades e ingresos. Como compañía, teníamos claro que no podíamos fallar a nuestra gente en un momento tan difícil. Y resistimos sin hacer ERTes. Apostamos por buscar alternativas y en cuanto vimos la oportunidad, lanzamos la nueva línea marítima con Turquía en plena pandemia. Era una apuesta totalmente diferente. Con el mercado turco se ofrecían líneas marítimas regulares con tiempos de tránsito largos y nosotros ofrecíamos una línea marítima exprés que luego convertimos en ultra exprés y con contenedores equivalentes al camión. En la línea Med-Turkey ha sido crucial la profesionalidad de nuestros partners y agentes de carga Barkon y MARMEDSA.

Lo cierto es que no tienen nada que envidiar a compañías de mayor tamaño...

Es que es evidente que somos una naviera pequeña en comparación y, precisamente, eso nos hace diferentes de las grandes, en todos los sentidos. Nosotros ofrecemos servicios rápidos y contenedores especiales, diseñados por nuestro equipo de I+D, adaptados a cada tipo de mercancía.



Sonia Herzog: “Somos una empresa con alma”

Ser más pequeños también nos hace más flexibles. Prestamos mucha atención a las necesidades de los clientes, nos adaptamos, les damos respuesta rápidamente, y nuestro personal es casi como una familia. Hay un gran porcentaje que lleva con nosotros mucho tiempo. Eso también nos hace diferentes.

Además de Turquía, ¿qué cambios relevantes conllevó la pandemia?

Pues muchos. Por supuesto, como todos, nos adaptamos al teletrabajo y a las nuevas condiciones que imponía la pandemia y el confinamiento.

Fue un momento muy difícil pero afortunadamente, como compañía, encontramos nuevas vías como la de Turquía que he comentado antes o la palettería, una línea de

negocio que habíamos iniciado hacía tiempo y que, precisamente en la pandemia se disparó, porque resultó ser una fórmula muy efectiva para nuestros clientes canarios que, con la crisis, no podían ya llenar un contenedor. Con el servicio de palettería podían contratar por pallets y transportar así lo que sabían a ciencia cierta que iban a vender y evitar stocks innecesarios.

Así, durante la pandemia se redujo la contratación de transporte de contenedores completos pero creció mucho el servicio de palettería.

¿Y cuál es la situación ahora mismo?

Pues en el caso de la línea MEd-Turkey, que conecta Turquía con los puertos de Valencia, Barcelona y Marsella, las previsiones son muy buenas. La línea ha tenido muy

buena acogida y sigue creciendo, con muy buenas perspectivas. En el resto, ahora estamos en una línea ascendente, desde hace meses, aunque Canarias todavía no se ha recuperado y hay que ser prudentes con las previsiones en esta situación. Hemos logrado recuperar el volumen de carga y seguimos trabajando para mejorar nuestros servicios con Canarias y recientemente hemos introducido el tren en los tráficos con las islas, dentro de nuestro Plan de Sostenibilidad. Hemos lanzado una conexión ferroviaria semanal entre Barcelona y el puerto de Alicante, para llevar las mercancías con destino Canarias a nuestro Hub alicantino sin prácticamente emisiones de CO2 y, desde allí, embarcan en nuestro servicio exprés a las islas. Esta nueva conexión ferroviaria se



“La multimodalidad y la logística de proximidad son dos pilares básicos de nuestro Plan de Sostenibilidad que nos permiten ir consiguiendo nuestros objetivos de reducción de CO2”

comercializar patentes y diseños de contenedores de mi padre, Antonio Herzog, para adaptarlos a cada mercancía y optimizar el espacio y el transporte. Pero la innovación va más allá de esto. Creemos que debemos innovar en soluciones logísticas que den respuestas a las necesidades de cada momento y en el que estamos viviendo actualmente, de un modo especial. Me explico: nos encontramos en una situación en la que los costes se han disparado, tanto el precio del combustible como el chárter de los buques, que se ha triplicado. Como comentaba antes, el mercado canario aún no se ha recuperado y no está preparado para asumir ese incremento de costes tan importante. Por eso, hemos innovado en los servicios logísticos, por ejemplo, introduciendo el ferrocarril, para hacer una política de costes más eficiente para nosotros y para los clientes canarios. En un contexto como el actual y con todos los cambios vividos no se puede seguir haciendo lo de siempre. Hay que innovar, remangarse y afrontar las dificultades con soluciones diferentes. Muchos de nuestros clientes (alimentación, construcción, etc.) en Canarias se han resentido y tenemos que apoyarles, buscar nuevas vías para salir juntos adelante. Somos quienes somos gracias a Canarias y seguiremos codo con codo para seguir progresando juntos.

¿Creen en la digitalización del sector logístico? ¿La consideran necesaria para su supervivencia como empresa?

Por supuesto. Es necesaria. Yo diría que obligatoria e imprescindible. Hoy por hoy, sea la empresa que sea y del sector que sea, se necesitan herramientas tecnológicas para progresar. En nuestro caso, hemos invertido en el desarrollo de programas informáticos propios para avanzar en la integración de procesos con nuestros clientes, apostamos hace ya muchos años por el seguimiento en tiempo real de la mercancía desde la web y seguimos invirtiendo en inteligencia artificial, nuevas aplicaciones móviles internas, etc. La tecnología nos permite tener información inmediata, analizarla y tomar decisiones de forma rápida. Eso es indispensable para nuestro desarrollo. Precisamente ahora, con todos los cambios vividos, la integración de nuevas conexiones y servicios, la tecnología es más necesaria que nunca.

¿Cuáles son los rasgos distintivos de JSV con respecto a otras compañías?

Somos una empresa familiar, trabajadora, integrada por personas a las que nos



una a la que ya tenemos entre Miranda de Ebro y Barcelona, gracias a la inversión que realizamos hace años y que permitió poner en marcha en 2018 la Terminal de Contenedores de Miranda de Ebro (TCM). Ya entonces sabíamos que el futuro pasaba por la multimodalidad y conexiones más sostenibles medioambientalmente. En esta misma línea de reducir el impacto en la huella de carbono, hemos apostado por la logística de proximidad y hemos incluido una escala en Cartagena en nuestra línea exprés con Canarias. Así, reducimos transportes y emisiones.

La multimodalidad y la logística de proximidad son dos pilares básicos de nuestro Plan de Sostenibilidad que nos permiten ir consiguiendo nuestros objetivos de reducción de CO2. Es algo que también nos demandan nuestros clientes, como proveedores de transporte, para poder cumplir a su vez con sus objetivos de reducción de emisiones y, sobre todo, es algo que nos afecta a todos. Nuestro futuro depende de ello.

Aunque parezca que la innovación es algo difícil de llevar a cabo en un sector como el logístico, ¿es una prioridad para su empresa?

La innovación es más que una prioridad para nosotros, es nuestra señal de identidad desde el principio. De hecho, JSV nació para

apasiona lo que hacemos. Vemos esto como algo más que un negocio. Así nos lo transmitió mi padre y así ha sido siempre. Creo que somos una empresa con alma y volcada totalmente en el cliente.

No estoy diciendo que otras empresas no lo sean. Sería presuntuoso por mi parte. Solo creo que, en nuestro caso, desde el principio, hemos estado muy pendientes de lo que nos piden los clientes. Por eso hemos hecho precisamente todos los cambios: nos demandan transportes más sostenibles y respondemos con el ferrocarril y nuevas escalas con logística de proximidad, ante la crisis ofrecemos la posibilidad de contratar transporte por pallets, etc. Lo cierto es que nuestro trabajo nos apasiona y estamos ahí cuando se nos necesita.

¿Qué proyectos de futuro han planeado para los próximos meses?

Seguir creciendo en la línea MED-Turkey y avanzar en las conexiones por ferrocarril, además de las que ya tenemos en marcha, queremos incorporar una nueva conexión por tren directa entre Miranda de Ebro y nuestro hub de Alicante para dar una salida eficiente y sostenible a todo el norte peninsular.

Además, cuando la situación en Canarias vaya mejorando, queremos mejorar el servicio con Canarias para que las mercancías lleguen a las islas los lunes, que es un objetivo fundamental para nosotros.

Somos optimistas, tenemos buenas perspectivas y, en todo caso, estaremos preparados para adaptarnos a lo que venga. ¡Eso es precisamente la logística!



ENTREVISTA

JONATHAN PADRÓN
BRANCH MANAGER OF
CANARY ISLANDS,
NOATUM LOGISTICS

Jonathan Padrón: “Para Noatum Logistics lo principal es el cliente”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Qué servicios presta Noatum Logistics en Canarias?

Noatum Logistics es una empresa reconocida como uno de los 50 principales freight forwarders del mundo. Damos cobertura global para el mantenimiento de las cadenas logísticas de nuestros clientes y somos expertos en la gestión del transporte, importación y exportación, cross trade, logística integral, Project Cargo, soluciones logísticas para negocios eCommerce y Global Trade Management. Actualmente estamos presentes en 24 países y 90 localizaciones, y contamos con más de 1.600 profesionales especializados y de confianza.

¿Cómo han afrontado el último año y medio de pandemia?

La pandemia ha afectado de forma muy desigual a los distintos sectores productivos. Por ejemplo, aquí en Canarias, las empresas orientadas al sector turístico han

“Hemos tenido un 25% más de importaciones”

visto su negocio seriamente afectado, mientras que otros como el de la construcción o el de recambios para automoción han llegado a experimentar un crecimiento alto.

En concreto, en Noatum Logistics Canarias hemos crecido mucho respecto al año 2019. Durante la pandemia, hemos atendido a las nuevas necesidades del mercado, ofreciendo nuevos tráficó y nuevos productos necesarios para colaborar en lo posible en la lucha contra el Covid-19, como fue el caso de las mascarillas, suministros para hospitales, etc.



¿Canarias sigue siendo punto estratégico para Noatum Logistics?

Canarias es un hub logístico que conecta varios continentes. En mi opinión, siempre seremos un punto estratégico.

¿Sus previsiones son de crecimiento exponencial como el que se ha visto hasta ahora o de estabilización?

En marzo de 2020 la previsión era de un receso importante en el negocio. Pero en la reapertura tras el confinamiento se reactivaron viejos y nuevos sectores. Desde junio del pasado año estamos observado un crecimiento mensual a nivel general. El mercado se encuentra en una situación difícil y hacer previsiones en estas circunstancias no es fácil. No obstante, creemos que se seguirá creciendo, si bien a la larga las tensiones financieras que está generando el transporte pueden hacer que haya una época de cambios y se replantee el sector de las importaciones y exportaciones.

¿Cuáles son las líneas estratégicas que pretenden seguir?

Estamos abiertos a nuevos mercados y a seguir creciendo. Actualmente, el tráfico de Asia con España es el más complicado debido a la

falta de equipos y espacio. Este es un problema a escala internacional, que ha causado que la demanda esté por encima de la oferta de contenedores vacíos y que exista una gran congestión en los tráficó con China. En respuesta a esta situación, hemos añadido otros tráficó a nuestro portfolío en Canarias, como con el norte de Europa, la zona mediterránea o Sudamérica.

¿Qué creen que les diferencia de la competencia?

Para Noatum Logistics, y para Grupo Noatum en general, nuestro principal activo son nuestros clientes. Nuestro valor diferenciador es la búsqueda de la excelencia para ofrecer el servicio más adecuado a sus necesidades logísticas.

¿Se suman a la era de la digitalización?

Sí, Grupo Noatum ha iniciado un importante proyecto de transformación digital que va a repercutir de forma transversal a todas las unidades de negocio, incluida Noatum Logistics y la delegación de Canarias. Trabajamos al lado de nuestros clientes para adaptar nuestras soluciones tecnológicas a sus necesidades. Por ejemplo, Noatum eSolutions, la unidad de negocio que ofrece servicios logísticos para e-commerce, dispone de programas de gestión que se adaptan a la cadena logística de cada empresa en función de su modelo de negocio.

Desde la AECC Canarias ponemos a tu disposición diferentes **servicios gratuitos**, cuenta con nosotros:



Servicio de
Atención
Psicológica



Servicio de
Atención Social



Servicio de
Apoyo y
Acompañamiento



Servicio de
Orientación
Médica y Sanitaria

Acude a tu **delegación AECC** más cercana o contacta con nosotros a través de nuestro **teléfono gratuito** de Infocáncer 900 100 036.



Hazte socio

Asociación
Española
Contra el Cáncer

ENTREVISTA

LUISA RAMOS
PRESIDENTA DE LA
ASOCIACIÓN DE
REPARACIONES NAVALES
DE LAS PALMAS (ARN)

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Qué balance hace del último año y medio de la pandemia?

En el sector de la reparación naval hemos vivido un 2020 horrible, con un descenso del tráfico por la bajada de mercancías, afectando a los servicios de restauración, suministro de bienes y alimentación. Es cierto que el Puerto de Las Palmas de Gran Canaria mantuvo su actividad, pero el tráfico marítimo descendió mucho. En suma, no se podía viajar con libertad y la reparación naval requería el desplazamiento de los responsables de los barcos para supervisar las reparaciones, por lo que casi no tuvimos actividad entre los meses de mayo y septiembre. Por fortuna, las empresas han contado con las ayudas de ERTE, de obligaciones contributivas, prorrogas de las obligaciones

Luisa Ramos: “La situación actual es de incertidumbre”

y demás. A finales de año se reiniciaron las reparaciones atrasadas, y desde entonces, ha habido un buen nivel de actividad, pero la situación actual es de incertidumbre porque dependemos directamente de si hay o no libertad de movimiento para viajar. El Puerto de Las Palmas ha desarrollado un plan de contingencia con certificados de prevención Covid-19 con todas las empresas del sector que nos ha dado una imagen de seguridad en el exterior muy buena. Esto se traduce en una incidencia de casos muy baja, pero es evidente que estamos ante un momento complicado.

¿Creen que se está apostando por el sector de las repa-

raciones navales y el transporte marítimo en Canarias?

Creo que hay que apostar por el desarrollo de la innovación tecnológica en nuestro sector, concretamente por la economía azul. El Gobierno autónomo ha promovido este cambio con apoyos a iniciativas de empresas privadas y a todas las demandas para mejorar nuestra formación y sistema educativo, tanto de formación profesional como universitaria.

Todo ello para adecuar nuestro nivel tecnológico de corto y medio plazo para que el puerto siga siendo un referente de calidad y competitivo. Yo noto que así es porque participo en foros y grupos de tra-



bajo relacionados. A su vez, se han anunciado los fondos europeos y soy optimista respecto al futuro.

¿Por qué está tan comprometida en unir el sector marítimo y la economía azul?

Porque creo que el mar es nuestro elemento en común y una fuente de energía y de recursos tecnológicos sin un impacto negativo para el medioambiente. Se está desarrollando una corriente de innovación en cuanto a granjas agropecuarias, energías renovables y apoyo a tecnologías específicas para que muchos trabajos concretos se puedan llevar a cabo en las islas y no en otros puertos.

Del mismo modo, estamos contribuyendo con nuestro trabajo a aumentar la seguridad de las extracciones petrolíferas. Se trata de cuestiones que se pueden complementar sin problema.

¿Le preocupa la lucha por la igualdad de género en el sector marítimo?

En mi opinión, en este sentido, influye mucho la mentalidad canaria, que es muy abierta. Tanto mi desarrollo profesional como el de mis compañeras se ha basado en una actitud natural en esta cuestión. Las trabajadoras de los puertos de Las Palmas y Santa Cruz estamos encantadas con nuestra labor.

Creo que esta actitud está relacionada con la predisposición que hay en Canarias para acoger todo tipo de culturas y alternativas de vida. El sector marítimo puede estar masculinizado pero la evolución ha sido natural. Es obvio que es complicado cambiar la mentalidad de la gente, pero no me gusta afirmar que este es un sector de hombres o mujeres, sino de personas que quieren trabajar en un ámbito apasionante.

¿Cuáles son los proyectos que tiene la asociación previstos para lo que queda de año?

Queremos definir qué nivel económico y de empleo vamos a tener. Cuando no dependamos de las fluctuaciones ocasionadas por la Covid-19 sabremos cómo actuar. De momento, estamos centrados en ofrecer información y proyectos interesantes con el objetivo de que nuestras empresas aporten valor al tejido económico.



Extremadamente buenas

Grand
McEXtreme
de McDonald's

Doble Bacon

Bacon



SABER MÁS



Woo Sung Chang Kim: “Queremos que la actividad marítima sea más importante en Canarias”

ENTREVISTA

WOO SUNG CHANG KIM
DIRECTOR DEL DESPACHO
DE ABOGADOS ISLAW

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cómo ha afrontado el Despacho de Abogados Islaw la pandemia?

Hemos cumplido con todas las recomendaciones sanitarias. Durante la fase de confinamiento optamos por el teletrabajo desde casa. Lo que ha cambiado es el contacto personal con los clientes, que ahora es por videoconferencia. Hemos intentado reducir al máximo el contacto directo, tanto con clientes

como con compañeros. El mayor percance que hemos sufrido ha sido incorporar el teletrabajo en todas las fases de nuestra actividad. Ahora esperamos que se reactive la economía y que mejore la salud del sector. Será muy positivo para nuestra labor.

En este sentido, ¿cómo han gestionado el proceso de digitalización?

Nosotros ya habíamos cubierto este apartado. Contamos con un programa de gestión en el que nos basamos para realizar nuestros servicios diarios, además de nuestra página web. Además, nos ha ayudado el hecho de que el sistema jurídico ya estuviera digitalizado. Me refiero al proceso de demandas y notificaciones que se lleva a cabo por correo electrónico.

No obstante, sí ha habido un cambio en la celebración de juicios, puesto que todas las gestiones que podían realizarse de forma presencial se han hecho por vía online. Esto es un aspecto muy importante a tener en cuenta en nuestra profesión porque no es lo

mismo realizar un juicio por videoconferencia que presencialmente.

¿Qué diferencias han notado en cuanto al transporte de mercancías?

Con el confinamiento no estaban permitidos los movimientos de barcos, excepto los estrictamente necesarios. Toda la industria se encontraba a la expectativa de hacia dónde se dirigía la situación. Pero desde el último trimestre del año pasado se ha normalizado la actividad. Nuestro sector no es el turístico, pero también se ve afectado por el parón que sufrió dado que provocó una reducción en el flujo de mercancías hacia Canarias.

El despacho está involucrado en la formación y en el ámbito docente. ¿Qué importancia tiene este ámbito para ustedes?

Es muy importante para nosotros. Siempre procuramos estar al día de las novedades legislativas respecto a la labor profesional. Así, mantenemos un contacto constante y

directo con los futuros profesionales y esto es algo que nos aporta mucho y enriquece al sector.

Ustedes intervienen en la contratación de tripulaciones. ¿Qué cambios han percibido en las relaciones?

El cambio es el contacto directo, todo se ha gestionado telemáticamente. Solo se ha dado un caso de un barco cuya tripulación quedó abandonada, pero fue repatriada a su país de origen con el soporte de la compañía de seguros. El marítimo es un sector que sigue funcionando y se ha adaptado a la nueva situación.

¿Cómo ha sido su actividad a nivel internacional?

Con la pandemia no hemos podido asistir a ferias y convenciones donde teníamos contacto con actuales y potenciales clientes extranjeros. Esperamos que para el último trimestre de este año esto cambie.

¿Cómo son las relaciones con las instituciones públicas y la Autoridad Portuaria? ¿Se han sentido respaldados?

Ya no podemos acceder directamente con los organismos, sino que siempre lo hacemos mediante cita previa, hecho que dificulta nuestra actividad ante demandas que requieren respuesta inmediata. No obstante, la Autoridad Portuaria ha colaborado y hemos contado con su ayuda. Donde ha habido retrasos de tramitación es en el ámbito de la Administración Pública, tanto a nivel judicial como por parte de los ayuntamientos y Hacienda. Ha sido un proceso bastante caótico.

“El marítimo es un sector que sigue funcionando”

Una de sus principales apuestas es la sostenibilidad. ¿Hacia dónde creen que se dirige el sector marítimo?

Creemos que el modelo basado en la energía marina va a ser fundamental para Canarias de cara a los próximos veinte años. En este sentido estamos muy involucrados y listos para asesorar a nuestros clientes ante cualquier necesidad de esta índole.

¿Qué proyectos de futuro persigue Islaw?

Queremos que la actividad marítima sea más importante en Canarias y que gire en base a la posición geoestratégica del archipiélago. Seguimos de cerca proyectos de oil and gas que están en marcha en países cercanos como Mauritania o Senegal y creemos que es necesario potenciar la posición estratégica de Canarias para dotar de soporte a toda esa actividad.

¿Qué creen que les diferencia de la competencia?

Por un lado, la especialización que tenemos en el sector marítimo asegurador, que es poco conocido. Y, por otro, la presencia de nuestro despacho, no solo en Canarias, sino en Madrid, Cádiz, La Coruña y Algeciras, así como la red de profesionales de más de veinte abogados especializados.

Emérito Rodríguez: “Nos falta cultura náutica en las islas”



ENTREVISTA

EMÉRITO RODRÍGUEZ
CONSEJERO DELEGADO
DE CANARIAS
MULTINÁUTICA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

¿Ha sido la crisis del coronavirus una oportunidad para el sector?

El sector náutico, después de la caída de la burbuja inmobiliaria de 2007 en Estados Unidos, empezó a sufrir una bajada de eventos importante que llegó a su punto álgido en 2013 y 2014 con una reducción de casi el 75% de las ventas. Hemos dejado de facturar mucho dinero, pero en Canarias Multináutica

hemos aguantado perfectamente la crisis con todos nuestros pasivos y activos.

Con la llegada de la Covid-19, hemos tenido la gran suerte de que la náutica se ha convertido en un refugio de las vacaciones. Todo el que había vendido su barco ha querido comprar uno de nuevo, acelerando el proceso de adquisición. Así, nuestra gama de barcos está muy enfocada al cliente nacional, desde pequeñas esloras de cuatro metros hasta esloras medias de siete metros y medio. Hemos tenido una avalancha de clientes.

Sin embargo, conseguir barcos ahora es difícil porque la crisis derivada de la pandemia ha ocasionado una fuerte subida de los fletes a nivel mundial, en concreto más de un 500%. Si antes se pagaban 1.500 dólares por un contenedor, ahora se pagan 8000 dólares. A su vez, el parón de la actividad ha generado escasez de materiales. Uno de ellos son los chips y, si un motor armado no dispone de uno para controlar la inyección, no arranca y no se puede vender. Por eso no tenemos posibilidad de comprar motores y es algo negativo.

Sin embargo, es cierto que las

ventas han subido y se ha visto una pequeña recuperación del sector que ya venía tocado desde la crisis de 2007.

¿A qué cree que se debe la nueva tendencia hacia la cultura de barcos en las islas? ¿Cree que estamos ante un pico de actividad puntual?

Históricamente siempre hemos visto el mar como símbolo de escapada o salida. En los años de emigración a Cuba y Venezuela, desde Canarias estaba prohibido y vigilado el acceso al mar. De hecho, se puede observar que en pocos sitios de las islas existen rampas públicas de acceso al mar.

Entonces, es muy difícil fomentar la adquisición de una barca, porque ni siquiera contamos con una rampa por donde poder llevarla al agua de forma cómoda y segura. Son impedimentos que hacen que se utilicen esloras medias en puertos deportivos. Un claro ejemplo es la gran afición que hay en el norte de Tenerife en los meses de verano, la gente pone los barcos en el agua durante tres meses y los saca cuando viene el mal tiempo. Pero tener un barco fondeado en medio del mar es un sin vivir porque puede irse

contra las piedras en cualquier momento. Por parte de los políticos no hay intenciones de fomentar esta afición al mar.

Asimismo, no creo que esta situación sea un pico de actividad porque ni siquiera hemos llegado a las cifras de 2007. Esperamos que esto sea una normalización del mercado y sigamos con esta dinámica para fomentar el empleo y generar riqueza económica.

¿Se ha ido la concepción de que un barco es algo elitista?

Me atrevo a decir que un barco es mucho más barato que otros hobbies. Lo que nos falta es cultura náutica. En Europa, tres de cada cuatro finlandeses tienen barco y solo lo pueden usar un par de meses al año, mientras que aquí todo el año. Es una pena porque somos islas con puertos deportivos que para nada están a la vanguardia. Mallorca tiene 30000 atraques, una sola isla. Por otra parte, Canarias no tiene fondeaderos, me refiero a un campo de boyas en una playa abierta, sin refugio. No llegamos a los 8000 atraques en puertos deportivos en todo el archipiélago.

No se han aprovechado las ayudas europeas que permiten

desarrollar el mundo marítimo porque no hay voluntad política. En Azores sí existen puertos deportivos cofinanciados por la Comunidad Económica Europea (CEE), pero en Canarias ninguno.

“No se han aprovechado las ayudas europeas”

¿Y en cuanto a fomentar actividades náuticas, crear cultura?

En Las Palmas se organiza la Feria del Mar que promueve el Ayuntamiento y es apoyada por el Cabildo. El mayor gasto que tenemos que hacer los empresarios para participar en ella es el del traslado. En Tenerife no contamos con nada de esto. Teníamos una escuela que funcionaba y muchos niños hacían cursos de todo tipo de actividades marítimas, pero por intereses económicos de sus dirigentes se fue a la quiebra. A su vez, es increíble que tengamos campeones olímpicos y no dispongamos de una escuela en la que se forme a la gente para competir. Es triste porque estamos en un territorio que podría tener un centro marítimo de alto rendimiento abierto todo el año, pero no hay visión ni predisposición.

¿Qué tendencias en embarcaciones persiguen?

A lo largo de estos 24 años hemos crecido en eslora sin olvidar la cantera, es decir, pequeños barcos de cuatro metros que quedan olvidados. Los hijos de nuestros clientes de hace años ahora están viniendo como clientes y es algo positivo porque generamos así satisfacción en ellos. También trabajamos en los motores fueraborda, que están de moda. Además, tenemos una excelente gama de barcos adaptada a nuestros clientes locales.

¿Cómo se encuentra el servicio de asesoramiento a clientes?

Canarias Multináutica cuenta con dos comerciales estupendos a la hora de detectar las necesidades del cliente con la intención de que vuelva a disfrutar de nuestros servicios en el futuro. Tenemos también un servicio técnico oficial para todos los barcos y para todas las marcas.

¿Qué líneas de trabajo buscan desde la empresa?

Estoy muy satisfecho de lo que hemos hecho. Nuestro siguiente objetivo es asentarnos en la provincia de Las Palmas. No descarto que en un corto período de tiempo lo hagamos. Tenemos capacidad para ello y muchos clientes ahí.

“Hemos tenido una avalancha de clientes”



Ida Stier: “Como centro de formación percibimos un olvido total”



ENTREVISTA

IDA STIER
CEO DE GRUPO STIER

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cómo ha afrontado el grupo Stier este año y medio de pandemia?

Hemos intentado mantener la actividad, a pesar de la situación imprevisible que atraviesa el sector y de no contar con tiempo suficiente para programarnos, siempre cumpliendo las medidas sanitarias impuestas.

¿Cómo ha atravesado las dificultades el sector marítimo en las islas?

Este sector es internacional y de primera necesidad. Ya estábamos acostumbrados a resistir porque la vida en el mar es bastante dura, y la COVID-19 ha complicado más la actividad diaria. Ha bajado mucho el tráfico, la vida de los marinos ha empeorado y más de 400 mil han estado largos periodos sin poder volver a sus casas. A su vez, en las islas hemos visto un descenso notable puesto que muchas de las



empresas que venían a las islas ya no pueden por el confinamiento.

¿Cuáles son las expectativas de la compañía para lo que queda de año?

Ahora trabajamos con prudencia e incertidumbre. Todo aquel que tiene una empresa hace planes o previsiones económicas a cinco

días vista, más es arriesgado. Tenemos esperanza en mejorar ya que, si la situación mejora en el extranjero, aquí también lo hará. Lo que no sabemos es cuándo.

¿Qué premisas sigue el grupo? ¿Hacia dónde se dirige?

Desde nuestros inicios nos hemos involucrado en el campo de la

emergencia marítima y en la formación de nuestros profesionales con el objetivo de generar empleo y beneficios. Para ello, se necesitan acreditaciones internacionales, porque las locales muchas veces no sirven. Una persona española tiene que saber idiomas y estar formada para trabajar en cualquier parte del mundo.

La globalización ha traído el intercambio de personas. El trabajador español está muy bien valorado por su dedicación y creatividad. Lo que le falta son las titulaciones y el dominio de idiomas que le abran las puertas al mercado laboral.

A colación de lo que comenta, la formación y capacitación del personal es absolutamente vital en este sector. ¿Qué importancia tiene para ustedes?

El sector marítimo ha cambiado a lo largo del tiempo. Nosotros hemos intentado adaptarnos, aunque nos ha costado. Contamos con cinco acreditaciones internacionales y el mantenimiento de los equipos e instalaciones requiere de mucha preparación por parte de los profesionales.

Aquí, tanto a nivel autonómico como nacional, se han unificado los estudios. Antes un trabajador iba a Escocia, por ejemplo, a formarse y conseguía empleo en el sector del oil and gas. Prestar un servicio allí tenía un coste de unos cinco o seis mil euros. Ahora, en Canarias cuesta unos 1200 y todavía hay gente que se queja.

¿Se sienten respaldados por las Autoridades Portuarias del archipiélago?

Para nada. Percibimos un olvido total por parte de las Autoridades Portuarias. Podrían asignarse planes de formación o ayudarnos de alguna forma que no sea mediante subvenciones. Lo que ocurre es que adjudican el trabajo a quien no tiene titulación, por eso nos sentimos frustrados y abandonados.

¿Qué líneas de futuro pretenden seguir?

Queremos consolidarnos en la emergencia marítima. Hemos creado una base internacional de emergencia con la que esperamos crear puestos de trabajo e inversiones tras la pandemia.

Grupo Stier

Fundado en 1994 bajo el nombre de “Stier & Co”, el Grupo jugó un papel activo como corresponsales de P&I y expertos marítimos con servicios en todas las Islas Canarias. Hoy, “Grupo Stier” representa a la mayoría de los Clubes P&I del Grupo Internacional, así como a varias Asociaciones Internacionales y Compañías de Seguros.

► **CEMA, Centro de Estudios Marítimos del Atlántico**

En respuesta a las demandas y necesidades del mercado local, y fruto de nuestra dinámica actividad marítima se creó el Centro de Estudios Marítimos en el Atlántico (CEMA). Desde 1994 hasta la fusión de CEMA en Grupo Stier en 2015, se han formado más de 2.500 estudiantes internacionales. Esta formación

continúa hoy en el Stier Training Center de Gran Canaria.

► **Agencia de buques Stier**

Stier Shipagency fue fundada en 1998 para consolidar la posición de Stier & Co dotando de fortaleza jurídica a la actividad de Corresponsales de P&I en España y para complementar la oferta de servicios y atender mejor las solicitudes de los clientes.



Gabriela Esquivel: “Hay que reconocer la importancia de la figura del consignatario como parte fundamental del sector y actividad portuaria”



avalan la calidad de los servicios ofrecidos a buques.

La actividad del grupo CANARIAS SHIPPING en el sector marítimo incluye consignación, fletes, aduanas, manipulación de mercancías, así como la gestión de terminales y puertos deportivos. Gabriela Esquivel hace un repaso por la actualidad y la evolución de la compañía para Tribuna de Canarias.

¿Cómo ha afrontado la compañía el último año y medio de pandemia?

Ha habido disminución de actividad en el puerto pero no de las empresas consignatarias que hemos trabajado mucho para apoyar a los armadores en las distintas situaciones en las que se encontraron cuando se declaró el estado de alarma, la cuarentena y restricciones de movimiento. El papel de los consignatarios fue fundamental y hay que reivindicar su papel de motor de la actividad portuaria.

A pesar de tener personal en ERTE y la incertidumbre, no pudimos parar, hubo que continuar con los servicios a los armadores en las operativas portuarias. Muchas no

pararon, por ejemplo el servicio que atendemos de la Naviera DAL que en ningún momento paralizó su línea directa Península-Las Palmas-Guinea asegurando el transporte de la mercancía en los plazos comprometidos.

Pero no sólo eso, los consignatarios apoyamos a los armadores para que pudieran continuar, por ejemplo con repatriaciones y cambios de tripulación de los barcos a los que la situación les pilló en Canarias o área de influencia, por ejemplo de cruceros o pesqueros faenando en la costa africana. Tuvimos que buscar soluciones para situaciones muy variadas por ejemplo el retorno de yates a sus puertos base o posteriores escalas cuando hasta los puertos deportivos estuvieron cerrados y las indicaciones de algunas instituciones cambiaban diariamente debido a la incertidumbre de la situación.

¿Cómo ha sido para ustedes realizar sus actividades acatando los protocolos sanitarios que han cambiado con tanta frecuencia?

El sector trabajó en primera línea, con mucha incertidumbre y en contacto con tripulaciones de todo el mundo. Cuando no existía ni siquiera movimiento de personas entre comunidades autónomas nuestro personal en contacto directo con los barcos tuvo que interactuar con tripulaciones de todo el mundo. Hoy el problema

se centra en las tripulaciones de países con menos control sanitario por ejemplo la India con la variante Delta. Los consignatarios solicitamos que nuestro personal en contacto directo con los barcos fuera incluido en las listas de vacunación como personal de primera necesidad al igual que fue considerado de primera necesidad cuando hubo que trabajar para asegurar la llegada de mercancía para todos los canarios. A pesar de nuestras solicitudes no lo logramos, tuvieron que esperar a ser vacunados por edad.

Ustedes prestan servicios de atención médica. ¿Cómo ha sido la atención médica recibida?

En Gran Canaria tenemos unas instalaciones sanitarias muy buenas. Todas las infraestructuras sanitarias lo hicieron bien, incluso clínicas como el Hospital San José o el centro médico La Luz, que enseguida se adaptaron para poder continuar prestando sus servicios habituales.

¿Qué propuesta de valor les distingue de otras empresas?

Apostamos por ofrecer nuevos servicios a los armadores. A su vez, creemos que nuestra experiencia y fiabilidad es lo que nos distingue.

¿Cómo ha sido esta evolución de la empresa?

Comenzamos como agentes consignatarios en 1973. Canarias Shipping no se entiende sin cono-

cer los comienzos de mi padre en el puerto y en el sector portuario hace más de cuarenta años. Desde que él comenzó el grupo ha realizado muchas actividades. Canarias Shipping es consignataria y presta todos los servicios que prestan los agentes como nosotros, pero como grupo hemos sido armadores, agentes de aduanas, estibadores etc. y esperamos ser muchas cosas más.

Parece que el sector despegó en Gran Canaria, pero no tanto en Tenerife. ¿Cuál es la percepción de la compañía?

El puerto de Las Palmas ha sido pionero y muy activo, y eso lo ha colocado en el motor de la actividad. El desarrollo de iniciativas ha permitido y requerido de la Autoridad Portuaria el desarrollo de infraestructuras que se han financiado con las tasas devengadas por la actividad que a su vez ha podido crecer con el uso de esas infraestructuras.

El puerto de Santa Cruz no sólo ha llegado después sino que además ha tenido más dificultad para el desarrollo, ampliación de las infraestructuras existentes.

¿Qué proyectos de futuro desean implementar?

Desde el punto de vista interno queremos mejorar la digitalización, desde el punto de vista comercial, poner en marcha nuevos servicios dentro del puerto y además, atracción de superyates a Canarias; trabajamos para crear destino. En este proyecto trabajamos conjuntamente con puertos deportivos como Puerto Calero, Autoridad Portuarias de Las Palmas y Puertos Canarios aprovechando nuestro know how en la gestión de puertos deportivos y conocimiento del sector de la náutica deportiva.

¿Han sentido el respaldo de la Autoridad Portuaria?

Sí, en los momentos difíciles la Autoridad Portuaria ha apoyado al sector. El año pasado hicieron un esfuerzo reduciendo las tasas, aunque siempre se puede pedir más.

ENTREVISTA

GABRIELA ESQUIVEL
CEO DE CANARIAS
SHIPPING

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

Canarias Shipping lleva ofreciendo sus servicios portuarios desde 1977, cuando comenzaron su actividad como consignatarios.

La experiencia y trayectoria



Canarias Shipping

Prolongación Calle Sao Paulo 2º
Edificio Vistamar 2º Izq.
35008 Las Palmas de Gran Canaria

Tel: +34 928 467 074
Tel: +34 672 339 418
info@canariasshipping.com
www.canariasshipping.com



SHIPPING AGENTS





Atlantsea se prepara para la recuperación marítima

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

La pandemia ha servido para que empresas como Atlantsea se renueven y avancen hacia la digitalización. Según su gerente, José Mayor, la agencia marítima y consignataria se enfrenta a nuevos retos a base de trabajo y esfuerzo diarios.

Una situación delicada

Atlantsea comenzó su andadura en el Puerto de Las Palmas en 1988, cuando este era un punto determinante como base de pescado congelado.

Mayor ha reconocido que una de las grandes virtudes del puerto es que se ha sabido transformar y adaptarse a nuevos mercados. Ahora se encuentran ante una gran incógnita sobre cómo revertir la crisis derivada de la pandemia.

No es un buen momento para el sector marítimo y para los consignatarios. La actividad y la situación económica han bajado mucho. La pandemia no tiene una fecha de finalización y levantar un mercado como el marítimo no será fácil.

Pese a esto, Mayor ha aseverado que “siempre habrá comunicación a nivel internacional porque es un sector necesario para el mundo”. Sin embargo, en Atlantsea no son demasiado optimistas.

El puerto resiste

El gerente ha afirmado que “el Puerto de Las Palmas de Gran Canaria es un ente bien dotado y gestionado por profesionales con mucha experiencia”. A su vez, ha reconocido la dependencia de las islas de este sector: “Al vivir en islas necesitamos suministros, por eso al extenderse durante más días el período de duración de la pandemia, la crisis se ha acentuado un poco más”. A pesar de todo, el puerto ha mantenido su actividad y, aunque

los consignatarios se han reducido en algunos sectores, esperan la llegada de una nueva oportunidad para generar beneficios.

En busca de la competitividad

Mayor ha querido destacar la labor de la elevada cantidad de consignatarios que existe en el puerto. “El tráfico se ha reducido, vienen menos buques pero de más tonelaje. Si existen tantos es porque hay competencia, profesionalidad y una estructura logística consolidada. Los consignatarios están preparados para todos sus ámbitos de actuación - sanitarios, reparaciones navales, servicios de suministros, provisiones, transporte, etc.-. Creo que no sobra nadie”, ha afirmado el representante de la compañía. Para ser competitivos, en Atlantsea se exige mucho sacrificio y trabajo diario. Al trabajar en un puerto de servicio es necesario ofrecer todos los servicios de atención posibles al cliente en aras de una competitividad máxima.

Hay que tener en cuenta que también los

armadores han desarrollado una buena línea de servicios y de precios. Lo cierto es que la compañía cuenta con certificados y valoraciones que acreditan la calidad de sus servicios y conforman una carta de presentación idónea. Y es que se han reciclado en temas de seguridad y logística para hacer frente a una nueva era. “Lo que nos diferencia del resto es nuestra dedicación, el buen trato que ofrecemos, los precios asequibles y la gran variedad de servicios que podemos dar”, ha argumentado Mayor.

Respaldados

La debilidad económica que atraviesa el sector marítimo ha sido un aliciente para mejorar las relaciones entre las instituciones y organismos públicos y privados con Atlantsea. Así, el gerente ha asegurado que las autoridades han reconocido el esfuerzo empresarial y están más concienciadas que antes de la pandemia: “Últimamente existe más preocupación y entendimiento por su parte”.



INFORMACIÓN DE CONTACTO



Tfno +34 928 226 013

Móvil +34 657 844 949

Fax +34 928 224 633



C/ Eduardo Benot, 51, 4ªA
35008 Las Palmas de Gran Canaria
Islas Canarias, España



Correo shipping@atlantsea.com

Web www.atlantsea.com

LOCALIZACIÓN
LONGITUD 15° 25' WEST (GREENWICH)
Y LATITUD 28° 09' NORTE

ATLANSEA CONSIGNATARIOS SLU

Establecida en 1988 como agencia marítima y consignataria de buques en Las Palmas, ATLANTSEA ha desarrollado todas las actividades involucradas en la representación y consignación de buques y mercancías tales como la estiba, Bunkers, transportes terrestres, almacenaje de mercancías, mercancías reefers, Cargas pesadas (Break Bulk Cargoes), Brokers, cambios de tripulación y Abastecimiento y avituallamiento de buques. Nuestro principal objetivo ha sido siempre el de ofrecer a nuestros clientes un servicio de máxima calidad teniendo en cuenta las necesidades y requerimientos específicos de cada cliente.





José Luis Bustamante: “Los astilleros han estado más vacíos que nunca”

ENTREVISTA

JOSÉ LUIS BUSTAMANTE
DIRECTOR DE AISLAMIENTOS
TÉCNICOS CANARIOS (ATECA)



REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cómo han solventado las dificultades generadas por la pandemia?

El balance no ha sido tan negativo en lo referente al mantenimiento industrial, pero en cuanto a obras navales la situación ha sido catastrófica. Las reparaciones han descendido a niveles nunca vistos. Los astilleros han estado más vacíos que nunca, con problemas de cobro y demás. Ha sido un desastre.

¿Han notado cierta estabilidad en el mantenimiento industrial?

Hubo un gran parón en el inicio de la pandemia, pero es cierto que en algunos grupos se han notado más que en otros. Aún así, ha habido más estabilidad que en el sector naval y, por suerte, hemos podido subsistir.

¿Qué porcentaje representa cada división de las actividades para la compañía?

Aproximadamente, la industria ha tenido una importancia del 95%, mientras que el ámbito naval solo el 5%. En 2019 ya sufrimos la crisis del oil and gas y este año hemos tenido algún trabajo para ciertas compañías como Fred. Olsen o con armadores, pero no se han dado grandes reparaciones.

Existen buenos proyectos y fue muy importante el acercamiento que se llevó a cabo entre las asociaciones de reparación naval hace dos años con don Vicente Marrero y don Nicolás Quintana. Creo que la unión hace la fuerza. El eslogan de hace unos años llamado “Soluciones del Atlántico Medio” es un término que refleja la idea. Tene-

mos muchos kilómetros de atraque y un tráfico marítimo cercano mucho mayor.

¿Cuál es su perspectiva para el otoño en cuanto a proyectos?

No me atrevo a decir fechas. Tenemos proyectos más o menos cerrados, pero soy muy escéptico. Me consta que se firmó el acuerdo de Pescanova en Las Palmas y creo que esa es la línea. No se trata de vincularse, pero sí de diversificar el sector del oil and gas en el que todos estábamos focalizados por el alto volumen de negocio y trabajo que aportaba.

No obstante, la labor en busca de otras líneas de negocio de los astilleros canarios es muy importante para ampliar las actividades del sector. El mar es mucho más grande que un barco petrolero y con las nuevas normativas este negocio irá a menos.

¿Cómo es su apuesta por la sostenibilidad?

Unos de los principales clientes de nuestra empresa son las centrales térmicas. Todas sus turbinas son reconvertidas a gasoil porque no hay gas. Ahora hay turbinas mucho más ecológicas y efectivas en el mercado. Siempre tenemos los mismos problemas en Canarias y parece que vamos en contra del medio ambiente, cuando el desconocimiento y la mala prensa es lo realmente negativo.

Hace unos años, cuando se trajo la primera plataforma a Tenerife, el pueblo se quejó y se decía que esto iba a estropear los hoteles. Los hoteleros fueron los más beneficiados porque tuvieron un pleno de ocupación de gente con un alto



nivel adquisitivo que tiene un buen puesto de trabajo. Es necesario analizar con lupa lo que leemos en los medios de comunicación. No hay cotejamiento de información ni de veracidad. Ahora todo vale.

¿Qué distingue a ATECA de otras compañías?

Siempre digo que no somos mejores que nadie, pero nos desvivimos por nuestros. En ocasiones prefiero perder dinero que quedar mal con nuestro cliente. Contamos con un personal maravilloso compuesto por muy buenos compañeros y somos una empresa de carácter familiar.

La filosofía que hemos implantado desde el primer momento se fundamenta en que el cliente tiene la razón. Somos una empresa de servicios y nos debemos al cliente. En el sector de reparación naval no hay horarios, pues todo depende del problema que tenga el barco que llega. Cuando existe una avería en un grupo eléctrico, se encienden unos motores auxiliares que

consumen mucho gasoil, son muy contaminantes, cuestan mucho dinero, por lo que deben permanecer el mínimo tiempo posible en funcionamiento. Lo mismo pasa con un barco con horario reducido.

Hace poco estuvimos colaborando con Talleres Quintana en el Barco Hospital y fue el último proyecto importante que ha habido en Tenerife. Ya había trabajado con ellos anteriormente en temas de aislamiento y lo cierto es que se demuestra que no todo depende del oil and gas.

Se pueden desarrollar otros tipos de trabajo que, tal vez, no son tan fructíferos a nivel económico, pero sí éticamente. Ayudar a un barco que es una ONG es maravilloso.

¿Cree que se apuesta lo suficiente por desarrollar el sector naval en Canarias?

Siempre queremos más y creo que las Autoridades Portuarias tienen un equipo serio con muy buenos profesionales y con gente muy profesional en ambas islas. Esto genera una estabilidad. A día de hoy, son un apoyo incondicional para nuestras propuestas, tanto aquí como en Las Palmas. Tenemos la ayuda de PROEXCA y de la Cámara de Comercio.

La línea se puede mejorar, pero considero que es buena y si todo sale bien, en los próximos años obtendremos resultados.

¿Cómo se logra mantener la calidad en una época tan complicada?

Con la pandemia los gastos son altos, es complicado. Ante cualquier síntoma hacemos PCR y se envía a la persona a su casa.

Esto es un gasto alto y lo hemos asumido. Las mascarillas son otro coste añadido.

Al final, apostamos por la formación continua con charlas semanales y somos un equipo interdependiente. A nivel individual, todos somos indispensables y cada puesto de trabajo es vital para el funcionamiento de una empresa. Nosotros seguimos invirtiendo y mejorando en materiales.

“Apostamos por la formación continua con charlas semanales”

¿Cuáles son las últimas novedades en las que están trabajando?

Respecto al aislamiento térmico, hemos cambiado ciertas telas por otras con más resistencia. Hemos probado nuevos materiales que tienen mejor conductividad térmica y con mucho menos espesor y que ahorran peso. También ciertos fabricantes y colaboradores han mejorado sus productos en cuanto a la protección pasiva contra incendios.

Creo que en Europa y España se ha trabajado muy bien en este aspecto desarrollando productos muy competitivos.

¿Apuesta ATECA por la excelencia de las marcas?

Confiamos en nuestros proveedores de toda la vida. Tenemos un fabricante de andamios vasco que cuenta con todas las certificaciones posibles, así como otro alemán, y creo que son los mejores del mercado. En suma, compramos Isover, un proveedor nacional.

No hemos probado a trabajar con comerciantes asiáticos, por lo que no puedo afirmar si son buenos o no. Nuestros productos son buenos y mi personal está conforme con ellos.

¿Qué expectativas tienen para lo que queda de 2021?

Tenemos bastantes proyectos asegurados. Renové el protocolo de mantenimiento durante la época de pandemia con CEPSA y el grupo ENEL y esto nos da cierta seguridad. Son relaciones que hemos mantenido y competimos con multinacionales.

En este sentido, prima mucho el apoyo que tenemos de las instituciones y la calidad de los operarios. Buena parte de nuestro éxito se debe a ellos porque son quienes están día a día con los clientes.



Alberto Dieter: “Puerto Violeta es un proyecto pionero a nivel estatal”



ENTREVISTA

ALBERTO DIETER
DELEGADO DE FACTORÍA
DE COHESIÓN

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

¿Qué es Factoría de Cohesión?

Es una idea organizada, no una empresa privada ni una administración pública. Somos una asociación formada por jóvenes con muchas ganas de crecer en la cohesión de ciudad y puertos orientado al ámbito autonómico.

¿Qué objetivos persigue?

Creo que tenemos que redefinir el concepto de cohesión ciudad-puerto, pues siempre pensamos en la realización de obras o en el acercamiento de la ciudad al puerto, pero es algo que no nos compete a nosotros. Un ejemplo de ello es la coordinación interna administrativa que se ha llevado a cabo para el asunto de la playa de Valleseco. Creo que es un motivo de orgullo para los canarios que haya tenido éxito una demanda vecinal.

Nosotros estamos involucrados en este tipo de solicitudes, en los movimientos de la Comunidad Portuaria y en toda la cohesión social y económica que se da en torno a los puertos. Estamos haciendo un esfuerzo importante para visibilizar la igualdad de género en los puertos, porque es un entorno especialmente masculinizado y con dinámicas arcaicas en muchos casos. También buscamos fomentar la economía azul.

¿Por qué en Santa Cruz no se ha dado esa sinergia entre puerto y ciudad como en Las Palmas?

Históricamente, el Puerto de Las Palmas siempre ha sido de mayores dimensiones y con un mayor tráfico. Esto ha supuesto que se genere una conciencia social de comprender la importancia del puerto y todos los puestos de trabajo que genera. Además, la ciudad cuenta con la playa de Las Canteras, por lo que la sinergia es natural.

En cambio, en Santa Cruz no tenemos un puerto tan poderoso a nivel estratégico y económico y el calado es mucho mayor, lo que impide que el puerto crezca hacia el interior del mar sino en línea de costa.

¿Creen que es importante impulsar otros sectores como la economía azul, las energías renovables y otros ligados al mar?

Por supuesto. Para el Pacto por la Reactivación Económica y Social de Canarias nosotros propusimos que se incorporara la economía azul como eje importante para el desarrollo de la economía en Canarias y fue aceptada la propuesta. Canarias es un territorio especializado en turismo, pero eso no

significa que no pueda serlo en economía azul, porque son sectores complementarios.

Tenemos que diversificar la actividad económica y apostar por el talento de los profesionales de nuestra tierra.

¿Creen que los políticos apuestan por esto?

Existe voluntad política. Se trata de una cuestión de sentido común. Lo que hace falta es concretar la diversificación de la economía con proyectos e iniciativas. Nosotros trabajamos en ello con iniciativas como Puerto Violeta o Blue App. Intentamos que esas voluntades tengan presupuestos e indicadores para crear proyectos reales.

¿Cuáles son los proyectos principales de la factoría?

Puerto Violeta es un proyecto pionero a nivel estatal sobre la visibilización y empoderamiento del trabajo de mujeres en la comunidad portuaria. Estamos inspirando a futuras generaciones de mujeres para que vean en los puertos una oportunidad de empleo. Es difícil porque hay muchos estigmas y prejuicios, pero lo estamos consiguiendo. En esta factoría hay un equipo de mujeres que trabaja en ello. También quiero destacar BlueUP, un Hackaton sobre emprendimiento e innovación en economía azul basada en el talento canario con equipos multidisciplinares para el desarrollo de iniciativas de dicho ámbito. Llevamos cuatro ediciones y ya hay ejemplos de iniciativas y start-ups.

“Es necesario estudiar la manera de integrar los puertos en la vida cotidiana de los ciudadanos fusionándose con su propia cultura e identidad”

¿Qué retos persigue la factoría? ¿Y a cuáles cree que se enfrentan las dos ciudades portuarias capitalinas?

Las ciudades se enfrentan a un reto de integración. Tenemos que fijarnos en los grandes puertos europeos y latinoamericanos y cómo es su vínculo con la ciudad y su seguridad, porque actualmente el Estado español se encuentra en estado de alarma terrorista y es muy importante que las infraestructuras portuarias estén preparadas en este sentido.

Aparte de esto, es necesario estudiar la manera de integrar los puertos en la vida cotidiana de los ciudadanos fusionándose con su propia cultura e identidad. El ciudadano de Santa Cruz tiene que sentir que reside en una ciudad portuaria, y lo mismo con el de Las Palmas. En cuanto a los retos de la factoría, el principal objetivo es superar la delicada situación económica que ha dejado la pandemia. A su vez, otro reto es que la ciudadanía conozca la economía azul y vea en ella un entorno de oportunidades.

“Hace falta concretar la diversificación de la economía”

ENTREVISTA

TOMÁS AZCÁRATE
SECRETARIO GENERAL DE LA
ASOCIACIÓN DE PUERTOS
DEPORTIVOS DE CANARIAS

Tomás Azcárate: “Luchamos para que se nos considere parte fundamental del producto turístico nacional”

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Desde la Asociación de Puertos Deportivos de Canarias, ¿tienen la sensación de que el ocio en el mar está de enhorabuena?

Se ha notado un aumento de la demanda, sobre todo por parte del turismo local debido al confinamiento y la imposibilidad de viajar al extranjero. Han destinado sus ahorros a comprar un barco o, si ya lo tenían, a buscar atraques en los puertos de la zona. Es una buena noticia y ha sido una alegría. Muchos puertos canarios tienen amarres para el mercado local con pequeños barcos para ocio, y afortunadamente la demanda ha sido alta durante toda la pandemia.

No obstante, una buena parte de la actividad portuaria está vinculada al turismo, y en ese aspecto la actividad ha estado prácticamente parada, con los barcos excursiones, buceo, y otras actividades que se desarrollan en los puertos esperando a la tan ansiada recuperación del turismo.

¿Consideran que los puertos deportivos tienen calidad suficiente para realizar actividades al mismo nivel que otros destinos?

Tenemos que estar muy satisfechos. Los puertos de gestión indirecta, que son los gestionados por las empresas concesionarias que forman parte de la Asociación, están enfocados a tres tipos de perfiles: mercado local, navegantes en tránsito procedentes de Europa y actividades turísticas en el mar. Los servicios que se ofrecen están al máximo nivel, y algunos de los puertos son referencia a nivel internacional. Siempre hay margen de maniobra para mejorar, y nos mantenemos coordinados con la Administración para facilitar las inversiones, pero no tenemos nada que envidiar a los puertos deportivos



de otras regiones.

Por otro lado están los puertos de gestión directa de la Administración, cuyo objetivo principal es ofrecer atraques en agua abrigada a la población local, con lo que sus servicios son más limitados.

¿Cree que falta cultura náutica en la sociedad canaria?

Hay bastante población que sí la tiene, tener un barquito para salir al mar a descansar los fines de semana o en verano está muy arraigado en Canarias. Aquí en Tenerife tenemos como ejemplos al Puerto de Radazul, Marina Tenerife o Los Gigantes, donde muchos chicharreros tienen su lancha para salir con familiares y amigos.

Es cierto que tras la crisis de 2008 la demanda de atraques para el mercado local se resintió y la ocupación era baja, especialmente en invierno, pero ahora con la pandemia el mercado local está muy activo. Tenemos la mayoría de los atraques de esloras de pequeñas ocupados con barcos de gente que viene los fines de semana.

¿Hacia qué retos se enfrentan los puertos canarios?

Desde que comenzó la pandemia mantenemos un contacto constante con la Federación Nacional, denominada ahora “Marinas de España”, que engloba todas las asociaciones regionales de puertos deportivos.

Nos hemos percatado de que uno de los grandes retos es conseguir que se nos considere como parte fundamental del producto turístico nacional. Se habla de actividades como el buceo, excursiones con cetáceos o motos de agua, pero no de dónde se desarrollan estas actividades ni del potencial de los navegantes en tránsito como una importante vía para la atracción de turistas de alto poder adquisitivo. A nivel nacional no hemos conseguido que este rol de los puertos cale en las Administraciones Públicas con competencia en Turismo, ni en cuanto a promoción ni en cuanto a apoyos.

Está siendo difícil que Turismo de España nos reconozca y nos incluya en su estrategia de promoción turística, apoyándonos en la participación en ferias turísticas y náuticas. Lo que es evidente es que el efecto multiplicador del turismo en este caso es extraordinario, ya que la prestación de servicios para cubrir la estancia de los barcos así como las reparaciones y mantenimiento que ello conlleva es realizada por una multitud de empresas que aporta mucho a la cadena de valor.

En el caso de Canarias esta actividad tiene un potencial enorme si conseguimos atraer a los navegantes europeos a gran escala, si conseguimos dar a conocer los atributos que nos hacen únicos: clima, seguridad, calidad de los servicios portuarios y de mantenimiento, condiciones para la navegación, atractivos turísticos, buena conectividad, etc.. En este sentido, hay que agradecer a la Consejería de Turismo el cambio de percepción y el esfuerzo realizado en los últimos meses, ya que se ha volcado en apoyar al sector, incluyendo a los Puertos en su estrategia de promoción turística y siendo muy sensibles a nuestra importancia turística y al potencial de la actividad.


**FUNDACIÓN
LABORAL
DE LA CONSTRUCCIÓN**
Santa Cruz de Tenerife



“CURSOS PARA EL SECTOR DE LA CONSTRUCCIÓN”

Dirección: Av. de Ingenieros, 38, 38320. La Cuesta. Santa Cruz de Tenerife
Teléfono: 922985506



Francisco Naranjo: “Somos una empresa volcada en el servicio a nuestros clientes”



ENTREVISTA

FRANCISCO NARANJO
DIRECTOR DE GESPORT

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cuál es la historia de Gesport Atlantic?

La compañía nació en abril de 2013. Durante 25 años me he dedicado a montar terminales para diferentes empresas. En 2012 decidí crear esta empresa y seguir trabajando en un escenario diferente. Compramos la terminal de contenedores de Arrecife. Ya en 2014 salió el concurso público de una terminal de Las Palmas de Gran Canaria y lo ganamos y conseguimos otra terminal marítima.

¿Cuál es la situación de Gesport Atlantic tras un año y medio de pandemia?

Cuando se decretó el estado de alarma, tuvimos un repunte de actividad. El plan de negocio de Gesport no solo se sustenta con contenedores, sino que está vinculado a la industria del petróleo y a los cruceros.

En mayo y junio empezamos a notar el parón, todas las actividades que nos ayudaban bajaron al igual que los resultados. En nuestro caso, tuvimos la fortuna de captar a un gran cliente en agosto de 2020, la empresa CMA CGM, que cambió nuestra dinámica. Así, pasamos de una línea descendente a estabilizarnos.

Actualmente la actividad no se ha recuperado, estamos tan vinculados al turismo que hasta que no acuda el número de turistas de antaño no tendremos los resultados de antes. Nos recuperamos

poco a poco.

¿En qué terminales de las islas han notado mayor actividad?

Sin duda, en Las Palmas. En Lanzarote llegamos a perder un 45% de la actividad en algunos periodos. Antes manejábamos unos 45000 contenedores al año y desde julio unos 26000.

Lo que afectó al sector fue la caída del precio del petróleo. Ahora el precio del barril está en torno a 75 dólares, algo que ha reactivado la industria. La actividad ha mejorado pero no demasiado. En los negocios accesorios sí hemos visto una mejora.

¿Cuáles son las expectativas para lo que queda de 2021?

Creo que en Canarias tendremos un crecimiento económico notable en el mes de octubre. Somos el lugar más cercano para disfrutar de unas vacaciones en plena pandemia donde existen normas jurídicas y

sanitarias.

Canarias va a ser uno de los primeros puntos que se va a recuperar gracias a las medidas sanitarias, los pasaportes Covid y el nuevo escenario de vacunación. Estoy seguro de que en octubre recuperaremos a los turistas que viajan frecuentemente a las islas, los mayores que vienen en invierno y los cruceros. Nuestras expectativas para lo que queda de año son muy buenas.

“Una de las señas de identidad de Gesport es ofrecer la eficiencia máxima”

¿En qué se basa la política de calidad que implementan?

Somos una empresa volcada en el servicio a nuestros clientes. El alquiler de barcos y contenedores cuesta dinero y los clientes como supermercados y grandes superficies tienen una logística muy específica tras la llegada del contenedor para vaciarlo y ponerlo en el lineal. Una de las señas de identidad de Gesport es ofrecer la eficiencia máxima al mismo precio que el competidor contando con la mejor maquinaria que existe en el puerto ahora mismo. Además, invertimos mucho dinero en formación, seguridad e higiene para que al cliente le sea muy rentable lo que ofrecemos. Creemos que cuando un cliente busca un contenedor hay que entregárselo de manera inmediata. Nuestro plan de negocio apuntaba que, en la mejor de las circunstancias, en 2021 venderíamos 95000 contenedores al año y estamos facturando 120000.

“Invertimos mucho dinero en formación, seguridad e higiene para que al cliente le sea muy rentable lo que ofrecemos”

¿Cómo gestionan las medidas sobre la sostenibilidad medioambiental?

La ley de puertos contempla unas bonificaciones específicas, la 9000 y la 14001 y se aplican anualmente. Gesport está en la segunda y cuenta con la mayor bonificación que otorga la Autoridad Portuaria. Se trata de ayudas de unos 300000 euros. Tenemos pocos negocios vinculados a la gestión nociva del medioambiente y lo intentamos evitar en la medida de lo posible.

¿Qué líneas estratégicas persiguen?

Estamos situados en uno de los mejores puertos de todo nuestro entorno. África se está desarrollando. Un ejemplo es Mauritania, que va a iniciar unas prospecciones importantes. Firmamos con este país un acuerdo de colaboración y vamos a dar formación al mundo de la industria offshore.

Buscamos que estos proyectos sean seguros a nivel jurídico y con una conectividad muy alta. Esperamos que estas iniciativas de gran envergadura cuenten con la ayuda de nuestra empresa y que sea rentable para las petroleras que perforan por esas aguas.

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

José Iván Alfonso, jefe de operaciones y gerente de obras marítimas Canarias ha afirmado que lo primero que han tenido en cuenta desde la llegada de la pandemia es la seguridad de los trabajadores: “Hemos mantenido todos los protocolos de higiene. Al compartir equipos entre unos y otros decidimos crear nuestra propia burbuja y alejarnos de otros equipos de trabajo para solventar la situación. Respecto a la economía, las obras siempre se presuponían en épocas de bonanza y se ejecutaban sin importar el estado de la industria. Antes de la pandemia teníamos firmada una obra para la ampliación del muelle de Puerto Naos, en Lanzarote, que se paralizó durante quince días por el confinamiento”.

El gerente ha querido señalar la diferencia que existe entre el puerto de Las Palmas y el de Santa Cruz. Así, ha asegurado que “durante muchos años Las Palmas se ha enfocado en el puerto y se han creado infraestructuras y talleres que en Santa Cruz no se han desarrollado”. “Los capitanes de barcos y consignatarios me comentan que el puerto de Las Palmas está muy preparado para acoger barcos que vienen de fuera. El puerto está dentro de la ciudad y cuenta con talleres especializados. Respecto a Tenerife, considero que la idea del puerto de Granadilla es buena porque hay bastante espacio y está cerca de un aeropuerto para hacer cambios de tripulación”, ha comentado. El problema es que el puerto chicharrero no cuenta con muchos talleres y está en proceso de cumplimentación. Si un barco sufre una avería tiene que viajar hasta Santa Cruz, y ahí los talleres tampoco son demasiado sofisticados ni numerosos.



Jose Iván Alfonso, jefe de operaciones y gerente de Obras Marítimas Canarias.

Jose Iván Alfonso: “Los emisarios de Tenerife están obsoletos”

agradecimiento a las autoridades portuarias y a todas las constructoras que confían en nosotros”, ha afirmado.

Asimismo, la empresa es una de las muchas que se han sumado al proceso de digitalización también en consecuencia de la pandemia. Así lo ha expresado el entrevistado: “La pandemia nos ha obligado a que todos los trámites se ejecuten por sede electrónica. Esto es un problema a la hora de solventar dudas, pero nosotros, como empresa de trabajo submarino, tenemos circuito de televisión y grabamos secuencias de trabajo, cada buzo con su cámara. Además, tenemos un dron submarino, pero está muy limitado porque solo ofrece vista de 2 dimensiones y es mejor que un profesional acuda

con su cámara al sitio. Nuestro trabajo es muy manual”.

El valor añadido que diferencia a esta compañía respecto a las de la competencia es la experiencia y el capital humano. En palabras de Alfonso, “se trata, sobre todo, de contar con buenos profesionales adaptados al sector. Hay gente que piensa que esto es un viaje a las profundidades del mar, pero es un trabajo duro. Hacemos una selección de buzos a los que les gusta el sector y se adaptan. Seleccionamos los mejores para la plantilla”.

En cuanto a la formación de jóvenes profesionales, el representante de Obras Marítimas Canarias ha comentado que es algo complicado porque el cliente quiere rendimiento inmediato: “He intentado trabajar con chicos en prácticas para que prueben como buzos, pero dicen que no por una cuestión de riesgo sanitario u otros miedos. Tenemos

poco tiempo para enseñar porque el cliente demanda mucho. Si contrato a un trabajador inexperto que da menos rendimiento es un problema para la empresa. No somos una escuela y no tenemos capacidad para enseñar en estos momentos”.

Las líneas estratégicas que pretende seguir la empresa son claras: “Pretendemos realizar obras portuarias en Las Palmas. Nosotros hicimos el 90% de la obra en Granadilla. He notado un cambio de tendencia en los emisarios submarinos.

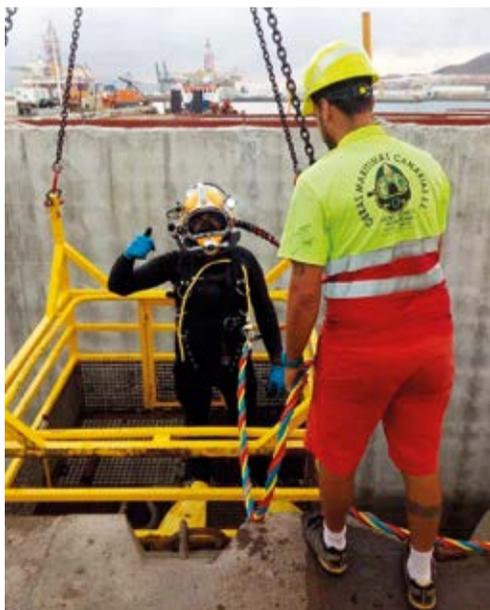


En los dos últimos años han salido licitaciones de proyectos que estaban parados.

Es el caso de las depuradoras en Tenerife o el emisario de Troya desbloqueado cuya obra empezaremos a ejecutar a final de verano”. A su vez, Alfonso cuenta que los emisarios de Tenerife están obsoletos porque son instalaciones de hace 20 años que se han quedado pequeñas y se han desgastado. Considera que hay que actualizarlas. En suma, ha añadido que ahora en Candelaria están haciendo el tramo de difusores a 25 metros de profundidad ya que quieren cambiar la dimensión y el sistema para que se pueda trabajar en mejores condiciones. Por otra parte, hay que tener en cuenta el cambio en las leyes sobre el vertido en la orilla, el tratamiento del agua y el control de aguas contaminadas para que no lleguen a la orilla. En este sentido, el gerente se muestra firme: “Estamos enfocados en la sostenibilidad y hemos trabajado sobre los emisarios. Contamos con un personal cualificado y que se adapta a estos. Lo que sí es necesario es una actualización de sistemas. Tenemos ya un contrato preparado para adquirir una red submarina para hacer zanjas y obras bajo el agua y usarla como elemento de carga en Troya”, ha concluido.

“El puerto de Las Palmas está muy preparado para acoger barcos que vienen de fuera”

Respecto al respaldo de las autoridades portuarias y la Administración, Alfonso ha argumentado que durante la pandemia los trámites administrativos se intensificaron y hubo más retraso. En general, la cooperación con las dos autoridades portuarias ha sido estupenda: “Quiero agradecer a entidades públicas que están haciendo inversiones de mejora,





ENTREVISTA

JAVIER FERRER
PRESIDENTE Y CEO DEL
GRUPO PÉREZ Y CÍA

Javier Ferrer: “Seguimos creciendo con ilusión y con el apoyo de los mejores profesionales”

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS
Javier Ferrer es Presidente y CEO del Grupo Pérez y Cía, y también gran conocedor de Canarias, ya que vivió 10 años en las islas y fue quien logró traer a los puertos de Las Palmas y Tenerife a la naviera china COSCO Shipping a finales del siglo XX. Quiere mucho a esta tierra, donde crecieron sus hijos, y a la que siempre intenta visitar cada vez que puede.

¿Cómo han afrontado la pandemia desde la compañía?

Desde el primer día estuvimos preparados para no dejar de prestar nuestros servicios en ningún momento, ni dejar desatendido a ningún cliente, aunque fuera de forma remota, gracias a estar a la vanguardia en tecnología. Así mismo, también el Grupo Pérez y Cía. subscribió una póliza de seguro para todos sus empleados con cobertura de enfermedad COVID, para cubrir cualquier contingencia en relación a la enfermedad.

¿Tienen buenas expectativas para el resto del año?

Vemos una gran recuperación en el sector industrial, aunque menos en el sector turístico, donde creo que tendremos que esperar un poco más para ver una recuperación clara.

¿Es importante la sostenibilidad en Grupo Pérez y Cía?

Sí, y claro ejemplo es nuestra inversión en vehículos eco-sostenibles de gas licuado en CARMAR Soluciones Logísticas, nuestra empresa de transporte a islas, sumándonos al compromiso de reducir al máximo el impacto medioambiental. También, en nuestro almacén logístico de 5.000 m² del Grupo Pérez y Cía. en el Puerto de Las Palmas estamos instalando placas solares para ofrecer un servicio de logística lo más eco-sostenible posible por ser la empresa logística de referencia en Canarias. Otros desarrollos previstos en las islas irán acompañados de colaboración con empresas locales comprometidas con el medio ambiente.

¿Perciben respaldo por parte de las autoridades?

Las autoridades esencialmente están para gestionar y crear ámbitos competitivos propicios de generación de riqueza para los ciu-



dadanos, y nosotros, como empresa privada, somos un actor indispensable para esa generación de riqueza para la población, creando empleo, gestionando servicios, cumpliendo siempre las normas, acorde a la responsabilidad social corporativa y un exhaustivo cumplimiento normativo.

La digitalización y modernización es fundamental también en este sector, ¿no es así?

No se pueden poner puertas al campo, la modernización es imparable y va a una velocidad impensable. El otro día, en un Foro en la península en el que participé, afirmé que la digitalización va a ser clave en la logística del futuro y que en los próximos 10 años su modernización la convierten en uno de los sectores más prometedores y con más futuro.

Parece que los cruceros turísticos en verano empiezan a remontar, ¿se sienten esperanzados en este sentido?

En el sector de los cruceros se ve luz a final del túnel, y poco a poco irá mejorando, aunque tendremos que esperar a que la

situación de la pandemia mejore con la vacunación masiva de la población. El Grupo Pérez y Cía. es líder en el sector de cruceros en España y en el Caribe, teniendo una cuota del 30% del mercado en esas zonas. También gestionamos, entre otros, el servicio al pasaje de cruceros en puertos como Vigo, La Coruña, Cádiz, Tarragona, y Palma de Mallorca, siendo la empresa española de referencia en estos servicios, y esperamos ser el buque insignia de este país en este sector de cruceros, en el cual apostamos claramente.

¿En qué consisten los servicios de Project Cargo?

Tenemos una división de proyectos industriales, que consiste en la logística llave en mano para grandes ingenierías. Estamos por ejemplo en estos momentos gestionando la logística de varios parques eólicos on-shore y off-shore en diferentes partes del mundo, desde Australia, América, África, Mediterráneo, y también en España. En Canarias estamos muy ilusionados con el futuro del eólico flotante, que será magnífico para nuestra Co-

munidad Autónoma.

¿Qué valor añadido aporta el Grupo a sus clientes?

Tenemos la ventaja de ser una empresa familiar, que conlleva cercanía, decisiones más rápidas, respeto por los empleados, accesibilidad, etc... Pero, al mismo tiempo, somos una empresa con tamaño de multinacional, ya que como grupo facturaremos este año más de 300 millones de euros. También estamos muy diversificados y ofrecemos absolutamente todos los servicios logísticos posibles desde diferentes empresas del grupo, desde la agencia de buques y mercancía, hasta remolque, fletamentos, seguros marítimos y de transporte, almacenaje, depots de containers, despacho de aduanas, provisionistas de buques, transporte de contenedores, almacenes logísticos, agentes de líneas marítimas, empresa transitarías, terminales de crucero, y servicios logísticos en Baleares y Canarias.

¿Qué proyectos de futuro pueden adelantarnos?

El pasado año ya establecimos empresa propia en China, de nuestra empresa transitaría del

grupo Pérez (MPG Logistics) en los puertos de Shanghai y Ningbó, y este año incrementaremos nuestra presencia en Shenzhen. Con este proyecto que comenzamos el pasado año nuestro objetivo es crecer en todo Asia durante los próximos años.

Este año 2021 también hemos invertido en la compra de una agencia marítima y empresa transitaría histórica de referencia en Portugal, añadiendo otras 7 oficinas más a Pérez y Cía, siendo en estos momentos la agencia líder y con más presencia de toda la península ibérica y Canarias. También hemos adquirido otra agencia marítima y transitaría en Costa Rica, que nos ha supuesto seguir liderando, junto con nuestro servicio propio de Caribbean Feeder Services, toda la zona de Centroamérica y Caribe. Estamos analizando también otras inversiones en Sudamérica y en el Mediterráneo ya que a pesar de la pandemia seguimos creciendo con ilusión y con el apoyo de los mejores y grandes profesionales que formamos toda esta gran familia del Grupo Pérez y Cía.

“Otros desarrollos previstos en las islas irán acompañados de colaboración con empresas locales comprometidas con el medio ambiente”



REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

IMBS. International Maritime Business School (IMBS) es una Escuela de Negocios de carácter profesional formada por profesores expertos en activo y especializada en los sectores marítimo, portuario y logístico. El desarrollo de la formación que ofrece para los futuros profesionales se centra en España y Latinoamérica y siendo 100% online.

Han pasado más de diez años desde su fundación y desde entonces IMBS ha implementado más de 40 cursos de los que ya se han beneficiado más de 2.500 alumnos procedentes de hasta 22 países. El objetivo que persigue la escuela es que sus estudiantes dominen las competencias y técnicas necesarias para cubrir las necesidades del sector con la mirada puesta al exterior y a todo tipo de culturas.



Arturo Pastrana, CEO de IMBS.

Alianza estratégica con la Cámara de Comercio de S/C de Tenerife

En el año 2011 la IMBS inició su alianza con la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife para apoyar, difundir y comercializar la educación especializada que cuenta con dos másters y más de 40 cursos, tanto técnicos como superiores, para que los alumnos puedan especializarse en el Shipping Business y la gestión portuaria. Incluso, algunos programas que desarrolla la escuela tienen la ventaja de ser flexibles, adaptándose a las necesidades de cada estudiante basándose en cursos separados que se ajustan al perfil, intereses y a la disponibilidad que tenga cada alumno para completarlos.

Nuevo centro FUNDAE con formación bonificada

Asimismo, el aumento de la demanda del tejido empresarial público y privado ha propiciado que se haya dado de alta a la escuela en el Registro Estatal de Entidades Formativas (FUNDAE).

Esta incorporación da respuesta a un requerimiento de muchas empresas para desarrollar planes de formación especializada de todo su personal con los cursos que actualmente tiene IMBS.

Oferta educativa

La carga lectiva de la oferta educativa de la escuela se organiza a través del European Credit Trans-

IMBS. International Maritime Business School continúa con su expansión internacional

► **IMBS lleva diez años de formación 100% online con más de 2.500 de alumnos de 22 países**

fer System (ECTS) mediante créditos. Un crédito ECTS equivale a 25-30 horas en las que se incluyen las sesiones teóricas y prácticas, los seminarios y el desarrollo de proyectos. Todo ello bajo el control del equipo docente que lleva a cabo un seguimiento del alumnado, incentivando su desarrollo y habilidades de manera prolongada durante el curso.

La escuela cuenta con dos másters. El primero, el Máster Internacional en Administración Marítima y Portuaria (MIAMP), se inició en 2011 y es una de las opciones formativas referentes en el sector. El segundo es el Máster "Executive" en negocio marítimo y gestión portuaria (MNMGP). Ambos tienen como finalidad principal preparar a los estudiantes para el desempeño de labores directivas en la industria marítima, de tal manera que conozcan a la perfección las bases jurídicas, sociales y económicas que la regulan.

Por otro lado, los cursos superiores con los que cuenta IMBS son por ejemplo el de Auditor Interno de Instrumentos de la Organización Marítima Internacional (OMI), Conocimiento de la legislación marítima española (CLME), Conocimiento de la legislación marítimo pesquera española (CLPE), Ges-



tión y explotación de puertos e infraestructuras portuarias (GEPPI), Maniobra de los buques y tecnología naval (MBTN), Manipulación y estiba de mercancías en el transporte marítimo (MEMT) y el Maritime technical English (TENG).

A su vez, ostenta cursos técnicos de arrumazón, estiba, trincaje de mercancías, gestión de agua de lastre, salvamento, gestión de buques y contenedores e incluso

de marketing. Por tanto, se trata de una opción completa para quienes deseen especializarse en el sector marítimo.

En palabras de Arturo Pastrana, CEO de IMBS "el objetivo de nuestra escuela es ofrecer la formación especializada de alto nivel más actualizada posible en cada momento gracias a nuestros profesores en activo de manera digital para que cualquier alumno e

En palabras de Arturo Pastrana, CEO de IMBS "el objetivo de nuestra escuela es ofrecer la formación especializada de alto nivel más actualizada posible"

interesado de todo el mundo pueda acceder a nuestro contenido 24 horas, 365 días al año y realizar su formación a su ritmo con un tutor personalizado".

Alta digitalización y flexibilidad para los alumnos

Otro de los aspectos que maneja la organización es la digitalización. Como hemos comentado, la mayor parte de su oferta educativa se realiza por vía online. Pero, además, las conferencias y ponencias que se celebran son también por videoconferencia o webinars. Este aspecto, sumado a la "amigable e intuitiva" interacción con su plataforma formativa y a una página web actualizada con abundante información así como opiniones de los alumnos, la convierten en una escuela a la vanguardia del cambio de paradigma hacia las nuevas tecnologías.



Canarias recibe 88 millones de euros del Fondo Europeo Marítimo, de Pesca y Acuicultura hasta 2027

► La Conferencia Sectorial de Pesca presidida por el ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, Luis Planas aprobó dotar el nuevo Fondo Europeo Marítimo, de Pesca y Acuicultura (FEMPA) para Canarias con 88 millones de euros para el período 2021 – 2027

Este nuevo acuerdo incrementa en 5 millones de euros la dotación para el Archipiélago respecto al período anterior 2014-2020 cuya ficha económica suponía casi 83 millones de euros. De esta manera Canarias se sitúa en el marco del recién aprobado FEMPA como la tercera comunidad autónoma, por detrás de Andalucía y Galicia, en recibir un mayor número de fondos.

La titular regional de Pesca Alicia Vanoostende ha explicado que “han sido varios meses de intensas negociaciones que han dado como resultado este importante incremento en unos fondos que son vitales para el sector pesquero de las Islas”. En esta línea señaló que esta financiación “compensa los

costes de producción de los operadores canarios”, a la vez que suponen “un instrumento fundamental para el desarrollo de la pesca sostenible, la conservación de los recursos marinos y el impulso de la economía azul”.

El Diario Oficial de la Unión Europea publicó el pasado 13 de julio el reglamento del FEMPA que recoge los principales ejes sobre los que pivotará la política pesquera europea en los próximos años. Entre ellos, fomentar las actividades sostenibles de la acuicultura, así como la transformación y comercialización de productos de la pesca y la acuicultura, contribuyendo a la seguridad alimentaria, permitir una economía azul sostenible en las zonas costeras, fomentar el desarrollo de las comunidades pesqueras y acuícolas o permitir una mayor gestión sostenible, entre otros.



Simpliq™
Technology

ALTAS PRESTACIONES

NUEVA GAMA DE MOTORES DE 4 TIEMPOS MFS75/90/100/115

- ✓ Mejor aceleración y velocidad en su rango de potencia
- ✓ El mejor par
- ✓ Mayor ahorro de combustible

grow
IBERIA



BACKS
YOU
UP.

Importador para Canarias ▶ Canarias Multinautica, S.L.

Vía de Servicio, 22 Dársena Pesquera 38180

www.camuna.net

Tel. 922 820 606 | 606 385 266

Edición especial fin de temporada de “El escáner turístico” de Radio Isora



El pasado martes 27 de julio de 2021 se cerró la 1ª Temporada de El Escáner Turístico, con una edición especial en el Hotel Smy Puerto de la Cruz. Este programa que emite Radio Isora es el único dedicado en exclusiva al Turismo de toda la radio local canaria.

El programa es presentado por Richard Forte y tiene como colaboradores habituales a Pablo González (Grupo Lonten Tours) y Oscar Zárate (El Paragüita Podcast: Turismo y Emprendimiento).

Por él han pasado enormes profesionales de distintos ámbitos del sector turístico así como los principales representantes políticos en materia de turismo. Olivier Doche (Director de Baobab Suites), Isaac

Flores (Director General de City Sightseeing España), David Pérez (CEO de Turismo de Tenerife), Montserrat Hernández (Directora de Tribuna de Canarias), Luz Goretta Gorrín (Concejala de Turismo de Santiago del Teide) o Valerio del Rosario (Director de El Cardón Naturexperience) son algunos de los 35 invitados que han estado presentes a lo largo de esta temporada.

En este último episodio se dieron cita en la terraza del Hotel Smy Puerto de la Cruz Marco González (Alcalde de Puerto de la Cruz) quien comentó la situación actual y futura de las playas del Puerto de la Cruz así como de la particular forma en que se vive la política en su municipio.

Rafael Zamora (Director científico de la Fundación Loro

Parque) habló de todo el trabajo que tuvo Loro Parque mientras estuvo cerrado y dio muchísima información del mundo animal y los proyectos que se realizan desde Loro Parque Fundación.

Los anfitriones de este programa de fin de temporada Iker Alday (Director del Hotel Smy Puerto de la Cruz) y Miguel Borges (Tour Operation & Sales Manager de Smy Hotels) hablaron de los proyectos y previsiones que Smy Hotels tiene para el hotel de Puerto de la Cruz así como a nivel internacional.

Y con Jessica Molina Carbo-nell (Abogada en LHT Abogados) hicimos un repaso a las principales dudas que todo viajero tiene a nivel legal cuando hay un retraso o cancelaciones de vuelos u hoteles.

ICOD
Tierra de vinos

AYUNTAMIENTO DE
ICOD DE LOS VINOS



Esteban Herrera, Coordinador de ventas de Softtoner y DMD Electrón.

Esteban Herrera: “Hemos reorganizado todo para adaptarnos a los clientes”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Dos Empresas, un Objetivo

Las empresas dedicadas a la distribución, venta y alquiler tecnológico de las pymes en el sector de la impresión también han sufrido las consecuencias de la pandemia de la Covid-19. Es el caso de Softtoner mayorista para todas canarias de Sindoh, distribuidor de Olivetti y Pantum. Cuenta con un equipo humano dedicado al asesoramiento y mantenimiento de sus equipos. También tienen una línea de negocio dedicada a la venta y renting de equipos, así como de mantenimientos informáticos. Por otra parte, DMD Electrón orienta su labor a la venta y alquiler de equipos Toshiba y también distribuye Sindoh como punto de venta oficial, con un largo recorrido en el sector. Ahora ambas empresas se han fusionado y buscan la consolidación para mejorar sus servicios y ser referentes en el sector siendo las únicas con servicios técnicos localizados en el sur y zona metropolitana de la isla, dando servicio también al resto de islas del archipiélago.

Hacia un nuevo modelo

Esteban Herrera, Coordinador de ventas de estas dos empresas, ha asegurado que la crisis económica provocada por la pandemia de la Covid-19 les ha obligado a cambiar el tipo de propuesta comercial y a ajustar los costes de sus productos: “Hemos reorganizado todo para adaptarnos a los clientes y consensuar el cambio tecnológico, no sólo en cuanto a la impresión, sino a nivel de renting, que es una de las líneas de negocio que tenemos”.

Respecto a la transformación de la industria empresarial hacia la digitalización de trámites y servicios, Esteban Herrera ha asegurado que es muy importante para ellos: “Aunque se sigue imprimiendo y mucha de la facturación se entrega en papel físico, está claro que la digitalización es fundamental y el uso de los medios informáticos es una baza estratégica que debemos implementar cuanto antes”.

Asimismo, los hitos que se barajaban antes de la pandemia también han cambiado, pero las expectativas son positivas y no han variado en comparación con anteriores etapas. “En Softtoner teníamos unas expectativas de venta antes de la pandemia y había cierta incertidumbre en el equipo de trabajo. Queríamos mantener nuestros servicios esenciales para clientes que estaban activos y lo conseguimos. Nos planteamos cambiar nuestra oferta y logramos unas cifras que, dada la situación, podemos considerar favorables”, ha comentado el coordinador. A su

vez, ha asegurado que durante este período de receso económico consiguieron acercarse a los objetivos anteriores hasta alcanzarlos y que, por ahora, se muestran conformes con los resultados. Además, ha manifestado que “la compra de DMD Electrón fue un hito” puesto que les permitió crecer e implementar su parque de máquinas a 900 máquinas en toda Canarias. “Para nosotros fue importante este avance y ahora queremos seguir trabajando por y para el cliente”, argumenta Esteban Herrera.

Organizar e innovar

Si nos centramos en el respaldo de la Administración y las autoridades públicas en el sector en que se mueven estas compañías, el entrevistado ha reiterado que “resulta fundamental para que los negocios salgan adelante y puedan retomar su actividad de manera normalizada”. En este sentido, Esteban Herrera ha expuesto su postura: “Entendemos que nuestro gobierno pone herramientas para ayudar a las empresas a pasar el mal trago. Hemos obtenido alguna ayuda, pero sabemos que para ello hay que contar con algunos requisitos. Uno de ellos era tener un porcentaje de la plantilla en el ERTE. Por suerte, en Softtner no tuvimos que hacer esto y, dentro de lo razonable, nos encontramos en un ratio alto de satisfacción”. A pesar de ello, el representante de estas compañías ha dejado claro que se necesitan más ayudas para afrontar la tan ansiada recuperación económica y solventar las consecuencias negativas que todavía se palpan debido a la crisis sanitaria y de ingresos.

Uno de los aspectos clave para lograr el éxito de un negocio es conseguir un valor añadido que marque la diferencia con la competencia. Más aún en una época en que las necesidades del cliente han cambiado y es vital adaptarse a ellas. Por ello, Softtner y DMD Electrón disponen de un personal cualificado y con gran experiencia dentro del sector. “Se trata de una premisa para nosotros.

“Intentamos dar un servicio rápido y efectivo”, ha comentado el coordinador. La superación constante es otra de las referencias sobre las que se sustenta su apuesta: “Muchas veces los clientes ne-



cesitan soluciones en cuanto a los servicios de impresión y no puede haber excusas por nuestra parte. La intención es mejorar, sobre todo en nuestros tiempos de respuestas que, aunque no son malos, somos conscientes de que son vitales para la satisfacción de nuestros clientes. Quiero destacar el caso de una gran empresa en la que los empleados creían que las máquinas no requerían de mantenimiento dado que no veían a nuestro personal realizarlos, parece más simple de lo que parece, podíamos acceder a la empresa antes de que llegaran los empleados en su jornada laboral. Esta es una anécdota que solemos comentar, pero no cabe duda que algunos errores se cometen y para los que trabajamos

en mejorar nuestros procesos, no todo es perfecto”. Además, en su búsqueda del desarrollo sostenible, otro de los objetivos que tienen es “remar hacia la economía circular y poner el foco en la remanufactura, porque alinearse con los clientes en cuanto a servicios y a la calidad de los productos es la clave para mejorar como compañía”, ha expuesto Esteban Herrera.

Un futuro prometedor

En cuanto a las expectativas de futuro y las líneas estratégicas que tienen previstas, Esteban Herrera es optimista: “Nuestro mayor ob-

jetivo a corto plazo es finalizar la consolidación de las dos empresas, algo que iniciamos en el mes de marzo”.

Desde el grupo garantizan que el trabajo que están llevando a cabo es duro e intenso y esperan crecer en los próximos meses en aras de aportar un servicio de calidad, tanto para los actuales clientes como para los que puedan llegar en el futuro.

A su vez, el equipo de Softtner se encuentra ultimando los preparativos para la apertura de PC Box, esta será la única tienda de esta franquicia a nivel nacional en la isla de Tenerife y esperan que en el futuro se incorporen más tiendas. En Canarias solo existe una

tienda en la isla de Lanzarote. “Estamos inmersos en la decoración, acondicionamiento de la imagen corporativa y esperando más mercancía para dejar la tienda equipada, esperamos que sea un referente en cuanto a tiendas de informática y en el mundo del gaming y los e-sports”, ha subrayado Esteban Herrera.



Nuestro mayor objetivo a corto plazo es finalizar la consolidación de las dos empresas, algo que iniciamos en el mes de marzo

Pretenden abarcar el público objetivo que mueve el deporte de videojuegos a través de una especialización determinada y así fortalecer nuestras líneas de negocios para el autoabastecimiento del resto de empresas del grupo. “Esperamos que la apertura se lleve a cabo a principios de agosto, estamos con muchas ganas de que vea la luz este nuevo proyecto”, también nos comenta que están trabajando en un nuevo proyecto empresarial dentro de la zona ZEC para la creación de una línea de una economía circular y sostenible con el medio ambiente innovadora en Canarias con la creación de nuevos puestos de trabajo y que nos harán más fuertes y posicionados en el mercado nacional e internacional, ha concluido.

Softtner mayorista para todas canarias de Sindoh, distribuidor de Olivetti y Pantum. Cuenta con un equipo humano dedicado al asesoramiento, mantenimiento de sus equipos y renting informático. DMD Electrón orienta

su labor a la venta, alquiler y mantenimiento de equipos Toshiba y Sindoh.

El equipo de Softtner se encuentra ultimando los preparativos para la apertura de PCBOX que será la única tienda en la provincia de Tenerife.



Logotips de Softtner, DMD y PC Box.



Sébastien Favier: “La clave ha sido estar expuestos a la venta online”

ENTREVISTA

SÉBASTIEN FAVIER
DIRECTOR DE PROVEI GLOBAL

P REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS rovei Global es una empresa de productos fabricados con materiales ecológicos para bebés y toda la familia. Esta industria ha sido una más de las afectadas por la crisis económica provocada por la pandemia de la Covid-19. A pesar de ello, Sébastien Favier, el director de esta compañía, ha asegurado que el impacto no ha sido tan negativo y que han podido adaptarse a las nuevas circunstancias.

La excepción a la mayoría

En Provei Global han tenido la suerte de contar con muchos clientes que venden online y han sido capaces de llegar a los consumidores aunque todo esté cerrado. “Trabajamos

con muchas farmacias que han permanecido abiertas, así como con tiendas ecológicas y herbolarios. Los productos que ofrece nuestra compañía son de primera necesidad y, por suerte, hemos vivido un año de crecimiento que para muchos ha sido malo”, ha afirmado Sébastien.

En palabras del director: “Proponemos alternativas más ecológicas y sostenibles, por ejemplo en pañales y toallitas elaboradas con productos certificados”. Ahora, existe una demanda más alta de este tipo de productos y, a pesar de la crisis de la pandemia, en la compañía han logrado mantenerse e incluso mejorar sus estimaciones.

Una estrategia clara

El director ha querido expresar el alcance y el fin de su empresa en la actualidad: “Llegamos a más de 5000 puntos de venta en España. Hablamos de tiendas especializadas como farmacias, escuelas infantiles, herbolarios, incluso centro médicos. En suma, también aparecemos en tiendas online de productos para bebés y ecológicos. Teníamos un objetivo de crecimiento que se ha conseguido

porque contamos con clientes que hacen las cosas bien. Del mismo modo, apostamos por la automatización de todos los sistemas de compra, organización y gestión de pedidos online”. Así, disponen de tres centros logísticos en Madrid, Valencia y Tenerife. “Nuestros clientes son capaces de servir online nuestros pedidos de forma rápida. La clave ha sido estar expuestos a la venta online y las tiendas físicas que han permanecido abiertas han mantenido sus ventas, por ejemplo las farmacias”, ha explicado Sébastien.

La digitalización no es algo nuevo

“Creé esta empresa a finales de 2010 y desde nuestros inicios teletrabajamos, entonces no nos pilló por sorpresa la nueva tesitura laboral. Todo nuestro sistema de organización, comunicación interna, gestión de equipos y evaluación de resultados estaba elaborado en base al teletrabajo”, ha asegurado el entrevistado.

El camino de las nuevas tecnologías no es algo nuevo para la empresa: “En este sentido no hemos tenido que adaptarnos. Soy partidario de la digitalización y optimización de

los procesos porque así se evitan errores de intermediación”, ha expuesto el director.

“Desde nuestros inicios teletrabajamos, entonces no nos pilló por sorpresa la nueva tesitura laboral”

El mercado en las islas

El responsable de esta compañía de productos para bebés ha explicado que en Canarias “siguen creciendo” y que “hay una expectativa y una demanda alta por parte de los consumidores, que buscan productos alternativos, de buena calidad y sostenibles”. El afán por el público canario en consumir este tipo de productos es real: “Contamos con puntos de venta en todas las islas y han mantenido su actividad, tanto online como presencialmente. Lo cierto es que en las islas no he percibido un problema de estancamiento”, ha argumentado.

Diferentes al resto

En Provei Global se proponen productos alternativos sostenibles. A diferencia de otras empresas, no solo cuidan el medioambiente, sino que también prestan mucha atención a la organización de su trabajo y a la conciliación de sus empleados. “El mero hecho de teletrabajar ya ha permitido al equipo tener una mejor calidad de vida en esta dura época. Conocemos el caso de un trabajador que tuvo su bebé en casa y trabaja como mejor le viene, desde casa. Nuestro valor competitivo va más allá de apostar por la sostenibilidad. Intentamos hacer de este mundo un lugar mejor a través de valores implantados dentro del sistema de trabajo de la empresa, con un buen ambiente y herramientas actualizadas de índole informática que permiten la mecanización de tareas repetitivas. Si las utilizamos y dotamos de autonomía a los empleados creo que creceremos, innovaremos y responderemos a las expectativas de nuestros clientes”, ha explicado Provei. Otro de los aspectos que les diferencia es que no solo venden productos, sino que aportan servicios alrededor de estos, de publicidad y marketing, que fidelizan: “Tenemos clientes desde hace más de 10 años”.

Un futuro prometedor

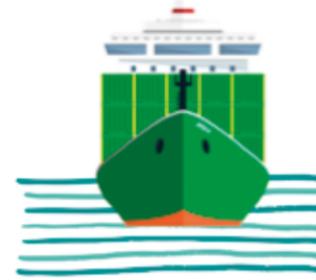
“Vamos a lanzar nuevas marcas en la misma línea de sostenibilidad y en busca de un impacto positivo en el mundo, teniendo en cuenta que queremos que las personas que trabajan para nosotros tengan una vida estable y puedan cumplir sus objetivos”, ha explicado el entrevistado acerca de la estrategia que seguirán durante los próximos meses. “Salimos de los criterios clásicos organizativos y financieros para centrarnos en la felicidad y comodidad del equipo que trabaja codo con codo”, ha concluido.

CONEXIONES MULTIMODALES



Tren diario
Miranda de Ebro-Puerto de Barcelona
Tren semanal
Barcelona-Puerto de Alicante

TURQUÍA Y LÍNEAS INTERNACIONALES



MED-Turkey Ultra Express Semanal
Turquía-Valencia-Barcelona-Marsella



I+D: SOLUCIONES PERSONALIZADAS



Servicio integral Puerta a Puerta
y contenedores a medida

COMBINACIÓN DE CARGAS



Ahorros con la optimización y
combinación de cargas compatibles



Raico Mesa: "Somos la empresa líder en representación y distribución de productos de Ortopedia"

ENTREVISTA

RAICO MESA
DIRECTOR DE GRUMESA
CANARIAS, S.L.

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cómo han solventado las dificultades derivadas de la crisis de la pandemia de la Covid-19?

Somos un servicio de primera necesidad, pero también hemos salido mal parados puesto que el canal principal hacia el que nosotros nos dirigimos, el de ortopedia,

se paralizó por completo con la llegada de la pandemia. Siendo empresa esencial, seguimos trabajando día tras día para no parar la cadena de distribución. Los productos que distribuimos principalmente son camas hospitalarias y geriátricas, sillas de ruedas, tanto eléctricas como manuales, grúas domiciliarias y profesionales, sillas de baño, cojines, bastones, muletas y el resto de productos relacionados con el sector. Además, otro punto fuerte de la empresa son las materias primas y la maquinaria que permiten la elaboración de órtesis y prótesis ortopédicas.

Hemos remontado la situación mes a mes desde marzo del año pasado. Sin embargo, estamos muy lejos de llegar al nivel

al que estábamos antes de la pandemia. De todas formas estamos contentos y esperamos que este año la empresa se sitúe en el lugar que tenía antes.

¿Es la innovación una prioridad para ustedes?

Cada día apostamos más por la innovación buscando nuevas estrategias de mercado y diversificando el mercado de trabajo. Estamos desarrollando una e-commerce, a nivel profesional dirigida a nuestros clientes, para ofertar más productos y nuestros servicios de una mejor manera a nuestros clientes.

Es indudable que la innovación ha llegado a nuestras vidas con urgencia. ¿Se ha subido la compañía también a este carro?

No cabe duda de que tener todos los productos que distribuimos disponibles en la web y los servicios que ofrecemos, acompañado de los movimientos en las redes sociales, es algo fundamental. Esto también nos sirve para darnos a conocer a nuevos usuarios y así tener constancia de qué productos, de primera mano, son los que necesitamos disponer para cubrir sus necesidades.

Consideramos que, en muchas ocasiones, el desconocimiento de los usuarios de que productos existen para cubrir sus necesidades en la vida diaria nos resta nivel en el volumen de negocio. Aquí vamos a centrar el foco de cara a los próximos dos años, de cara a incidir en que el usuario sepa todo lo que existe y disponemos para hacer su día a día un poco más fácil.

¿Si hablamos de las administraciones, hablamos de apoyo?

Tengo que decir que no. Somos una empresa que ha salido bastante perjudicada a nivel económico puesto que prácticamente se paralizó todo nuestro circulante y lo cierto es que por un 1% nos hemos quedado fuera de todas las posibles ayudas que se están tramitando. Pero ese pequeño porcentaje supone una gran perjuicio para empresas como la nuestra dado el volumen de negocio que trabajamos. Hablamos de mucho capital perdido.

¿Cuál cree que es su ventaja competitiva?

En nuestro caso somos representantes y distribuidores en exclusiva de todos los productos que comercializamos para Canarias. Uno de los pilares más relevantes que tenemos es la fortaleza de disponer un amplio stock en plaza, un servicio de entrega 24/48 horas que ofrecemos a todo el archipiélago y, además, el servicio técnico postventa.

¿Qué expectativas tiene Grumesa?

Al ritmo que vamos esperamos superar la facturación del año 2020. Para nosotros esto ya sería muy satisfactorio teniendo en cuenta como ha estado la situación en Canarias, sin la llegada del turismo y con una economía paralizada en la mayoría de los sectores. En este sentido, daríamos este año por muy bueno si igualamos la facturación del año pasado.



¿Qué líneas estratégicas han planteado para el futuro?

Tenemos previsto incorporar nuevas líneas de negocio para diversificar y no tener la estructura y el organigrama de la empresa centrado en un solo canal. Vista la situación general y tal como se paralizó nuestro canal en concreto, creemos que tenemos que dirigirnos hacia nuevos sectores. Esperamos que no tengamos que volver a la época de confinamiento, pero si se da el caso queremos seguir creciendo en otros campos que hasta ahora han sido desconocidos para nosotros.

¿Por qué es tan importante la calidad en los servicios que ofrecen?

No cabe duda de que en el canal sanitario, al que nos dirigimos, el usuario es lo primordial. Tanto nosotros como los fabricantes con los que trabajamos miramos siempre por el bienestar y el confort del usuario. Nuestros productos son de carácter sanitario, por lo que solo se pueden comercializar a través de farmacias, ortopedias y tiendas especializadas. Los productos sanitarios requieren de un especialista cualificado para poder dispensarlos y descubrir cuál es el más adecuado acorde a las necesidades en particular de cada usuario, las necesidades de uno no siempre son las mismas que para otro y se necesita ciertos conocimientos y, en algunos casos, proceder a realizar valoraciones para determinar que producto es el adecuado.



Alfonso Alberto Santos: “Desde muy pequeño me enseñaron a valorar y cuidar nuestra tierra”

ENTREVISTA

ALFONSO ALBERTO SANTOS

DIRECTOR GENERAL DEL GRUPO BISERVICUS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Don Alfonso Alberto Santos es un empresario canario de 54 años que comenzó su andadura empresarial en 1985. Con el paso del tiempo, se ha convertido en el único administrador del Grupo Biservicus, desarrollando su actividad comercial en el mercado canario, adaptándose y enfrentándose a todas las circunstancias acontecidas en los últimos años. Es un líder nato, dueño de su sueño, atento con sus labores, altruista y comprometido con la sociedad ayudándoles a mejorar continuamente.

Biservicus es una empresa 100% canaria cuya sede principal se encuentra en Santa Cruz de Tenerife. Posee una plantilla compuesta por más de 250 empleados, unas instalaciones de 1.500 metros cuadrados y la Central Receptora de alarmas más grande de Canarias. A la empresa de seguridad privada le avalan más de 25 años de experiencia en este sector y prueba de ello reside en las gratificaciones re-

cibidas, como la medalla de oro al mérito en el trabajo otorgada por la Asociación Europea de Economía y Competitividad.

¿Cómo comenzó su relación con Biservicus?

Empecé mi relación con Biservicus cuando entré a trabajar como técnico en la empresa y en medio de una crisis se me presentó la oportunidad de hacer una aportación económica junto a otros cinco empleados para convertirnos en socios. Por tanto, he podido experimentar desde una perspectiva privilegiada el día a día de la empresa y descubrir el valor del negocio.

¿Cuál es el valor de su negocio?

El valor del Biservicus reside en dar el mejor servicio. En Biservicus cada cliente es único y tratamos de ofrecer siempre las mejores condiciones con un trato cercano y personalizado. Igual que cuidamos de nuestros clientes, también tenemos un compromiso con todo el personal de la empresa, con los cuales mantengo un trato cercano y saben que, en el caso de que tengan algún problema, pueden contar conmigo.

¿Cómo ha sido su crecimiento?

Con trabajo y esfuerzo todos hemos conseguido que la empresa supere diversos obstáculos, como la actual crisis por la que todos estamos pasando y que en el caso de Canarias está afectando de forma muy directa a nuestro medio de vida. En Biservicus tomamos conciencia de ello, y por esta razón nuestros trabajadores no sufrieron consecuencias

económicas, ya que no se produjo ERTES y los trabajadores cobraron el 100% de su sueldo. Como responsable, asumí todos los riesgos hasta que la situación nos permitió empezar a volver a la normalidad.

¿Cómo es su papel en la empresa?

Como he dicho anteriormente, soy el principal responsable de que la maquinaria funcione correctamente, pero no podría llevar todo el peso de esa responsabilidad sin el compromiso y la colaboración de toda la plantilla. Por ello, estoy implicado personalmente en todos los procesos y gestiones y, cuando es necesario, asumo funciones para ayudar a los responsables de los distintos departamentos, por ejemplo, en las labores comerciales.

¿Cómo definiría su estilo de liderazgo?

Me considero como el capitán de una embarcación, que se encarga de que todos remen en la misma dirección para conseguir un objetivo común, soy como un coach para todo el equipo, que lleva apoyándome desde que comencé mi travesía en esta empresa. Como Director General de Biservicus trato de averiguar cuáles son las mejores cualidades de cada persona para cooperar de la mejor manera posible.

¿Hasta qué punto se siente implicado con la sociedad?

Me encuentro involucrado en diversas causas sociales y benéficas. Contribuimos con donaciones a centros como la Asociación Tinerfeña de Trisómicos 21: Down Tenerife, colaboramos con la Cruz

Roja, en el programa de reinsertación laboral de personas con discapacidad y extranjeros, comunidades religiosas. Entre nuestras colaboraciones más recientes se encuentran el Fondo de desarrollo de Canarias y la Sociedad Insular para la Promoción con Discapacidad. También hemos ayudado a diversas familias que no estaban pasando por su mejor momento facilitándoles un empleo y ayudas económicas. Actualmente algunos miembros de esas familias siguen trabajando en la empresa.

Este año se le han abierto las puertas a veintiún alumnos en prácticas, nosotros hemos asumido el compromiso de seguir formando a las futuras generaciones y, algunos de estos alumnos se han incorporado recientemente a la plantilla.

¿Cuál es su estrategia a medio/largo plazo?

El objetivo y misión que tiene Biservicus es seguir mejorando y ofrecer a los canarios y a personas que se han enamorado de nuestra tierra, la mejor combinación de servicio y precios competitivos con la cercanía que nos caracteriza siempre ofreciendo productos de última generación. Por ello, nos hemos unido con otra empresa canaria, Caja Siete, con el fin de ofrecer más facilidades y conseguir llegar a un mayor número de personas.

¿Piensa expandirse?

Biservicus en estos momentos tiene el punto de mira puesto en reforzar su presencia en el archipiélago, aunque contamos con todas las homologaciones a nivel nacional. Tenemos el compromiso de ganarnos la confianza del cliente desde la primera toma de contacto, crear una relación duradera y establecer un vínculo irrompible que les haga sentirse únicos y protegidos.

¿Podría hablarme un poco acerca de su mascota El Guanche? ¿Qué significa para usted?

Para mí significa CANARIEDAD, es mi pequeña aportación a nuestras islas, a nuestros orígenes, podría decirse que me considero un Guanche por naturaleza, pues desde que tengo uso de razón me inculcaron unos valores familiares que marcaron mi infancia. Yo me crié con leche de cabra, mi abuelo era cabrero y me enseñó desde niño a tener respeto y cuidar los valores tradicionales.

¿Cuál es el objetivo de esta mascota El Guanche?

El Guanche se ha creado pensando en nuestra cultura y por ello se ha convertido en el símbolo de nuestra campaña de marketing, que consiste en realizar anuncios de radio, televisión, prensa, merchandising, etc. con este personaje como protagonista que, además le ha puesto voz uno de nuestros técnicos, Pedro, quien también es el cantante de la Murga de los Bambones.

Por otro lado, se han creado varios spots y vallas publicitarias para ambos canales audiovisuales, así como en los medios digitales y siempre haciendo uso de las tecnologías de la información. Debido a ello, es muy común que las empresas estén cada vez más presentes al menos en las redes sociales que concentran más público objetivo, como son Instagram o Facebook y esto un hecho que no podemos permitirnos el lujo de ignorar.

¿Por qué eligieron El Guanche en concreto?

Queremos que el Guanche sea nuestro signo de identidad, nuestro embajador y que la gente nos asocie con este símbolo de tradición canaria creado para generar empatía hasta con los más pequeños. Con el Guanche volvemos a nuestras raíces, nuestros humildes orígenes, donde gracias a la fortaleza, el trabajo y la nobleza, las personas convivimos en este pequeño paraíso. Como canarios, tenemos el deber y la responsabilidad de cuidarnos y apoyarnos.

¿Qué les hace ser su servicio único en este sector?

En Biservicus conocemos a cada cliente, nos preocupamos por sus necesidades. Por ello destacamos tanto en productos como en servicios. El nuevo Pack Canario posee una serie de especificaciones que nos diferencia de nuestros competidores más directos. Algunas de nuestras ventajas competitivas con relación al producto son:

- Tarjeta SIM multi operador ofrecida únicamente por Biservicus en el mercado canario.

- Conexión a nuestra propia Central Receptora de Alarmas, que actualmente es la más grande de Canarias.

- Y lo más importante, la calidad de nuestro servicio 100% personalizado.

¿Podría explicarme en qué consiste esa diferenciación con respecto al servicio personalizado?

Contamos con nuestra propia plantilla de técnicos dando servicio a todas las islas Canarias, que han sido cuidadosamente seleccionados para brindar a nuestros clientes la mejor de las experiencias y los más altos estándares de calidad.

Todos los técnicos están titulados en el ciclo superior de Electricidad o son Técnicos Especialistas en Electrónica, también contamos con Ingenieros Industriales, a todos ellos la empresa le aporta una formación adicional de seguridad en sistemas tecnológicos. La satisfacción de nuestros clientes nos respalda, ya que la mayoría de ellos mantienen una relación con Biservicus desde hace más de veinte años y todo se lo debemos a nuestros empleados, que trabajan día a día para continuar estas relaciones.

Para nosotros cada cliente es único y tenemos un trato de confianza.

El Ayuntamiento de La Orotava concedió 718 becas en el pasado curso escolar



Un total de 718 estudiantes de La Orotava han recibido ayuda al estudio durante este curso escolar 2020-2021, para cursar sus estudios tanto en el municipio como fuera. Las ayudas que ofrece el Ayuntamiento villero se extienden a infantil, primaria, secundaria, música, módulos formativos, bachillerato y estudios universitarios. El Consistorio, a través del área de Educación que dirige el propio alcalde Francisco Linares, destina anualmente más de 100.000 euros a tal fin. En esta ocasión, se repartieron unos 75.000 euros en becas y, por otro lado, 30.000 euros se destinan a las asociaciones de padres y madres de alumnos (Ampas) para el desarrollo de sus proyectos en los respectivos centros educativos de enseñanza obligatoria.

En total, se registraron 819 solicitudes de

ayudas al estudio, y se resolvió de forma favorable el 87'65%, mientras que el 12'35% restante (101) se denegaron por no cumplir, los solicitantes, los requisitos mínimos exigidos.

En concreto, para estudios en infantil y primaria se solicitaron 388 y se concedieron 342 ayudas, mientras que en el nivel de secundaria se solicitaron 248 y se aprobaron 223. Para estos estudios se destinaron unos 50.000 euros, concediéndose ayudas específicas entre 80 y 100 euros a cada estudiante. En ciclos formativos se benefició a unos 54 alumnos y a 43 estudiantes de bachillerato, entre los que se repartieron ayudas de más de 100 euros. Y para estudios de música se concedió la única solicitud presentada, percibiendo el estudiante 120 euros. Mientras que, en el ámbito de estudios universitarios, para la Universidad de La Laguna, Gran Canaria y otras que se localizan en la península y en el

extranjero, se contabilizaron 75 instancias y de éstas se concedieron 65, con importes que oscilan entre los 200 y 900 euros.

La ayuda destinada a las Ampas varió por centro, dependiendo del número de alumnos matriculados en el mismo y con residencia en la Villa, otorgándose 5 euros por alumnos. Otras subvenciones son las que se destinan a los colegios públicos que desean abrir sus bibliotecas en horario no lectivo.

Desde el Ayuntamiento de La Orotava se continuará manteniendo las ayudas al ámbito educativo, no solo a través de estas ayudas al estudio sino también con otras importantes inversiones para actividades extraescolares, iniciativas que favorezcan su desarrollo personal y formativo, mejora de los centros... La educación es una de las áreas que se presta

especial mimo y así es todo un referente. El pasado curso volvió a verse afectado por las circunstancias generadas por el covid-19, por lo que cada centro y toda la comunidad educativa ha tenido que adaptarse a las circunstancias de diversas formas y perspectivas, por lo que desde el consistorio se ha prestado el apoyo necesario que se ha requerido.

De cara al próximo curso escolar 2021/22 se mantendrán las ayudas al estudio. En el mes de octubre se abrirá de nuevo la convocatoria para solicitar al Ayuntamiento las becas de las que se pueden beneficiar todos los orotavenses. Así, en los presupuestos de la institución local se contemplará una partida similar a la de este año para el área de Educación, y se destinarán unos 120.000 euros al Plan Municipal de Becas.



La Universidad Europea oferta seis becas para los orotavenses que accedan por primera vez

► Con un presupuesto de 42.398,75 euros, el consistorio ha adjudicado las obras de mejora en los centros de infantil y primaria de Arico

Los orotavenses que se incorporen por primera vez a la Universidad Europea de Canarias, con sede en el municipio norteño, pueden

solicitar beca hasta el próximo 27 de agosto. Las instancias se deben descargar a través de la web municipal laorotava.es y se tiene que presentar en el Registro General del Ayuntamiento, en horario de

08:00 a 13:30 horas, previa solicitud de cita, o por a través de la sede electrónica.

Se ofertan seis becas que serán asignadas de acuerdo al nivel de renta familiar y la nota media del

expediente de cada estudiante, que debe ser de 6 para los estudios de grado, y 6'5 para los másteres o posgrados. Dos se subvencionan con el 50 % sobre el importe total de la docencia y las otras cuatro con un descuento del 25 %. Estas ayudas económicas están destinadas a alumnos empadronados en La Orotava, con una antigüedad mínima de un año y que vayan a cursar cualquiera de las titulaciones que se imparten en la Universidad Europea de Canarias.

Todos los orotavenses interesados en matricularse en esta Universidad, y aquellos que continúen sus estudios, pueden beneficiarse de un descuento del 10 %. Además, los costes de la prueba de ingreso son gratuitos. Para estos casos también se debe acreditar una antigüedad censal en la localidad superior al año, presentando el certificado de empadronamiento en el momento de la inscripción.

Los representantes de ambas instituciones, Ayuntamiento de La Orotava y Universidad Europea de Canarias, firman cada año un nuevo convenio de colaboración para seguir dando facilidades a aquellos jóvenes del municipio que quieran cursar sus estudios en esta universidad internacional y así

ofrecer más oportunidades educativas a la población local.

La Universidad Europea de Canarias inició su actividad el curso 2012-2013 y se localiza en pleno casco histórico del municipio, en concreto en la Casa Salazar. Esta universidad es la primera institución de educación superior privada de Canarias. Actualmente, cuenta con titulaciones adaptadas al mundo empresarial en diferentes áreas de conocimiento, que aportan valor y ofrecen una formación internacional para sus estudiantes procedentes de Canarias, de la península y de múltiples países.

El modelo educativo de la Universidad Europea de Canarias descansa en tres pilares, la innovación, la internacionalización y la empleabilidad. El aprendizaje se basa el desarrollo de competencias y habilidades profesionales, también se apoya en la atención personalizada de sus estudiantes y en la formación en idiomas.

La Universidad Europea de Canarias cuenta más de una treintena de disciplinas entre grados, dobles grados, másteres y cursos de experto, en las áreas de ciencias sociales, ciencia de la salud y arquitectura.



Arico mejorará las instalaciones educativas del municipio

► Con un presupuesto de 42.398,75 euros, el consistorio ha adjudicado las obras de mejora en los centros de infantil y primaria de Arico

El Ayuntamiento de Arico, a través de la Concejalía de Obras y Servicios, dirigida por Juan José Armas, ha adjudicado el contrato para acometer diferentes obras de mejora en los centros educativos del municipio. Con un presupuesto de 42.398,75 euros, los trabajos se desarrollarán en el CEIP Villa de Arico, CEIP Nuestra Señora de La Luz, CEIP El Río y en el CEIP

Virgen de Fátima. Estudiadas las peticiones de los centros, los servicios técnicos del Ayuntamiento han valorado las acciones que se van a realizar conforme a la normativa urbanística. En concreto, en el CEIP Villa de Arico, se prevé la repavimentación del suelo de la cocina y el alicatado. Por su parte, en el CEIP Nuestra Señora de La Luz, las obras de mejora se centrarán en la sustitución de los peldaños de las esca-

leras de los edificios anexos a la cancha y la sustitución de las ventanas del edificio principal y el lijado y pintado de las rejas de estas. Asimismo, en el CEIP El Río, se acometerán varias obras de mejora como el pintado de las aulas, el alisado de los muros de la zona de recreo o la sustitución de cerraduras o cristales en algunas de las aulas o servicios del centro. Además, se reserva un presupuesto adicional para las peticiones del

CEIP Virgen de Fátima. Para el edil de Obras y Servicios, Juan José Armas, “la realización de estas acciones son prioritarias, sobre todo, para que el alumnado de nuestro municipio pueda disfrutar de unas instalaciones educativas en plenas condiciones de uso”. Por su parte, Víctor García, concejal de Economía y Hacienda, afirma que “se ha trabajado de manera conjunta con los centros

educativos para conocer e identificar sus necesidades, incluyendo en este paquete de acciones las más prioritarias; seguimos así avanzando en la mejora de las instalaciones de nuestro municipio”. Se estima que las obras, una vez comenzadas, no sobrepasen un plazo de ejecución superior a un mes y medio. Con el fin de no alterar el normal funcionamiento de los centros, los trabajos se realizarán en periodo no lectivo.

El mundo se transforma,
¿y tu empresa?



Envíanos tus dudas a:
info@hiades.es



Llámenos a nuestros números:
(+0034) 922 23 26 33



Whatsapp Empresarial:
(+0034) 687 59 48 29

www.hiades.es



MEI

MUESTRA ESCÉNICA IBEROAMERICANA

2021

meitenerife.com

SEPTIEMBRE
OCTUBRE



· El Sauzal · Tacoronte · Guía de Isora · La Laguna · Adeje · Puerto de la Cruz ·
· Tegueste · El Rosario · Los Realejos · Vilaflor · Arona · Candelaria ·



A AUDITORIO
DE TENERIFE



Instituto Canario de
Desarrollo Cultural



Gobierno
de Canarias

BDAILOS PÉREZ | MADRID *Baccara* tiene otro tema en el mercado. El single, titulado *No sir, don't say goodbye*, está compuesto por Luís Rodríguez y ya se encuentra circulando por plataformas como *Spotify* o *YouTube* con una gran aceptación por parte de los seguidores de este histórico dúo. Las componentes de esta formación musical, María Mendiola y Cristina Sevilla, han vivido un año muy intenso desde que su tema más emblemático, *Yes sir, I can boogie*, arrasara en Reino Unido, tras haberse convertido en el himno no oficial de la selección de fútbol escocesa. Desde entonces se han grabado infinidad de *covers* y las calles escocesas no han parado de corear esta canción, e incluso se ha podido ver a los pasajeros de un avión entonándola al unísono o a padres y madres grabando a sus bebés tarareando "boogie, boogie". En este año 2021, el éxito no podía ser menos, siendo el período estival el elegido para deseamos unas buenas vacaciones al ritmo de *No sir, don't say goodbye*. En todos estos meses, María y Cristina, no han dejado de conceder entrevistas para importantes medios de comunicación tanto a nivel nacional como internacional, pero las actuaciones que tenían previstas se han visto aplazadas como consecuencia de la *Covid-19*. "Tengo muchas ganas de volver a subirme a un escenario, después de haber estado un año encerrada en mi casa como la momia de Tutankamón", bromea María. "Hace poco pudimos ofrecer un concierto en streaming, pero echamos en falta el *feedback* del público", apunta Cristina.

Las *Baccara* están más felices que nunca y los incondicionales seguidores de su música así lo manifiestan también a través de las redes sociales. Después de 44 años de la formación de este legendario dúo, que empezó emulando a las entonces populares *Hermanas Kessler*, el inconfundible acento, los característicos suspiros en sus canciones y la sensualidad de estas

Baccara: el arte de dos estrellas

► Las cantantes y bailarinas españolas que conquistaron el mercado internacional vendiendo más de 16 millones de ejemplares de *Yes sir, I can boogie*, en 1977, lanzan con éxito un nuevo single



Cristina Sevilla y María Mendiola. Fuente: Foto de archivo.

dos madrileñas siguen siendo el sello que las catapultó a la fama, dándose a conocer a nivel mundial. De hecho, consiguieron entrar en el *Libro Guinness de los Récords* como el primer dúo español femenino en conquistar el puesto número 1 en las listas de éxitos de Reino Unido.

Las Baccara fueron las primeras artistas españolas en entrar en el libro guinness de los récords

María Mendiola trabajaba a principios de los años setenta en el Ballet de TVE de Alberto Portillo, donde destacaba como primera bailarina. En 1976, tuvo la idea de aventurarse en el mundo de la can-

ción y formar el dúo *Venus*. Con este nombre artístico se presentaron en una sala de bailes en Zaragoza de donde fueron despedidas de manera fulminante. "No encajábamos en aquel tipo de sala porque decían que éramos demasiado elegantes", recuerda. "Nos llevamos un disgusto horrible, pero enseguida yo llamé a mi exmarido que era el director del Hotel Tres Islas en Fuerteventura. Nos dijo que no nos preocupáramos que él nos contratara en la isla por quince días", añade. "Una noche, después de finalizar el show que llevábamos montado, se acercó a nosotras Leon Deane, el jefe de promoción de la *RCA*, para saber si teníamos algún tipo de contrato que nos atara en España y nosotras le dijimos que no teníamos nada firmado. Fue entonces cuando nos invitó a ir a un estudio de grabación en

Hamburgo para hacer una prueba cantando *Mamma Mia*, de *ABBA*", afirma. El destino quiso que en Alemania las estuviera esperando *Yes sir, I can boogie*. "La canción estaba guardada en un cajón y el compositor no tenía ni idea de quién la iba a cantar", subraya.

Por otro lado, Cristina nunca imaginó que, un par de décadas más tarde, formaría parte del dúo femenino más internacional que ha dado nuestro país. "En mi casa siempre se ha escuchado la música de *Baccara*. Yo recuerdo verlas en el *Festival de Eurovisión* y me parecieron muy elegantes", reconoce. "María y yo nos conocimos en Málaga hace más de 30 años. Yo estaba actuando en una sala de fiestas cuando ella se acercó para felicitarme por lo bien que cantaba", dice. "Quién iba a pensar que acabaríamos trabajando juntas", comenta. "María es mi gran maestra", confiesa. Mendiola contraataca cariñosamente su compañera: "Cristina es mi cajita de música, es como de la familia". Sevilla se incorporó a la formación para sustituir a Maryse Pérez. La también bailarina, a la que María llama "hermana", se vio en la necesidad de bajarse de los escenarios por motivos de salud. Sin embargo, Maryse mantiene contacto con sus amigas y las sigue apoyando desde Francia, donde vive con su única hija.

María y Cristina continúan abanderando el nombre de *Baccara* por todo el mundo. Sus voces empujan a la perfección y sus trajes confeccionados, al igual que en los orígenes del dúo, siguen siendo en blanco y negro. "Fue precisamente Leon Deane, la persona que nos descubrió en Fuerteventura, quien tuvo la idea de que saliéramos al escenario una de blanco y

otra negro", recuerda Mendiola. "Cuando nació *Baccara* yo tenía el pelo rojizo y mi piel era más bronceada que la de mi excompañera, por lo que escogí el blanco, pero ahora me siento más cómoda vestida de negro", apunta. Esta, quizás, ha sido la única metamorfosis de María, quien a sus 69 años sigue montando todas las coreografías del dúo, bailando con fuerza y tesón y entregándose al público como el primer día. "Mientras el cuerpo aguante y Dios lo permita, seguiremos actuando", concluye.

Ambas llevan ya trabajando más de diez años juntas y tuvieron la oportunidad de celebrar el 40 aniversario de *Baccara*, en 2017, por todo lo alto, grabando el álbum *I belong to your heart*. Aunque la pandemia les ha impedido trabajar en países como Rusia, donde las llaman *La Leyenda*, no han perdido la ilusión de poder subirse nuevamente al escenario.

María vive en Madrid, está casada con un sueco, tiene un hijo y tres nietos. Su madre, doña Dolores, quien cumplió el pasado mes de enero 97 años, ha sido siempre un gran apoyo para la cantante. "Mi madre me insistía en que tuviera en todo momento los pies en la tierra. A mí no se me subió la fama a la cabeza", recalca. Por su parte, Cristina vive en Múnich, está casada con un alemán y tiene dos hijos. "Mi pequeño Juan Carlos es el orgullo de la familia, es un niño muy especial", presume.

Todo parece indicar que durante este año de pandemia estas dos rosas españolas han estado elucubrando nuevos proyectos profesionales y se han estado preparando para regresar a los escenarios con más fuerza que nunca. De momento, lanzan un tema fresco, limpio y musicalmente plausible, sin perder la esencia y el sonido característicos de *Baccara*. Se auguran buenos tiempos para este dúo y, por supuesto, para todos los admiradores de María y Cristina —entre los que me incluyo— que tendrán la oportunidad de seguir deleitándose con el exquisito trabajo de estas dos grandes artistas.

SI TU VERANO ES DE DARTE UN VIAJITO, ANTES, DONA SANGRE

CLUB DE LOS 300

Y si es de tirarte a la bartola, darte un remojón en la playa o hacer ciclismo de montaña, también. Porque en verano, más que nunca, necesitamos que dones sangre.

PIDE CITA EN:
EFFECTODONACION.COM | 012
922 470 012 | 928 301 012 (opción 8)

Red Transfusional Canaria

Gobierno de Canarias
Instituto Canario de Hemodonación y Hemoterapia



Iñigo Jáudenes: “Con el tiempo se verá lo útiles que han sido las vacunas”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
Iñigo Jáudenes, Decano del Colegio Oficial de Químicos de Canarias ha manifestado que el papel de la química en estos momentos de pandemia ha servido para posicionar al sector en un primer plano. Considera que se ha demostrado la repercusión social que tiene lo importante que resulta a la hora de avanzar durante períodos tan problemáticos a nivel mundial como en el que estamos inmersos con la llegada de la Covid-19.

El Decano ha asegurado que “el estudio de la química desde los niveles más bajos de la enseñanza contribuye a crear profesionales cualificados para la resolución de problemas”. El sector cuenta con organismos como la Real Sociedad Española de Química (RSEQ), el Consejo General de Colegios Oficiales de Químicos de España o los colegios autonómicos y todos ellos contribuyen a la seguridad alimentaria, del agua, y medioambiental. “La

química siempre ha estado ligada a la medicina, la biología y la economía”, ha argumentado Jáudenes. En esta última materia cabe destacar la divulgación de la Federación Empresarial de la Industria Química en España (FEIQUE) sobre la respuesta ante las crisis, tanto sanitarias como económicas, centrada en la creación de desinfectantes, mascarillas y guantes. Estos materiales son parte esencial para la protección contra la propagación del virus. A su vez, la Unión Interprofesional de Química Pura y Aplicada (IUPAC) también ha puesto a disposición sus medios de difusión para solventar dudas sobre la pandemia.

La industria química ha ofrecido soluciones a los sanitarios en cuanto al diagnóstico de la enfermedad y en cuanto a la vacuna. Actualmente se encuentran varios tipos como la de Pfizer o la de Moderna que tienen su fundamento en el ARN y que provoca las copias de las proteínas S viral en las células gracias a las que el organismo reacciona generan-

do anticuerpos. La vacuna de Astrazeneca es otra variante con un componente viral no replicativo o atenuado como la de la varicela. “Ya conocemos la evolución de todas ellas y la rapidez con la que actúan. Con el tiempo se verá lo útiles que han sido”, ha comentado el representante del Colegio Oficial de Químicos de Canarias. Los químicos trabajan en el estudio de la reacción en cadena de la polimerasa (PCR) y pueden apreciar si el resultado es positivo o negativo. Además, los tests de anticuerpos y antígenos elaborados por la industria farmacéutica cuentan con el apoyo del sector químico que garantiza la fiabilidad de los resultados.

Jáudenes también ha expuesto algunos datos esclarecedores como el incremento de más del 7% en la cifra de negocios que experimentará el sector químico hasta final de año, la subida del 10% en las exportaciones o de aproximadamente un 2,5% en la producción. Este crecimiento va a estar muy orientado al cumplimiento de la Ley de Residuos, y la de Suelos Contaminados. “Nos dirigimos hacia una industria química que garantice un futuro sostenible a través de la economía circular, el

reciclaje de las materias primas generadas y la descarbonización”, ha aseverado el experto.

A nivel legislativo la profesión cuenta con un reglamento regulado, pero que no ha sido desarrollado. Por ello, para trabajar en el sector privado o en el público no se exige la colegiación porque se considera que el Grado Universitario en Química no incluye aspectos determinantes para la seguridad y salud de la ciudadanía. El Decano ha querido resaltar la capacidad de resiliencia de la industria, a pesar de atravesar adversidades como la problemática de la pérdida de colegiados. Así, ha asegurado que este es “un problema tanto para la profesión como para la protección de los ciudadanos”.

Los consejos oficiales de químicos, biólogos, físicos y geólogos han presentado ya una reclamación para que en el Real Decreto de Enseñanzas Universitarias que está desarrollando el Gobierno de España se añada a estos estudios la categoría de especial interés público. “Queremos quejarnos públicamente de que se está ejerciendo un agravio comparativo y de discriminación hacia la profesión”, ha concluido Jáudenes.



ENGINE LINE UP

10 - 640 MHP

 GM Series 10 MHP	 YM Series 15 - 20 - 30 MHP	 3JH40 40 MHP	 4JH Series 45 - 57 - 80 - 110 MHP	
 4LV Series 150 - 170 - 195 - 250 MHP	 8LV Series 320 - 350 - 370 MHP	 6LY Series 400 - 440 MHP	 6LF Series 485 - 530 - 550 MHP	 6LT Series 500 - 580 - 640 MHP

COMMON RAIL TECHNOLOGY 40 - 640 MHP

SETTING THE GLOBAL STANDARD
YANMAR common rail marine engines set global standards in performance, efficiency, and endurance. Uncompromising in our engineering, we deliver cutting-edge technology as standard across our whole range. We focus on your comfort and safety, and a low total cost of ownership, while delivering outstanding power and speed.

Importador Oficial

Canarias Multinautica, S.L.
Via de Servicio, 22 Dársena Pesquera 38180
www.camuna.net
Tel. 922 820 606 | 606 385 266

PROVEN MARINE TECHNOLOGY
www.yanmar.com/marine

ENTREVISTA

MIGUEL CABRERA
PRESIDENTE DEL REAL
CASINO DE TENERIFE

Miguel Cabrera: “El Casino está abierto a Santa Cruz y a la isla de Tenerife”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS
¿Cómo ha afrontado el Real de Tenerife las consecuencias de la pandemia de la COVID-19?

Las circunstancias de la pandemia han reducido la actividad cultural y musical de manera notable. Hemos intentado abaratar los costes del restaurante para los socios. Me gustaría destacar la labor de nuestro equipo, que ha trabajado mucho para ofrecer un servicio de restauración extraordinario. Además, hemos mantenido el funcionamiento del gimnasio con todas las precauciones necesarias. En junio retomamos el Ciclo de Conferencias, que culminó con la presencia de Manuel Marchena, presidente de la Sala Segunda del Tribunal Supremo.

Esperamos que, a partir de septiembre, ya contemos con los esperados bailes, pues aún no están permitidos. Aparte de las expectativas que vislumbramos, quiero dejar claro que el patrimonio del Casino no son ni sus locales de arrendamiento ni sus actividades, sino sus socios y su fidelidad. Se trata de un capital humano fundamental para nosotros.

¿Cómo se consigue mantener con los años una institución como el Casino? Hay que tener en cuenta que se le suele considerar elitista o inaccesible según algunas voces...

En 1840 Pérez Galdós ya mencionaba en sus escritos que, cuando iba desde Las Palmas de Gran Canaria a la Península, las horas de escala en Santa Cruz de Tenerife las pasaba siempre en el Casino. El hecho de que hayamos permanecido abiertos tantos años radica en contentar a los socios. El Casino es una extensión de la familia, todo el mundo tiene recuerdos de él.



Mis padres se hicieron novios en el Casino, mi esposa fue nombrada Miss Casino... Es un lugar muy enraizado en la mentalidad de los socios, puesto que aquí disfrutaban del ocio en familia.

En esa pretensión de avanzar, me gustaría también gestionar el asunto de los animales, de tal manera que los socios puedan acceder al establecimiento con sus mascotas sin problema. Cualquier entidad que nos solicite los salones para sus actividades siempre va a disponer de ellos. De hecho, las actividades culturales, las conferencias y los conciertos son abiertos al público. Esta ha sido nuestra tradición siempre. Es injusto que se le tache de elitista, porque el Casino está abierto a Santa Cruz y a la isla de Tenerife.

¿Cómo se consigue atraer a los jóvenes en aras de un relevo generacional?

Se consigue al transmitir el sentimiento de padres a hijos. Para los más pequeños disponemos, por ejemplo, de una casita infan-

til. Aparte, en materia económica, no podemos pedir a un joven que pague 7.000 euros de entrada para hacerse socio. Así, los hijos de los socios pagan 200 euros y los que no lo son, 1000 euros. Cualquier persona menor de 45 años puede hacerse socio.

Del mismo modo, se han habilitado dependencias para el Club de Fumadores; una en la terraza abierta y otra en el Churchill Room, además de las dos balconadas de la tercera y la segunda planta donde pueden fumar tranquilamente.

¿Por qué cree que el Casino es una buena opción para los jóvenes? ¿Qué ventajas les aporta?

Lo cierto es que la sala de estudio siempre está llena de jóvenes que también aprovechan la biblioteca. Se ha creado una Comisión de Juventud para que sean ellos quienes propongan actividades. No obstante, creemos que el gimnasio es pequeño e inapropiado para la afluencia que tiene, por lo que vamos a presentar un proyecto que

consiste en la construcción de un gimnasio innovador en la tercera planta.

Tradicionalmente, el Casino ha sido considerado un espacio para los hombres. ¿Lo es también para las mujeres?

Por supuesto. De hecho, nuestras socias exigen más que los socios, y realizan más propuestas y cartas a la junta directiva. El Casino posee una masa social casi paritaria, un 53% de hombres y un 47% de mujeres.

¿Cómo ha sido el crecimiento del Casino a nivel internacional?

Durante mis tres años de presidencia hemos consolidado más de una veintena de convenios con clubes de primera categoría -en América, Asia, Sudáfrica, Singapur, etc.-. Cualquier persona que pertenezca a estos clubes y venga a la isla puede disfrutar del Casino 15 días al año. Del mismo modo, cualquier socio del Casino puede disfrutar de las otras entidades el mismo período. Durante el primer año y medio de mandato impulsamos el Casino porque estaba en la cuerda floja en términos financieros. Así, hemos conseguido sanear las cuentas.

A su vez, hemos acabado el proyecto del Restaurante Café Atlántico, iniciado por Leopoldo Cologan y la junta directiva anterior. Quiero aclarar que se presentaron siete ofertas y se adjudicaron las más beneficiosas al Casino. Esto ha provocado que todos los locales estén arrendados y con buenas entradas, pero la principal vía de financiación son las cuotas de los socios. Gracias a eso y a tener alquilados todos los locales, la hacienda del Casino presenta un estado nunca visto antes. Recordemos que siempre hubo períodos en los que

para pagar los sueldos era necesario solicitar créditos. Cuando llegamos nos encontramos con dos créditos de más de 200.000 euros que ya están casi amortizados.

¿Qué proyectos de futuro tienen previstos?

Lo más importante es el nuevo gimnasio. Más adelante podríamos mejorar la terraza. El otro objetivo es retomar la actividad por completo cuando las circunstancias sanitarias lo permitan.

Mientras tanto, hemos atraído a buenos profesionales, pero a través de una cuantía mínima.

¿Se sienten respaldados por las instituciones?

Existen muy buenas relaciones, aunque en alguna ocasión hemos tenido roces. En general, el trato es de reciprocidad. Desde el Cabildo me llaman para organizar reuniones en el Casino y ofrecer un servicio gastronómico para los presidentes o miembros que participan en dicho evento.

A los políticos les encanta visitarnos. Otro caso es el del Ayuntamiento de Santa Cruz cuando acontecen los carnavales y solicitan la toma de fotografías y el acceso al Casino para ejercer las labores de vigilancia de la Plaza de La Candelaria desde lo alto del edificio.

No tenemos problema en este sentido; ofrecemos todas las facilidades que necesiten porque creemos que el Casino es parte de Santa Cruz.

¿Qué actividades destacaría para lo que queda de año?

No soy muy optimista para el resto de la temporada. Las restricciones se mantendrán y nos ceñiremos a las normas. A pesar de esto, queremos celebrar una gran fiesta de fin de año y que los años venideros sean magníficos para la entidad y para la ciudad.



El Casino de Tenerife, un lugar *único*






www.rctfe.com

Fundación Cepsa y el IMAS reparten 10.000 euros en combustible a ONG de Santa Cruz



Fundación Cepsa ha hecho entrega, en virtud de un acuerdo de colaboración firmado con el Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife, a través del Instituto Municipal de Atención Social (IMAS), de 10.000 € en bonos de combustible a 53 entidades sociales de la capital tinerfeña, con el fin de colaborar en el traslado de alimentos y otras prestaciones relacionadas con la COVID-19.

El acto de entrega a las asociaciones, celebrado en el salón del Pleno del Ayuntamiento, fue presidido por el alcalde de la ciudad, José Manuel Bermúdez, quien estuvo acompañado por la responsable de Fundación Cepsa en Canarias, Belén Machado, y la concejala de Acción Social, Rosario González.

En su intervención, el alcalde quiso agradecer la implicación de Fundación Cepsa con la ciudad “a través de una nueva iniciativa solidaria, que en esta ocasión tiene

como destinatarias a las diferentes ONG que operan en el municipio ayudando a las personas vulnerables”.

“Se trata de ayudar a quienes ayudan, de mantener a estas asociaciones aliviándolas de gastos corrientes, como es en este caso de los carburantes que usan para llevar las ayudas o atender a las personas en los diferentes puntos de entrega de alimentos o de asistencia a las familias vulnerables”, añadió Bermúdez. La responsable de Fundación Cepsa en Canarias, Belén Machado, englobó este acuerdo dentro de “las numerosas acciones especiales para tratar de paliar los efectos de la pandemia que llevamos desarrollando desde su inicio, como ya hicimos, por poner solo un ejemplo, con la aportación de 117.000 euros a los bancos de alimentos canarios, entre el de Tenerife y el de Gran Canaria”.

“Las alianzas, como la que hoy se pone de manifiesto en este acto, son muy beneficiosas para la socie-

dad en general. Y, en ese sentido, Fundación Cepsa colabora con el Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife en numerosas acciones, tanto sociales, como medioambientales y culturales, en beneficio de la capital tinerfeña y de sus ciudadanos. Una empresa comprometida con la sociedad que la rodea ha de ser, necesariamente solidaria”, manifestó.

Las asociaciones beneficiarias estuvieron representadas por Benjamín Barba, de la asociación Kairós, quien agradeció la iniciativa “ya que supone un ahorro de un coste muy elevado para las asociaciones y que llega en el momento justo en el que nos ha aumentado la demanda de ayudas”.

Los 230 bonos, de 100, 50 y 20 euros, son canjeables en las estaciones de servicio de Cepsa, y su reparto entre las asociaciones beneficiarias se ha calculado tomando como base el número de personas atendidas por cada entidad, gracias a la información con la que cuenta el IMAS.

Más de 1.000 menores de la capital tinerfeña disfrutaron del proyecto ‘Pequehuertos’ en este curso escolar

Un total de 1.076 alumnos de segundo y tercero de primaria de 27 centros de enseñanza de la

capital tinerfeña ha participado durante el curso escolar que acaba de terminar en la iniciativa ‘Pequehuertos’, organizada por la Fundación Santa Cruz Sostenible con la colaboración de Fundación Cepsa.

Este proyecto, que comenzó en el año 2016, se ha ido consolidando como una iniciativa que propicia el consumo sostenible, la alimentación saludable y el respeto por el medio ambiente entre los chicharreros más jóvenes, haciéndose extensiva la iniciativa a un total de 6.750 alumnos desde su inicio, y superando con éxito las barreras impuestas por la pandemia en los dos últimos cursos escolares.

La responsable de Fundación Cepsa en Canarias, Belén Machado, señala que con este programa educativo los escolares “descubren los beneficios de llevar una dieta saludable basada en productos de cercanía y en un consumo sostenible, al tiempo que ponen en práctica el que, para muchos, es su primer cultivo de una planta, con una actividad experiencial en la que siembran un vegetal o una aromática, que se llevan a casa para observar su crecimiento mientras la cuidan”.

Y ello, sostiene, “fomentando al mismo tiempo la importancia del reciclaje con algo tan sencillo como la reutilización de una botella de plástico como maceta. Es un pequeño gesto que, acompañado de todos los conocimientos que adquieren en la charla didáctica, permite que los conceptos se les queden fijados, al tiempo que se convierten en embajadores del programa en sus propias casas al implicar a sus familiares”.

Por su parte, la concejala de Medio Ambiente, Evelyn Alonso, ha destacado uno de los valores de esta iniciativa que “tiene que ver con la educación ambiental entre los más jóvenes, que serán los ciudadanos del futuro”. Alonso ha querido insistir en la necesidad de que “los niños y las niñas tomen conciencia desde bien pequeños

respecto a los valores medioambientales y de sostenibilidad de una tierra como Canarias que es extremadamente frágil y que posee ecosistemas únicos en el Planeta”.

Las actividades realizadas han sido adaptadas a las medidas sanitarias implantadas por cada centro escolar, con aulas burbuja en las que se acogía a menos alumnos, por lo que ha sido necesario emplear más recursos. A pesar de ello, el profesorado y alumnado participante mostró en todos los casos su interés e ilusión por participar en esta iniciativa, que les ha permitido descubrir didácticamente métodos para alimentarse de forma sana, con la propia y satisfactoria experiencia que supone cultivar sus propios alimentos.

Como medida de prevención ante la COVID-19, el tradicional taller de alimentación en el que los alumnos elaboraban su propia degustación con alimentos saludables se sustituyó por el análisis y debate sobre la conveniencia de los productos que el propio alumnado traía desde casa para sus desayunos, ahondando en la importancia de tomar conciencia de la necesidad de una buena alimentación y de un consumo responsable.

Para lograr todos estos objetivos, el equipo de ‘Pequehuertos’, desarrolló estrategias pedagógicas a través del juego, de cuentos, adivinanzas y canciones, haciendo que el contenido teórico de la formación fuera asumido por los participantes. La iniciativa incluyó también una parte práctica basada en desarrollo de un huerto vertical casero por parte de cada alumno.

Entre las principales conclusiones apreciadas al analizar el proyecto destaca que, tras la actividad, el alumnado participante es capaz de reconocer alimentos propios de Canarias, así como de poner en valor la importancia de consumir productos locales. A esto se suma la formación y concienciación de los menores de cara a la reutilización de materiales de desecho.

El proyecto ‘Pequehuertos’ tendrá continuidad en el próximo curso escolar, nuevamente con la colaboración de Fundación Cepsa, en la que será su séptima edición.



Fundación Cepsa y Atelsam apuestan por la integración sociolaboral de las personas con problemas de salud mental

► A través del proyecto 'Finca Isora: Prepara y Emplea', un total de 120 usuarios reciben formación para el desarrollo de la agricultura ecológica y el mantenimiento de una granja avícola

► La iniciativa, galardonada en la última edición de los Premios al Valor Social de Fundación Cepsa, incide también en la mejora de la calidad de vida de este colectivo

Desde el pasado mes de enero, un total de 120 personas que padecen trastorno mental grave participan en el proyecto 'Finca Isora: Prepara y Emplea', una iniciativa dirigida a potenciar sus capacidades y formación con el fin de propiciar su rehabilitación e integración sociolaboral y que, además, reporta notables beneficios para la salud mental.

El proyecto, uno de los cinco premiados en la última edición de los Premios al Valor Social de Fundación Cepsa, que se mantendrá a lo largo de todo el año, se desarrolla en una finca ecológica de 10.000 metros cuadrados del Centro Ocupacional de Isora de la Asociación Salud Mental (Atelsam).

En una visita a las instalaciones para conocer in situ el desarrollo del proyecto, la responsable de Fundación Cepsa en Canarias, Belén Machado, que asistió acom-



pañada por el padrino solidario del mismo, Fernando Hernández, y por una de las personas impulsoras del voluntariado en Cepsa, Maite Núñez, destacó que "esta iniciativa, basada en el aprendizaje de todo lo necesario para poder llegar a desarrollar una actividad laboral relacionada con la agricultura ecológica y la cría de aves, es de gran ayuda a los usuarios, quienes aprenden una ocupación basada en la sostenibilidad y el respeto al medio ambiente, en este centro de Atelsam que por ahora es ocupacional, pero que aspira a convertirse en centro especial de empleo".

Además, "y quizás eso sea incluso más importante", señaló, "esta actividad les permite establecer y desarrollar relaciones interpersonales en formato grupal, así como fomentar los recursos personales de cada uno, mejorando aspectos fundamentales para el desarrollo personal como son la comunicación, la integración y la cooperación".

Por su parte, la directora gerente de Salud Mental Atelsam, Ana Concepción, acompañó a la representación de Fundación Cepsa a la visita, acompañada por la presidenta de la entidad, Ana Pilar Zamorano; la coordinadora de los centros ocupacionales del sur de Tenerife, Marta Wallenius, y el profesor de la finca, Rayco Regalado.

Ana Concepción hizo hincapié en la buena acogida que ha tenido la iniciativa por parte de los usuarios. En este sentido, explicó que, "al tratarse de una actividad al aire libre, tiene un marcado efecto terapéutico, teniendo en cuenta que muchos de ellos son víctimas del aislamiento, lo que dificulta su relación con otras personas".

Agregó que el apoyo de Fundación Cepsa, a través de los Premios al Valor Social, ha hecho posible la contratación e incorporación de un profesional de cara a seguir avanzando en el proceso. De esta forma, el preparador prelaboral pone el acento en potenciar las capacidades y competencias profesionales de las personas con problemas de salud mental de cara a su recuperación y rehabilitación. "Por ello, a las labores propias de la actividad de la finca, se suman otros aspectos claves como acatar normas o desarrollar habilidades sociales para poder desempeñar una ocupación", aseguró.

Se incide, por tanto, en atenuar la difícil situación actual a la que se enfrentan en el mercado de trabajo, en muchos casos marcada por la ausencia de experiencia laboral previa como consecuencia de largos periodos de inactividad laboral, unido a las dificultades de cara a acceder a nuevas oportunidades.

Por otro lado, el padrino del proyecto, Fernando Hernández, destacó el trabajo que se está realizando a través de una iniciativa que calificó de "sólida, útil y con un gran valor social". En este sentido, animó a Atelsam a seguir trabajando en esta línea, ya que, añadió, "proyectos como este son los que necesitan las sociedades de hoy en día".

El proyecto hace posible que

Agricultura, granja y jardinería

los 120 usuarios que participan, con edades comprendidas entre los 20 y los 54 años, adquieran cualificación para el desarrollo y mantenimiento de agricultura ecológica y de una granja destinada a la recuperación de la gallina jabada canaria, a lo que se suman, también, iniciativas de jardinería.

Con ello se pretende fomentar los productos kilómetro cero, de forma que a la siembra de hortalizas, verduras y tubérculos, como coliflor, brócoli, bubangos, cebollas, acelgas, papas o puerros, se suman otros cultivos, como alfalfa, millo o cebada, con el objetivo de que sirvan para generar el pienso con el que se alimentan las gallinas.

Asimismo, aspiran a poder contar con un sello de producción ecológica y con un punto de venta de huevos. Todo ello con el fin de poder convertirse en el futuro en un centro especial de empleo.



Fiestas Patronales en Honor a Nuestra Señora de Begoña en Almáciga.



Fiestas Taganana Ntra. Sra. De Las Nieves.

Santa Cruz de Tenerife y sus fiestas: cultura y riqueza

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Las fiestas patronales de los diferentes distritos y barrios de Santa Cruz de Tenerife son un atractivo indispensable en la actividad y tradición de la capital isleña. Muchas son las imágenes y celebraciones que protagonizan estos encuentros tan esperados a lo largo del año por los vecinos y turistas. La tradición religiosa ha estado muy presente a lo largo de la historia de Canarias y esto no ha variado en la actualidad.

Tan solo la pandemia han em-

pañado las tradiciones que perviven en los diferentes barrios de la ciudad. Sin embargo, los chicharreros miran con esperanza al 2022 para retomar lo que no son solo unas fiestas, sino cultura, patrimonio y generador de economía.

Distrito Anaga

Los barrios del distrito de Anaga cuentan con una multitud de eventos de este tipo. Así, el Barrio de San José o El Suculum



festival folclórico al que acuden diferentes bandas y orquestas, todo ello supervisado por la asociación vecinal Emprendedores Caserío de Los Catalanes.

El último fin de semana de abril tiene lugar la fiesta patronal del barrio de Almáciga en honor a Nuestra Señora de Begoña. El culto a esta virgen nace de una botella que lanzó al mar un grupo de peregrinos de la Acción Católica en Bilbao en 1949 que se dirigía hacia Santiago de Compostela. Esta explicación estaba en el texto del interior de dicho envase. Así, la asociación de vecinos homónima organiza la festividad que parte desde la iglesia cuya instalación fue terminada en 2019.

Las fiestas de San Juan se suelen celebrar en los barrios de María Jiménez y Taborno a lo largo del mes de junio. Las de San Pedro son en Iguete de San Andrés y Afur, entre junio y julio, y están supervisadas por la asociación vecinal Haineto Príncipe de Anaga y la de La Cumbrecilla, respectivamente. En Iguete se celebra una procesión que bordea el barranco hasta llegar al Puente de La Cruz. En suma, las fiestas en Afur comienzan el segundo domingo de julio. Es en dicho mes cuando se inaugura el culto a Nuestra Señora del Carmen en Valleseco y Los Campitos. En el primer barrio, la virgen es trasladada desde la parroquia en dirección al muelle para su embarcación. Las fiestas son de gran arraigo tanto por sus actos lúdicos como deportivos. Destaca La Elección de la Reina de las Fiestas del barrio de Los Campitos, (elección de la Romera Mayor) con un gran Festival de Variedades, su Festival Folclórico, y su día de las tradiciones.

También es importante la celebración de su Romería partiendo desde el lomo de las Casillas hasta la Parroquia (en el año 2019 fue la XL Edición). Asimismo, en Taganana se desarrolla el evento conmemorativo del 5 de agosto de la patrona Nuestra Señora de Las Nieves, compuesto por procesiones y un espectáculo de fuegos artificiales. Su iglesia fue declarada Bien de Interés Cultural en el año 2006 y está hermanada con el Real Santuario de Nuestra Señora de Las Nieves en La Palma. A su vez, en Punta de Anaga, la asociación vecinal Bolacha Lomo de las Bodegas organiza el rito al patrón Santiago Apóstol el 25 de agosto. Por otro lado, el barrio La Alegría cuenta con la efeméride del Patrón San Roque del 16 de agosto. La celebración se basa en un baile popular y una procesión, pero durante todo el mes se puede disfrutar de un sinfín de actividades culturales y eventos musicales.

Otras imágenes reconocidas en el distrito son las vírgenes de Fátima, Guadalupe y Loreto. A la primera se le rinde homenaje en Roque Negro el 13 de mayo, pero



Iglesia de Almáciga.



Fiestas Ntra Sra de Loreto, Cueva Bermeja.

celebra en marzo las fiestas de su patrón organizadas por la asociación de vecinos Los Pedacillos. La imagen del santo sale de la Ermita de San José de Nazaret. Pertenece a la parroquia de San Andrés, que a su vez está dividida en los barrios de Iguete, San Andrés, Valleseco y El Suculum.

Otro de los rincones de Anaga donde se puede disfrutar de la festividad patronal es el barrio Los Catalanes, un caserío que cada año rinde homenaje a San José Obrero mediante una misa y una procesión. Después tiene lugar una reunión con alimentos típicos y un

las fiestas patronales de este sitio se desarrollan entre los meses de agosto y septiembre. La segunda es adorada en Casas de La Cumbre, un caserío dividido por los núcleos Llano Grande, Guañaque, La Canterilla y Los Laureles. A los actos religiosos y verbenas prototípicas se suman actividades infantiles como por ejemplo la fiesta de la espuma. Por último, a Nuestra Señora de Loreto se le hace honor en Cueva Bermeja, donde también se incluyen actividades para niños y jóvenes y la Carrera del Tacona-

zo instaurada en 2019 en la que los vecinos corren con tacones por las instalaciones deportivas.

No pueden faltar las fiestas de la Inmaculada Concepción en octubre organizadas por la asociación Roque Chinoble y celebradas en Chamorga con una misa en la ermita y la posterior procesión por las calles. Esta virgen fue tallada en el siglo XVII y originalmente se encontraba en la Iglesia de Las Nieves, en Taganana.

Por su parte, la asociación de vecinos El Pescador supervisa las

fiestas de octubre y noviembre en San Andrés Apóstol. El día de veneración a este santo es el 30 de noviembre. Se trata de la localidad sede y más poblada del distrito de Anaga, cuya festividad reúne eventos como verbenas, lúdico-culturales, destacando la Gala de Elección del Rey y la Reina de las Fiestas.

A su vez, existen otras festividades en el distrito de Anaga que, pese a no ser de carácter patronal, tienen una relevancia digna de mencionar y ocupan un lugar destacado en el calendario de dicha región. Así, en los meses de abril y mayo tiene lugar la celebración del Corpus Christi, también llamada Solemnidad del Cuerpo y la Sangre de Cristo. Consiste en honrar el santo sacrificio de Jesucristo o Eucaristía a través del Santísimo Sacramento y se realiza en los barrios que hemos citado anteriormente, San Andrés y Valleseco. En suma, también en San Andrés -donde se celebra el Baile de Magos en las vísperas del día de Canarias-- y en el barrio Los Campitos se llevan a cabo las fiestas copatronales de Las Marías y de La Cruz. De igual manera, durante la primera semana del mes de mayo son las Fiestas de la Virgen del Valle en Valleseco.

Ya en junio se organizan los eventos copatronales en honor a San Juan del barrio de Almáciga, y en la última semana de julio las de la Virgen del Carmen en San Andrés. Para el mes de agosto la atención se centra en las fiestas de la Virgen de Candelaria del barrio María Jiménez-Los Valles, y entrado septiembre las del Carmen y las de la vendimia en Iguete de San Andrés y Afur, de manera respectiva.

La localidad con mayor número de actos religiosos es Ta-

ganana, pues su agenda incorpora las fiestas de Santa Catalina en la ermita de Santa Catalina Mártir de Alejandría, también llamada ermita de Santa Catalina Mártir -en noviembre-, la Adoración de los pastores -fiesta popular del 24 de diciembre-, la Adoración de los reyes -fiesta indole similar del día 5 de enero-, y la Quema de Judas la noche anterior al domingo de Resurrección. Este ritual simbólico era practicado en casi todas las islas del archipiélago, pero con el tiempo ha ido desapareciendo hasta conservarse en muy pocas poblaciones. Al muñeco que representa a Judas se le viste con viejas prendas, se rellena de paja seca y hojas de platanera y se le coloca una máscara. El domingo de Resurrección es colocado en las afueras del pueblo en una zona de amplia visión periférica, donde se le realiza un juicio en tono de burla y se le prende fuego. El significado que ostenta esta tradición es el prevalecimiento del bien sobre el mal, de la justicia y el camino correcto a seguir que dicta el cristianismo como dogma religioso.

Cabe destacar el valor cultural que tienen la mayoría de estos barrios al estar situados en laderas de gran pendiente, lo que provoca que acontecimientos como las procesiones tengan un calado mucho más espectacular que en otros lugares construidos sobre un relieve menos accidentado.

Distrito Suroeste

El distrito suroeste ostenta una amplia diversidad en cuanto a imágenes a las que rinde homenaje. En el barrio de Tincer las fiestas comienzan en abril y el 3 de mayo se celebra el día del Patrón de la Santa Cruz y en el mismo mes se desarrolla un paseo romero en el que los vecinos lucen trajes tradicionales y las calles se llenan de agrupaciones folclóricas y carretas típicas. En las de Barranco Grande se puede acudir al arrastre de ganado, un tradicional paseo romero, balcones engalanados e incluso un concurso gastronómico. A su vez, la asociación La Era y el Trigo organiza en Llano del Moro las fiestas patronales del mes de junio. Ya en septiembre, en los barrios de El Sobradillo, el Draguillo, Santa María del Mar y Añaza se homenajea a diferentes vírgenes. Así, durante la primera semana de septiembre suceden los encuentros de festejo de la Patrona Nuestra Señora del Carmen en la primera localidad citada entre los que destacan actividades para menores, la elección de la Reina, actos folclóricos y ofrendas en la plaza del barrio.

En Santa María del Mar la asociación vecinal Ciudad Satélite se encarga de la puesta a punto para



Fiestas Sta. María del Mar, elección de la reina. Fuente: Asociación de vecinos Ciudad Satélite.

las fiestas de su patrona, con una fiesta de la espuma, espectáculo con títeres, castillos hinchables, etc. Las fiestas se llevan a cabo desde los años setenta anualmente para rendir honores y homenaje a Nuestra Patrona la Virgen de Santa María del Mar, en la última semana del mes de septiembre. Como preámbulo de las mismas se celebra la Carrera Benéfica del Suroeste, la cual aglutina a cientos de corredores venidos de distintos puntos de las islas y durante estos años se ha consolidado como una de las mejores pruebas atléticas que se celebran en Tenerife. Dentro del programa se han llevado a cabo distintos eventos, como las Galas de Elección de la Reina Adulta y Reina Infantil, Verbenas, Festival de Folclore, Fiesta Infantil, Paellada Vecinal y la Procesión en honor a la virgen que termina con el lanzamiento de fuegos artificiales.

En suma, es reseñable la celebración del Festival de Folclore, donde año tras año podemos contar con la colaboración del grupo Orígenes Isleños, uno de los eventos más importantes de las fiestas y donde han actuado grupos folclóricos de toda la isla. Por otra parte, a la gala de elección de la Reina Adulta se también se presentan candidatas de los barrios de los alrededores y tanto la elegida reina como la elegida romera son presentadas para representar a la agrupación Orígenes Isleños y a la asociación de vecinos en el certamen Reina de las Fiestas de mayo de Santa Cruz de Tenerife.

Siguiendo con nuestro recorrido por los barrios, el 24 de septiembre se condecora a Nuestra Señora de La Merced en el

Draguillo en una procesión que se celebra normalmente el día 24 de septiembre y que transcurre por la calle Majanillo, calle Los Peregrinos, calle Pestiño y calle Zorzal hasta regresar a la plaza de la iglesia. Asimismo, en 2008 se recuperó una festividad que no se había celebrado durante los 10 años anteriores. Hablamos de las fiestas patronales del Cristo en el barrio de La Gallega, cuyo calendario incorpora la Gala de Elección de Miss y Mister, la lectura del pregón, una gincana y un evento de cuenta cuentos, así como una exhibición de coches clásicos y otra de magia.

Si nos centramos en la Virgen del Rosario, esta es venerada en los barrios de El Rosarito y El Tablero el día 20 de octubre. En el barrio de Añaza, entre septiembre y octubre, la época de fiesta de

Santa María de Añaza garantiza los encuentros típicos, además de una gran verbena, un festival infantil y una entrega de trofeos. En la misma fecha se hace lo propio en El Chorrillo en honor a Nuestra Señora del Pilar, en concreto el día 12 de octubre en su respectiva iglesia y con la ayuda de la asociación El Humilladero.

Distrito Ofra

Las fiestas patronales más populares del distrito de Ofra son las de Santa Clara, donde la agrupación vecinal Mortes Afonso las planifica en colaboración con la parroquia entre julio y agosto, misma época que las del barrio de Vistabella.

En mayo se señalan en el distrito las efemérides del Buen Pastor y San Fernando del Rey en Moraditas de Taco -con un paseo romero incluido- y Somosierra. Poco después, en junio, se inician las fiestas de los barrios de San Antonio y Juan XXIII. En César Casariego se realizan en agosto y el núcleo de concentración para los vecinos es la plaza de Nuestra Señora del Camino. A su vez, en el barrio de Chamberí, se realiza lo propio en honor al peruano San Martín de Porres, miembro de la orden de los dominicos y primer santo mulato de América. En el último mes del año la asociación de vecinos Ramarín dirige las fiestas patronales de Miramar.

Distrito Salud-La Salle



Santa Clara Ofra, juegos infantiles.



Paseo Romero, Moraditas Taco.



Asociación de vecinos Tagoror Victoria. Fiestas patronales del barrio La Victoria.

En el distrito Salud-La Salle toma protagonismo el barrio Cabo Llanos. El día 5 de septiembre se produce la misa para los difuntos del barrio. El 8 de ese mismo mes tiene lugar la procesión en honor a Nuestra Señora de Regla, con una misa a las doce de la mañana y otra a las siete de la tarde. Cuando

esta imagen regresa a la iglesia tras pasar por el mercado local de la zona acontece un espectáculo de fuegos artificiales desde los aledaños del Castillo de San Juan o Castillo Negro.

A continuación comienza una verbena cuyo máximo exponente es el artista y cantante canario

Pepe Benavente, que también suele cantar la famosa pieza musical de carácter religioso, el Ave María. A su vez, en la barriada de La Victoria las fiestas patronales son especiales para esta localidad, con numerosas actividades folclóricas, deportivas y reuniones de la vecindad.

Distrito Centro

Las fiestas patronales en el distrito Centro-Ifara son menores en número, pero aún así algunos barrios siguen cumpliendo con la tradición. A finales de abril

tienen lugar los festejos religiosos en San Telmo. La ermita de esta zona es uno de los templos más antiguos de la isla. A mediados de mes también se realiza una romería por los alrededores. En suma, en Duggi encontramos la parroquia de María Auxiliadora, iglesia declarada bien de interés cultural con categoría de monumento. La procesión de la virgen -que transcurre el 24 de mayo- tiene una tradición de más de 80 años, aunque su origen antes eran el Hogar Escuela y el colegio de Los Salesianos.

En Barrio Nuevo y el barrio Salamanca la imagen venerada es Nuestra Señora de Fátima en mayo y junio. En el segundo, los balcones y fachadas son engalanados con banderas durante la procesión y la imagen suele parar para que el párroco pronuncie unas oraciones y bendiga al vecindario.

En octubre, los ciudadanos del barrio Los Lavaderos ponen en marcha los actos patronales en honor a la Virgen de Fátima, una tradición que comenzó en 1953, cuando la imagen llegó a la ermita.

Todas las fechas señaladas y las celebraciones que hemos querido destacar ponen de manifiesto una tradición que se mantiene viva gracias con el paso de las generaciones gracias a la comunidad y a los miles de fieles que cada año rinden homenaje a sus patronos y patronas con la misma ilusión que el primer día.



Medidas de prevención frente al COVID19



Higiene
frecuente de
manos



Mascarilla
bien
colocada



Distancia
de al menos
1,5 metros



Ventilación que
renueve el aire
en interiores