

POCOMACO.COM

# POCOMACO

POLÍGONO DE COMERCIO MAYORISTA DE A CORUÑA

- DICIEMBRE 2021 -



VIAJES · GASTRONOMÍA · ENTREVISTAS · NOTICIAS · REPORTAJES · ASESORÍAS



**PROSEGUR  
SECURITY**

Hacemos del mundo un lugar más seguro cuidando a las personas y las empresas, invirtiendo en innovación y desarrollando nuevas soluciones de seguridad.

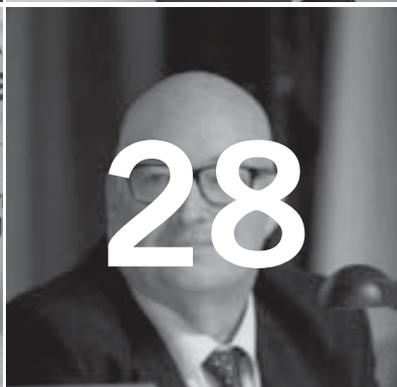


**981 13 13 01**



# SUMARIO

DICIEMBRE 2021



**POCOMACO** • POLÍGONO DE COMERCIO MAYORISTA  
A CORUÑA

## EDITA

Asociación de empresarios de POCOMACO  
Primera Avenida, Nº1, Parc. C-19 A  
15190 A Coruña  
Teléfono: 981 29 42 16  
Fax: 981 29 13 21  
info@pocomaco.com  
www.pocomaco.com

## DEPÓSITO LEGAL

C-1202-2008

## ISSN

1888-6868

## HORARIO DE OFICINA

De 01/01 al 31/05 y de 01/10 al 31/12:

Lunes a jueves de 8:30 a 19:00 h.

Viernes de 8:30 a 15:30 h.

Junio y septiembre:

Lunes a jueves de 8:30 a 17:00 h.

Viernes de 8:30 a 15:30 h.

Julio y agosto:

Lunes a viernes de 08:30 a 15:30

## COORDINACIÓN Y REDACCIÓN

Ángela F. Casal

## DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Álex L. Boedo

### Presidente

Ricardo Tormo Massignani

### Vicepresidente

Raúl Puga Arias

### Secretaria

Cuca González Álvarez

### Vicesecretaria

Juana Magro Nicolás

### Contador

Daniel Castillo Fernández

### Vocales

Jose Lamas Fernández

Mª del Pilar Valdés Díaz de Freijo

Beatriz Mato Bolón

José Manuel Reimúndez Rodríguez

Gabriel Barreiro Illanes

José Antonio Lopéz Lopéz

### Gerente

Alfredo Candales Pazos

# SERVICIOS QUE OFRECEMOS

## ASESORÍAS

Fiscal: José Luis Martínez Villar  
Técnica: Rodrigo García González  
Jurídica: Vento Abogados

## FORMACIÓN

Programa de jornadas y cursos gratuitos acreditados de forma continuada.

## INFORMACIÓN

Atención al público en horario continuo de lunes a viernes.

APP del Polígono  
Revista Pocomaco  
Página web:  
www.pocomaco.com

## CONVENIOS DE COLABORACIÓN

La Asociación tiene acuerdos suscritos con las siguientes entidades:

- Abanca
- Ayuntamiento de A Coruña
- Solred
- Cruz Roja
- Cáritas
- Banco de Alimentos
- Cocina Económica
- Down Coruña

### Socios de:

- Confederación de Empresarios de A Coruña (CEC)
- Federación Gallega de Parques Empresariales (FEGAPE)

## OTROS

Fax (Para empresas de Pocomaco)  
Fotocopiadora (Para empresas de Pocomaco)  
Servicio de vigilancia permanente 24 horas

# Editorial



## SIGAMOS EMPRENDIENDO

Según la Real Academia de la Lengua, emprender significa “acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierra dificultad o peligro”. No tengo dudas, porque lo he vivido como vosotros, de que crear una empresa tiene numerosas complicaciones y entraña muchos riesgos. Pero también sé, y lo compartiréis conmigo, que supone, con el tiempo, muchas satisfacciones y ofrece muchas certezas. A los obstáculos habituales, al emprendimiento se le ha sumado la situación de pandemia sanitaria y crisis económica que hace aún más arriesgado tomar tal decisión. Y no solo a los que quieren comenzar una aventura, sino a los que llevamos años, y décadas, dedicándonos a mantener y a hacer crecer una empresa. Ha sido y es un momento duro y no podemos aislarnos de la incertidumbre que nos rodea. Pero debemos confiar en nuestra capacidad para iniciar nuevos caminos y también de cambiar de rumbo para los que llevamos ya tiempo en el mundo de los negocios.

Los empresarios mantenemos el tejido productivo y laboral de un territorio, arriesgando siempre

nuestra inversión, nuestras horas de trabajo y nuestras ilusiones, que son las que nos mantienen en el empeño de sacar adelante nuestro negocio. Agradezco a los emprendedores de Pocomaco, a los que lleváis décadas, años o solo meses, el esfuerzo con el que hacéis que este polígono destaque en decenas de sectores económicos y que mantenga miles de puestos de trabajo. Debemos reafirmarnos en nuestra decisión y no dejar que esta situación de crisis nos desanime. Es más, tenemos que difundir nuestra experiencia para que otros den el paso y sigan aportando riqueza a este parque empresarial o a cualquiera de los que nos rodean.

Veréis en las páginas de este número de nuestra revista que en Pocomaco tenemos casos de emprendedores destacados, que recogen merecidos premios, y también ejemplos de negocios que, pese al desabastecimiento de materiales, mantienen su actividad, afectando lo menos posible a sus clientes.

**¡¡ Sigamos adelante !!**

RICARDO TORMO MASSIGNANI

Presidente de la Asociación de Empresarios de Pocomaco



## POCOMACO COLABORA CON LA RECOGIDA DE JUGUETES DE NOVO MESOIRO

La Farmacia Pocomaco y la empresa Ferreiro Rouco han colaborado activamente en la recogida solidaria de juguetes y ropa de segunda mano que ha realizado el barrio de Novo Mesoiro entre el 25 de noviembre y el 10 de diciembre. La botica ha sido punto de recogida de los regalos durante las dos semanas de la iniciativa y la empresa ha ofrecido también almacenaje para la multitud de donativos que se han recogido. Novo Mesoiro impulsa esta acción con la colaboración de Acopros y varias entidades, como Renacer o Raiola, serán los que reparten los juguetes y ropa entre las familias más necesitadas.



## LA UNIDAD MÓVIL DE ADOS RECOGE 34 DONACIONES DE SANGRE

La unidad móvil de la Axencia de Doación de Órganos e Sangue (ADOS) visitó el polígono el pasado 8 de septiembre y fueron 34 las donaciones que se recogieron de las 36 personas que decidieron realizar este acto solidario. Desde la organización destacan que con lo que obtuvieron dispusieron de glóbulos rojos para realizar 17 intervenciones quirúrgicas o para tres trasplantes de órganos, así como plaquetas para ayudar a seis pacientes a luchar contra el cáncer o la leucemia. Desde que la unidad móvil visita Pocomaco, en el año 1996, se han realizado 2.370 donaciones por parte de empresarios y trabajadores. Un gesto solidario que merece el agradecimiento de ADOS.

## LAS DOS ESTACIONES DE BICICORUÑA, PENDIENTES DE LA FALTA DE MATERIALES

El polígono de Pocomaco aún tendrá que esperar unas semanas para contar con dos estaciones de BiciCoruña, el programa municipal de alquiler de bicicletas. El contrato para colocar dos lugares en los que recoger y dejar estos vehículos a través de la tarjeta Millennium finalizaba a finales de noviembre, pero el Concello lo ha ampliado hasta febrero ya que la empresa adjudicataria ha alegado falta de suministro de materiales para poder cumplir con el plazo. El Gobierno local aún no ha desvelado dónde se colocarán las dos estaciones en el parque empresarial pero los trabajadores, clientes o empresarios podrían llegar y marcharse del polígono a través de este medio de transporte entre las 7.30 y las 22.30 horas y utilizar las bicicletas. Algunas de ellas serán eléctricas. Cuando esté finalizado este encargo municipal serán 55 los puntos para poder alquilar los más de medio millar de vehículos disponibles.

## AR RACKING APUESTA POR LA ALIMENTACIÓN SALUDABLE EN POCOMACO

La empresa AR Racking, de sistemas de almacenaje industriales, ha celebrado el Día de la Alimentación, el pasado 16 de octubre, ofreciendo a sus empleados fruta y frutos secos en el centro de trabajo que tiene en el polígono de Pocomaco. La compañía propone a sus trabajadores que adopten un estilo de vida saludable y, gracias a la empresa de bienestar corporativo Weekup, colocó un puesto con un tentempié natural para toda la plantilla y les animó a hacer deporte y mantenerse activos.



GADIS

# La Navidad

QUE TODOS ESTAMOS

# esperando

**GADIS**





**El Quiosco de Down Experience lleva más de un trimestre abierto en la Plaza de Ourense de A Coruña y ya ha crecido en oferta gastronómica y en plantilla**

## BOCATAS DE CALAMARES Y GRANDES DOSIS DE INCLUSIÓN

Poca gente debe quedar en el área coruñesa que no sepa que los bocatas de calamares están de vuelta en la plaza de Ourense de la ciudad herculina. Si usted es una de esas personas, dese desde ya por informada. Los calamares 2.0 están aquí para quedarse y llevan incorporada una gran dosis de inclusión laboral.

Antes del lanzamiento del proyecto de El Quiosco de Down Experience muchas personas pensaban que la recuperación del clásico bocata que se servía hace años en el quiosco de la plaza de Ourense sería el principal mérito de este local. En Down Coruña, entidad impulsora de esta iniciativa empresarial hostelera, sabían que lo importante a largo plazo no sería el cefalópodo, si no quién lo freía y lo servía.

Como apuntábamos al inicio de este relato, a estas alturas confiamos en que en toda la ciudad de A Coruña y su comarca se conozca el regreso del clásico bocadillo de calamares a la plaza de Ourense. Pero estamos casi seguros de que ya es también un secreto a voces que la inclusión laboral real y visible es la gran aportación de esta iniciativa al tejido empresarial coruñés.

Down Coruña ha depositado en El Quiosco de Down Experience su esperanza de mostrar a la sociedad con hechos que la inclusión laboral es factible no solo como una acción de Responsabilidad Social Corporativa, si no como una decisión empresarial que da como consecuencia buenos resultados económicos. El espacio lleva algo más de tres meses abierto y está siendo todo un éxito. Desde el arranque del proyecto, el local ha ido aumentando horarios de atención y viendo crecer su personal. En este momento la plantilla de este establecimiento está conformada por un total de 18 personas. Once de esos trabajadores son personas con discapacidad. De lunes a sábado desarrollan sus tareas montando la terraza, sirviendo mesas, realizando comandas o en cocina. Lo hacen con la mejor de las actitudes. Demuestran cada día que merecen en puesto de trabajo para el que se han preparado concienzudamente.

“La gente vendrá por la curiosidad, pero queremos que vuelvan por la calidad del servicio y del producto”, decía en la inauguración del local Ricardo Santos, presidente de Down Coruña. Dicho y hecho. Superada la curiosidad inicial por el regreso del bocata de calamares, El Quiosco de Down Experience sigue atrayendo clientela.

**El Quiosco de Down Experience en el Miniature Pintxos Congress de Vitoria**  
La fama de El Quiosco de Down Experience es tal que ha llegado hasta Vitoria. Allí estuvieron relatando nuestra experiencia en el Miniature Social Experience del Miniature Pintxos Congress, Manuel Rego, director ejecutivo de Down Experience, y Manuel Álvarez Esmorís, vicepresidente de la Asociación Down Coruña. Se trata de un evento de alta cocina en miniatura, todo un referente estatal en materia de pintxos y gastronomía que tiene lugar cada año en Vitoria-Gasteiz.

### Más allá del bocata de calamares

Al clásico bocadillo de calamares se han ido uniendo nuevas propuestas poco a poco. Ya están disponibles las tapas de tortilla y ensaladilla, dos imprescindibles de la hostelería en nuestra ciudad. Sin olvidar los montaditos de tortilla y de paleta ibérica o las novedades en cucurucho: churros, croquetas, bacalao, boletus o langostinos crujientes.



**ONCE DE SUS 18 EMPLEADOS SON PERSONAS CON DISCAPACIDAD**

No faltan en la oferta de este establecimiento los cafés de selección de la mano de la Lamalabarista. Cosechas de Etiopía, Costa Rica y México para el descafeinado. Café en grano elaborado en una cafetera con un diseño que atrae todas las miradas y que permite preparar expresos para los paladares más exquisitos.

Para acompañarlos, además de los salados hay dulces como croissants, tostadas, tarta de queso, bombas, la tarta de lima y merengue o brownie. En El Quiosco de Down Experience están deseando atenderle Adrián, Álex A., Javi, Sandra, Cris, Bea, Álex L., Carlos, Mery, Iván y Mario.

## CONCELLO Y COMUNIDAD DE PROPIETARIOS ULTIMAN EL CONVENIO PARA LA RECEPCIÓN DEL POLÍGONO

EL PRESIDENTE DE POCOMACO PREVÉ QUE EL AÑO 2022 ARRANQUE CON LA FIRMA DEL ACUERDO ENTRE AMBOS

El Concello de A Coruña y la Comunidad de Propietarios de Pocomaco continúan trabajando en el convenio que guiará la recepción del polígono por parte de la administración local. En distintos encuentros entre representantes del parque empresarial y de la Concejalía de Urbanismo, liderada por Juan Díaz Villoslada, ambas partes han analizado y puesto en común los puntos del acuerdo, desde el punto de vista técnico y legal. El presidente de Pocomaco, Ricardo Tormo, prevé que el año 2022 arranque con la firma del convenio que supondrá que el polígono será 100% público, tras más de 40 años de propiedad privada.

Tras la primera propuesta realizada por el Ayuntamiento coruñés este año, se han realizado distintas modificaciones y aportaciones hasta alcanzar puntos en común para poder firmar un documento que beneficie a ambas partes. Como ejemplo, cuando el polígono sea de titularidad pública el mantenimiento de infraestructuras, como los viales, dependerían de las arcas públicas y también supondría actuaciones más profundas en ámbitos como la promoción económica, la transformación digital o el empleo. Una de las claves del convenio sería la construcción de la nueva sede social, un centro donde realizar formación, encuentros y otro tipo de actividades que desapareció por la creación de la tercera ronda.



## BIONIX, TECDESOFT E ISERTEGA, PREMIADOS POR LA CÁMARA DE COMERCIO Y LA DIPUTACIÓN

Las empresas del polígono Tecdesoft e Insertega han resultado ganadoras de dos accésits de los premios Pyme del Año 2021, que conceden las Cámaras de Comercio de A Coruña y Santiago y el Banco Santander, en colaboración con la Cámara de España y La Voz de Galicia. La primera de las compañías ha sido reconocida en la categoría de Innovación y Digitalización y la segunda en la de Formación y Empleo. Además, otra compañía instalada en Pocomaco, Bionix Supply Chain Technologies fue merecedora del galardón a la mejor iniciativa innovadora en la lucha contra la Covid-19 en la IV edición de los premios PEL de la Diputación de A Coruña. La organización recordó que la empresa creó “en tiempo récord y en plena pandemia” un respirador artificial de bajo coste fácilmente industrializable.



# The Bio Factory



## EL HELADO ECOLÓGICO GALLEGO SE HACE EN POCOMACO

Una de las naves más dulces de Pocomaco está muy cerca de la rotonda de entrada. A Factoría Ecológica produce en estas instalaciones 25.000 vasitos de helado al día y 10.000 de medio litro. “Somos un pequeño obrador, pero nos jactamos de ser muy eficientes”, se enorgullece uno de los socios de la compañía, Broder Fernández-Obanza. Bajo el nombre comercial The Bio Factory, la empresa vende helados en su tienda de la calle Santa Catalina, en A Coruña, y los distribuye a supermercados, colegios o locales de hostelería. El también responsable de Calidad reconoce que los sabores clásicos (fresa, vainilla o chocolate) siguen teniendo un público fiel, aunque las novedades, como el de dulce de leche, limón con albahaca o vainilla con maracuyá van ganando adeptos. Este producto tiene una característica que los hace únicos: “Somos los únicos que elaboramos helados ecológicos certificados”. Los fabrican con leche de la granja Casa Grande de Xanceda gracias a vacas “que pastan todos los días y no se alimentan con cereales transgénicos”, explica. Entre las 70 variedades que tiene la empresa, alrededor de 30 son aptos para personas veganas o para aquellas que tienen alergias a ciertos ingredientes. Además, en la heladería del centro de la ciudad informan, señala Fernández-Obanza, “del aporte calórico, la cantidad de grasas y azúcares y otra información nutricional importante”. Desde el año 2015 están instalados en Pocomaco las cuatro personas que elaboran estos helados y Fernández-Obanza relata que se mudaron al polígono por las facilidades logísticas. Por suerte la pandemia solo les afectó “levemente” y ahora se plantean seguir expandiéndose por España e introducir novedades, como un envase de cristal para hostelería o helados de palito, que denominan ‘biopops’. Además, también prevén instalar paneles solares para “colaborar en la conservación del medio ambiente”.

**- 4 empleados en Pocomaco**

**- Primer y único helado ecológico de Galicia**

**- 70 variedades de helado**

**- 25.000 vasitos al día**

### A Factoría Ecológica SL



Pol. Pocomaco Avenida 1ª, Parcela C1, Nave 3



[www.the-bio-factory.com](http://www.the-bio-factory.com)



616 472 946 - 697 651 604





**“EL MUNDO DIGITAL ES APASIONANTE, PERO SOBRE TODO ES UN MUNDO DE OPORTUNIDADES, SIEMPRE QUE SE HAGA DE FORMA ANALÍTICA, ESTRATÉGICA Y DE LA MANO DE PROFESIONALES”**

## ¿AÚN DUDAS DE LA IMPORTANCIA DE QUE TU EMPRESA TENGA UNA BUENA PRESENCIA EN DIGITAL?

Con ciertos atisbos de volver a la normalidad y poniendo fin a esta situación que hemos vivido durante los últimos tiempos, deberíamos plantearnos hacer una reflexión (o varias), y sacar ciertas conclusiones o aprendizajes sobre hacia dónde van las tendencias de mercado en prácticamente la mayoría de sectores y de cómo ser capaces de subirnos a esta ola con nuestras empresas.

Si bien es cierto que la digitalización, entendida en su concepto más amplio, llevaba años siendo tendencia, con la llegada de la Covid, cobró una mayor importancia, siendo incluso imprescindible en muchos casos para poder seguir funcionando en nuestra forma de comunicar, forma de vender, forma de encontrar o llegar a nuevos proveedores o clientes. Por tanto, ahora que estamos finalizando el año, revisando números para evaluar cómo nos fue y qué esfuerzos vamos a hacer de cara al próximo, podría ser un buen momento para analizar si vamos a dedicar un esfuerzo en mejorar o entrar con nuestra empresa en el mundo digital.

Y, ¿cuál sería la forma óptima de hacer esto? Acometiendo estas modificaciones o trabajos desde un punto de vista estratégico y marcándonos objetivos cualitativos y cuantitativos concretos:

- ¿Qué queremos hacer?
- ¿Qué pretendemos conseguir?
- ¿En cuánto tiempo lo queremos conseguir?
- ¿Cómo lo vamos a hacer?
- ¿Qué recursos necesito? ¿Quién lo va a realizar?

Estas preguntas, aunque son muy obvias, no siempre son respondidas ni de forma precisa ni sincera, lo que lleva a grandes gastos de dinero, recursos y paciencia, en lugar de ser la inversión que debiese para alcanzar nuestras metas en los entornos digitales. Por tanto, planteemos un ejercicio respondiendo a las preguntas para sacarles el mayor jugo posible:

- **¿Qué queremos hacer?** Para responder a esta pregunta lo primero es saber en qué punto está nuestra empresa: es de nueva creación, ya tiene una trayectoria amplia/corta, ha tenido experiencias positivas o negati-

vas en el canal digital, para qué clientes queremos abrir este nuevo o estos nuevos canales... Con esta información previa ya podemos ir afinando y tomando decisiones sobre si hacer una web corporativa, tienda online, redes sociales o hacemos campañas de publicidad en digital, entre otras muchas opciones.

- **¿Qué pretendemos conseguir?** Aunque la respuesta final sea “vender más”, antes de la venta se produce el conocimiento de la marca, de los servicios o productos, la confianza, la creación de un presupuesto, el estudio de mercado... por tanto, nuestra presencia digital ha de reflejar todo esto para que cuando un cliente potencial llegue a nosotros ofrezcamos la mejor imagen posible y tengamos ese gancho con él, para al menos conseguir un contacto.

- **¿En cuánto tiempo lo queremos conseguir?** No todas las acciones digitales son cortoplacistas, algunas de ellas, por no decir la mayoría, empiezan a arrojar resultados en el medio o largo plazo, y esto es algo que tenemos que tener en cuenta para que nuestros objetivos sean reales y para poder dedicar los recursos necesarios para recoger los frutos del trabajo.

- **¿Cómo lo vamos a hacer?** ¿Contamos con recursos formados dentro de la empresa para poder trabajar en el proyecto? ¿Hay una persona o departamento de marketing o comunicación que se pueda encargar de la gestión? Contar con un profesional que nos asesore en este punto, así como en el punto de ejecución es totalmente crucial.

- **¿Qué recursos necesito?** Deberíamos asignar un presupuesto para poder contar con los recursos humanos necesarios para ejecutar con éxito la inclusión y posicionamiento en el mundo digital.

Una web, al igual que las redes sociales o una tienda, cuando se crea significa que ahí empieza el trabajo, y eso es el punto de partida, el auténtico reto y éxito de las marcas viene cuando se hace el resto de trabajo, cuando se dota de contenido, cuando realizamos estrategias para contactar con nuestro público objetivo, porque solo cuando conseguimos eso, es cuando llega el contacto, la venta y por tanto la rentabilidad del proyecto.

El mundo digital es apasionante, todo un reto para empresas grandes y pequeñas, pero sobre todo es un mundo de oportunidades, siempre que se haga de forma analítica, estratégica y de la mano de profesionales.

Patricia Aramburu lleva 21 años dedicándose a la gestión de Patrimonios en Banco Santander y desde hace cinco años dirige al equipo de Santander Banca Privada en Galicia, formado por 49 profesionales que desarrollan su actividad en los 3 centros de SPB: A Coruña, Santiago y Vigo.

**-Recientemente habéis inaugurado nueva oficina de Santander Private Banking en A Coruña.**  
-Sí, efectivamente, desde finales del mes de julio nuestra nueva ubicación es el Cantón Pequeño 3, la nueva sede territorial del Banco Santander en Galicia. Como curiosidad indicar que fue el primer rascacielos de España en 1925 con sus 38 metros de altura. Se ha renovado con un gusto exquisito para adaptar sus instalaciones a los nuevos tiempos, pero sin perder su esencia. Es en la segunda planta donde se ubica nuestra oficina de Banca Privada. De verdad que es para nosotros un honor poder trabajar en una ubicación tan emblemática y conocida en A Coruña, y nos encanta poder compartirlo con los clientes.

**-¿Cuál es vuestra misión en Santander Private Banking?**

-Ofrecer a nuestros clientes soluciones integrales a sus necesidades, mediante una oferta transparente e innovadora basada en una relación personal a largo plazo, de respeto y confianza. Cada cliente es único. Conocer sus circunstancias personales y familiares; filosofía de inversión; objetivos y situación fiscal, hace que exijan un servicio diferente cuando se trata de su patrimonio. Dicho de otra forma, **el cliente está en el centro de nuestra relación**. En nuestro modelo, cada cliente cuenta con su banquero privado, experto en mercados y en productos financieros, así como en fiscalidad y en financiación. Todos estamos acreditados con la certificación 'Asesor Financiero Europeo' por la Asociación EFPA, y estamos en un continuo proceso de aprendizaje y formación por parte de nuestra entidad.

**-¿Qué servicios ofrecéis a vuestros clientes?**

-Normalmente, el patrimonio de un cliente suele estar dividido en tres partes: inversión financiera, inversión empresarial e inversión inmobiliaria, especialmente si nuestro cliente es empresario. Tenemos que tener en cuenta que, en Galicia, la empresa familiar representa el 92,4% del empleo y aportan el 85% de la riqueza. Por ello, en Santander Private Banking ayudamos a nuestros clientes a tomar decisiones, no sólo desde el punto de vista de diversificación de su patrimonio financiero, sino también en otros aspectos tan relevantes, como la Planificación Patrimonial o la Inversión en Activos Inmobiliarios. Incluso en momentos más maduros de su actividad profesional, podemos ayudarles a vender su empresa.

**-¿En qué consiste el servicio de Planificación Patrimonial?**

-Contamos con un equipo de abogados fiscalistas que, partiendo siempre de los objetivos y necesidades personales y familiares de los clientes, les ayudan a valorar las alternativas existentes para la ordenación de su patrimonio familiar buscando, en primer lugar, la protección y conservación del patrimonio creado, y posteriormente la búsqueda del incremento de dicho patrimonio tanto en el momento actual como en el futuro relevo generacional, a través de medidas conservadoras, sencillas y flexibles en el tiempo. Cuando nos reunimos con empresarios, es muy importante para nosotros comentar aspectos tan relevantes como los siguientes:



## “EL CLIENTE ESTÁ EN EL CENTRO DE NUESTRA RELACIÓN”

1.- ¿Están cumpliendo los requisitos que permiten acceder a los beneficios fiscales de la Empresa Familiar?

2.- ¿Cuentan con una separación clara entre el patrimonio empresarial y personal?

3.- ¿Han definido un Protocolo Familiar?

**-Nos hablabas antes de inversiones inmobiliarias, ¿cómo ayudáis los clientes en esta categoría?**

-Una parte importante de nuestros clientes diversifican su patrimonio con la compra directa de activos inmobiliarios en rentabilidad. Desde Santander Private Real Estate Advisory (SPREA) podemos ayudarles a comprar o vender inmuebles y a maximizar el valor de su inversión inmobiliaria, con equipos locales en España, Miami, México, Brasil y Portugal que cubren las diferentes áreas geográficas, y nos permiten satisfacer cualquier necesidad inmobiliaria. En las reunio-

nes con nuestros clientes definimos en una primera fase su estrategia (volumen de inversión, tipología de activo, área geográfica...), y a partir de esta información, identificamos los activos que puedan ser de su interés (locales comerciales, edificios para rehabilitar, oficinas, naves industriales o logísticas, etc...). Periódicamente se les hace llegar la selección de oportunidades que más se ajusta a sus preferencias, ayudándoles en todo el proceso previo al momento de la firma.

**-Nos vamos a la situación económica actual, ¿cómo afecta el entorno de tipos e inflación al ahorro e inversión de vuestros clientes?**

-Se acaban de cumplir siete años desde que el Banco Central Europeo, en su reunión de junio de 2014, decidió situar por primera vez los tipos negativos. En ese momento fijó en el -0,10% la conocida “facilidad de depósito”, con la intención de que la liquidez fluyese de las entidades a la economía real. A día de hoy, con un Euribor 12 meses a -0,50% y una inflación zona euro del +4,9%, un cliente que decida dejar sus ahorros en cuenta corriente va a perder poder adquisitivo, como mínimo, en un -4,9%, por el efecto Inflación + el efecto de los Impuestos (IRPF + patrimonio) que tendría que añadir. Para el mismo periodo de tiempo (los últimos siete años), los principales índices mundiales nos han ofrecido rentabilidades anuales medias positivas: Ibex 35 un 2,34%, Eurostoxx 50 un +4,66% y S&P 500 un +12,96%. Por lo que consideramos que la DIVERSIFICACIÓN, el HORIZONTE TEMPORAL y la selección de un adecuado PERFIL DE RIESGO, son las mejores herramientas para obtener resultados óptimos en la gestión del patrimonio financiero de nuestros clientes. Incluso si queremos ir un paso más allá, podríamos hablar de Private Equity o gestión alternativa, como un elemento diversificador más dentro del patrimonio, que nos puede ayudar a mejorar el bino- mio rentabilidad-riesgo.

**-En último lugar, ¿cuál serían para ti las claves en la gestión de un patrimonio?**

-Sin duda, **el trato personal**, el cliente de Banca Privada requiere poder ofrecerle soluciones a su medida. Desde luego no tenemos “la bola de cristal”, y no conocemos un producto ganador ante cualquier escenario. Pero sí sabemos de cercanía, de proactividad, y del gran trabajo de nuestros especialistas, que nos permiten alcanzar los objetivos marcados por nuestros clientes. Todo ello apoyado en la calidad, en una tecnología específica, en el conocimiento de los mercados y en la independencia, que incluye productos de una gran variedad de instituciones a nivel mundial.

# LAS EMPRESAS DE REFORMAS DE POCOMACO SUFREN EL DESABASTECIMIENTO Y EL ALZA DE PRECIOS POR LA PANDEMIA

MATERIALES ELÉCTRICOS, SANITARIOS O REVESTIMIENTOS SON ALGUNOS DE LOS MATERIALES QUE LAS COMPAÑÍAS DEL POLÍGONO TARDAN MÁS EN RECIBIR Y A PRECIOS MÁS ALTOS

El sector de las reformas fue uno de los que, después del parón del confinamiento de toda España, retomó con fuerza la desescalada. Así lo confirman las empresas de reformas o materiales instaladas en Pocomaco. Sus responsables comentan cómo la ciudadanía tomó conciencia de las necesidades de sus hogares y las obras aumentaron a buen ritmo, haciendo recuperar el tiempo perdido a estas compañías. Pero pocos meses después, ya en 2021, comenzaron a notar retrasos en la llegada de diversos productos y también alzas de precios ante la carestía de los mismos y de muchos componentes. Los directivos de empresas de fontanería, materiales de construcción o sanitarios del polígono nos hablan en este reportaje de las dificultades para poder dar un buen servicio a los clientes, pero también ven con optimismo el año 2022. Todos confían en que a mediados del próximo ejercicio la situación vuelva a la normalidad.

**“Nos está afectando menos de lo esperado, ya que, al tener varios almacenes, podemos tener un stock de productos muy extenso”**

Francisco Rodríguez, Delegado comercial de Big Mat

**-Big Mat lleva pocos años en el polígono de Pocomaco, ¿qué balance hacéis de este tiempo y por qué elegisteis este lugar para asentaros?**

-El balance en este tiempo es positivo. Tuvimos una buena acogida en el polígono. Aquí ya sabíamos de la competencia, pero ofrecemos algo que no todos los almacenes pueden ofrecer, que es poder suministrar a nuestro cliente todo el material necesario para empezar y terminar una casa, desde la estructura (tabiquería, tejado etc.), hasta los materiales de interiorismo, ya que disponemos de una exposición con las últimas novedades y mejores marcas del mercado (pavimento, grifería, sanitarios etc.). Con esto se logra dar un servicio más personalizado a nuestros clientes, ya que el poder comprar todo en nuestra empresa es una gran ventaja para ellos. Nosotros ya éramos una empresa de referencia en materiales de construcción en la zona de Bergantiños y Costa da Morte; se decidió abrir también en A Coruña y ¡qué mejor que Pocomaco para dar visibilidad a la empresa!

**-¿Cómo afrontasteis la pandemia?**

-La pandemia nos sorprendió a todos. De repente todo paró y no se sabía cuándo se volvería a poder trabajar, fueron unos meses de mucha incertidumbre. El sector en el que focalizamos las ventas no sufrió mucho con la pandemia. La gente pasó mucho tiempo en sus casas y se dio cuenta de las carencias que tenían en el hogar, y pensaron que la mejor forma de invertir era donde estaban pasando la mayoría de su tiempo, por eso hubo muchas reformas. Otras personas con un poco más de poder adquisitivo, decidieron irse a las afueras, a casas unifamiliares y rehabilitarlas o construirlas de nuevo. Y, como es una de nuestras especialidades la venta de todo tipo de material, muchos apostaron por nosotros, al no encontrar suministro en otros almacenes.



**-¿Y ahora, notáis la falta de suministros?**

-La verdad es que nos está afectando menos de lo esperado, ya que, al tener varios almacenes, podemos tener un stock de productos muy extenso y que repercuta en nuestros clientes. También he de decir que en algunos productos muy específicos pasamos de tener plazos de entrega de quince días a dos meses, por ejemplo. Esto nos ha pasado en algún modelo muy concreto de sanitario o grifería.

**-¿Dónde ves el origen del problema?**

-Yo creo que se debe a la falta de materia prima: metal, madera etc... Y, sobre todo, a la falta de transporte. Puertos de los más grandes del mundo estuvieron parados durante la pandemia y no llegaba a tiempo la materia prima a las fábricas, con la consecuencia de retraso en fabricaciones de sus productos. Por eso la importancia de un stock amplio y prever esto fue lo que hizo que no lo sufriremos tanto como otros almacenes.

**-¿Confíais en que la situación se revierta en breve?**

-Sí, confío en que acabe esta situación en cuanto la pandemia vaya remitiendo y haya menos restricciones, aunque la verdad me conformo con que no empeore.

**-¿Cómo lo están viviendo los clientes?**

-Para ellos es un problema, ya que tienen unos plazos en la ejecución de las obras y si no lo cumplen en muchos casos conlleva una penalización. Pero nuestro trabajo también es dar ese apoyo y soluciones, con alternativas para que no sufran esas penalizaciones y cumplan los plazos acordados.

## “La situación es problemática para rematar a tiempo muchas obras”

Luis Muñoz, gerente Distrelec Noroeste

### -¿Cuál es la historia de la empresa?

-Distrelec lleva más de veinte años dedicándose a la venta de material eléctrico en toda España. En Pocomaco llevamos con este almacén desde 2011 ya que nos pareció una ubicación ideal.

### -¿Cómo ha vivido la empresa la pandemia?

-Como la mayoría de las empresas y familias hemos sufrido la pandemia, no podía ser de otro modo. Somos, no obstante, un servicio esencial y estuvimos funcionando todos los días, pero esto no impidió la caída sufrida y tener que llevar a parte del personal al Erte.

### -Después del confinamiento, ¿cómo fueron las ventas?

-Se han recuperado. Nuestro sector tiene una importante demanda, ya estábamos antes de la pandemia en un ciclo creciente, una vez superada de forma definitiva la crisis de la burbuja inmobiliaria que tanto nos afectó.

### -¿Tenéis ahora mismo falta de suministros?

-Todos los sectores, en menor o mayor medida, estamos sufriendola. Desde que fuimos recobrando la actividad de forma más acelerada lo vimos, pero sobre todo se ha empezado a notar en el final del segundo trimestre y se ha ido agravando durante el verano. Hay retrasos de cinco y seis meses y, sobre todo, en productos que tienen componentes electrónicos.

### -¿Por qué está sucediendo?

-Existen seguro múltiples causas, no es el resultado de un solo problema. Debemos comprender que el mundo, en un momento determinado, se ha parado: las fábricas dejaron de producir, las minas dejaron de extraer,



el transporte en general quedó parado y, cuando intentamos arrancar maquinas, las situaciones son desiguales en el mundo y vivimos en una economía global, por tanto, volver a la situación normal no será fácil, pero poco a poco se llegará. Hoy existe ya una fuerte demanda mundial que no se puede atender en tiempo y forma, esto hace que los precios sufran la escalada.

### -¿Confíais en que la situación se revierta en breve?

-Debemos confiar. La economía busca sus espacios y soluciones, no será en muy breve, porque todo necesita sus tiempos de ajuste, aunque entiendo que hacia mediados del año.

### -¿Cómo está afectando a vuestros clientes?

-La situación es problemática para rematar a tiempo muchas obras. No es fácil cumplir los plazos con esta situación y esto les impide a los instaladores, que son nuestros principales clientes, rematar y cobrar algunas obras. Pero sin duda la escalada de precios es el factor más determinante. Las obras que se están ejecutando estaban ofertadas antes de la pandemia, así que el encarecimiento de las materias primas, el transporte y los productos finales, hace imposible la ejecución de los presupuestos como estaban definidos y está llevando a parar muchas obras.



## “Es insostenible aguantar los precios con todos estos incrementos”

Gabriel Barreiro, director Fycal A Coruña

### -Cuéntanos la historia de Fycal.

-Somos una empresa de distribución de materiales de fontanería, calefacción y climatización, vendemos al por mayor a profesionales del sector. Siempre hemos estado en el polígono de Pocomaco y nunca hemos pensado en un posible cambio porque creemos que es el mejor situado, tiene unos accesos que enlazan en tiempo y forma con la ciudad y con sus alrededores y más aún desde que está la tercera ronda.

### -¿Cómo ha vivido la empresa la pandemia?

-Por suerte nuestro sector vivió en los meses más traumáticos, marzo, abril y mayo un considerable descenso de ventas, pero a partir de junio se remontó bastante bien el año. Hubo un pequeño descenso de ventas en el año pasado, pero viendo a otros sectores no fue tan malo.

-¿Tenéis ahora problemas de suministro de materiales?

-Sí, desde el mes de abril y mayo estamos viviendo un encarecimiento de las materias primas: hierro, cobre, acero inox, etc... También la falta de suministro sobre todo de las máquinas. El retraso máximo puede ser de tres o cuatro meses y en el resto más o menos de un mes, pero lo vamos salvando invirtiendo en un mayor stock. El motivo de los retrasos es, como en la mayoría de sectores, productos que vienen de China, centralitas que necesitan las máquinas, que, aunque se fabriquen en Europa, vienen de países asiáticos.

-¿Confíaís en que la situación se revierta en breve?

-Espero que la situación vaya cambiando poco a poco. Tenemos información de que en los precios en los próximos dos meses aún pueden haber subidas importantes pero que después todo se va a estabilizar. Algunas materias primas suponemos que bajarán sus precios durante el segundo trimestre de 2022. Claro que esto está afectando a la mayoría de nuestros clientes, sobre todo en las obras en cuanto a los incrementos de los precios. Es insostenible aguantar los precios con todos estos incrementos. El problema está en las grandes obras que están cerradas por contrato y no se pueden modificar este incremento, por la falta de máquinas también pero hay que esperar.

## “Nos organizarnos mejor y cerramos los pedidos de obra lo antes posible”

Ana Jardón, adjunta a la dirección general de Gespronor

-¿Cuántos años lleva Gespronor dedicándose a las reformas?

-Este año hemos cumplido 11 años en el sector. Inicialmente estábamos en un edificio de oficinas en Matogrande pero el crecimiento de la empresa hizo necesaria una sede que nos permitiera almacenar material y tener nuestro propio espacio diseñado por nosotros, para nuestros clientes.

-¿Cómo ha vivido la empresa la crisis sanitaria?

-Ha sido difícil, aunque nuestra máxima siempre fue mantener el equipo intacto y con actitud positiva.

-Después de la parte dura de la pandemia, ¿cómo ha sido la evolución de la actividad de la empresa?

-Sin duda han aumentado, es un buen momento para el sector en cuanto a lo que entrada de trabajo se refiere.

-¿Notáis la carencia de suministros para las reformas que diseñáis?

-No hemos tenido ningún retraso directo que nos haya perjudicado, pero sí es cierto que los tiempos de espera son más largos y en algunos casos incluso ni con eso es suficiente porque el stock finalmente no existe.



-¿En qué productos y desde cuándo notáis esta situación?

-Desde hace un par de meses. Por el tipo de compras que nosotros realizamos los mayores problemas se dan en revestimientos, sanitarios y carpintería metálica.

-¿A qué consideráis que es debido?

-Desconocemos el motivo más allá de lo que se comenta en la calle.

-¿Confíaís en que la situación vuelva a la normalidad en poco tiempo?

-Creemos que la situación tardará en estabilizarse y, por tanto, la solución será a largo plazo.

-¿Cómo está afectando a vuestros clientes?

-Nos organizarnos mejor y cerramos los pedidos de obra lo antes posible desde la firma para que nuestros clientes no se vean afectados, manteniendo así nuestra máxima: ¡dar soluciones!

## “Tenemos pedidos a fabricantes de febrero de este año que aún no se han servido”

Ramón Veira McTiernan. Gerencia Equipamiento Venta Directa, Loncash

-Loncash lleva muchos años en Pocomaco dedicándose a la venta al por mayor de electrodomésticos.

-Equipamiento Venta Directa, Loncash, nace en 1996 de la ya desaparecida Lonisa, que fue de las primeras empresas en implantarse en el polígono. Siempre ha estado en el polígono por la proximidad a Coruña y su



fácil acceso desde las localidades colindantes. Este año 2021, cumplimos 25 años, pero, dada la situación, hemos decidido dejar las celebraciones para más adelante.

#### -¿Cómo ha vivido la empresa la pandemia?

-Como todo el mundo, con miedo, incertidumbre... Justo antes de declararse el confinamiento las ventas crecían, en el acumulado del año, en torno a un 7% pero acabamos marzo cayendo un 2%. Para el cierre de abril la caída acumulada ya rondaba el 20%. Con esas perspectivas la empresa preparó un plan de ERTE que en el último momento decidió no aplicar y optar por mantener la plantilla íntegra trabajando. Con la desescalada, las ventas en tiendas de electrodomésticos de proximidad comienzan a crecer. Los productos englobados en el sector hogar tuvieron una fuerte subida de ventas. Después de pasar tiempo en sus casas por el confinamiento, los usuarios empezaron a demandar sofás más cómodos, teles más grandes... Las ventas comenzaron a crecer, por volumen y, además, por mejora del precio medio: la ausencia de gasto en ocio, viajes, etc. derivó en la compra de electrodomésticos de mejores prestaciones y mayor precio. Esto ha seguido así hasta hoy en día.

#### -¿Sufrís ahora mismo falta de suministros?

-Sí, hay una falta significativa de todos los productos. Respecto a los retrasos, tenemos pedidos a fabricantes de febrero de este año que aún no

se han servido. Incluso pedidos de 2020 que ya sabemos que no se servirán. Además, los precios han cambiado, en algunos casos de una forma tan drástica que los propios fabricantes no pueden respetar los precios de los pedidos.

#### -¿Confíais en que la situación se revierta en breve?

-Se está oyendo que la escasez de chips va para largo. En cuanto a la cadena de suministro, parece que empieza a dar señales de recuperación, aunque mientras la pandemia no finalice en todo el mundo, no se solucionará el problema. Nos hemos equivocado tanto en las previsiones y aún tenemos por delante tanta incertidumbre que es muy arriesgado hacer pronósticos. Con la información que tenemos es seguro que todavía se prevé un primer semestre del 2022 con falta de producto y fallos en las previsiones de entrega.

#### -¿Cómo está afectando a vuestros clientes?

-Evidentemente a nuestros clientes y a los usuarios les está causando problemas, especialmente a los mueblistas. Ese cuello de botella que baila de un producto a otro nos obliga a mantener stocks muy superiores a los óptimos para mantener la demanda satisfecha. Es mucho más complicado sustituir un aparato dentro de un conjunto de una cocina, donde además queremos que la estética en la cocina sea uniforme, lo que aumenta las restricciones en cuanto a catálogo de productos y marcas, que cuando solo necesitamos un aparato de libre instalación.

## “Más que falta de suministros, hay retrasos en las entregas y constantes subidas de precios”

Oliver Sampedro Valiño, Director Gerente de ROVIAL Gallega de Distribución

#### -¿Cuántos años lleva Rovial dedicándose al suministro de materiales para reformas?

-Llevamos 55 años dedicados a la distribución de pinturas para la decoración y sus complementos, 31 de ellos en el Polígono de Pocomaco. Los motivos que impulsaron el cambio de ubicación desde la anterior nave del polígono de A Grela a la ubicación actual en Pocomaco, fueron la proximidad a centros logísticos, amplios espacios en los viales y la necesidad de aumentar el tamaño de nuestro almacén logístico.

#### -¿Cómo ha vivido la empresa la pandemia?

-La pandemia ha sido una época de grandes retos desde el punto de vista comercial y logístico, con muchos clientes cerrados y algunas bajas laborales en nuestro centro de distribución. Tenemos que hacer una mención especial al esfuerzo de todo nuestro personal en unos momentos tan complicados. Desde una visión de negocio, tuvimos familias de productos en los que se han incrementado las ventas, motivado principalmente por el confinamiento en nuestros hogares, que provocó que el consumidor se diese cuenta de que querían arreglarlos, adornarlos, actualizarlos... En una palabra, embellecerlos y modernizarlos. Sin embargo, hay otras familias con una caída muy importante de la demanda, ya que los consumidores no utilizaban ciertos productos al prescindir de la vida social.



#### -¿Cómo estáis viviendo la carencia de materiales?

-Más que falta de suministros estaríamos hablando de retrasos en los plazos de entrega y constantes subidas de precios. Afortunadamente hemos sido previsores y hemos realizado acopio de los productos de mayor demanda para cumplir con las necesidades de nuestros clientes. La actual crisis de suministros viene provocada por la situación internacional, escasez de materias primas, saturación y bloqueo en los puertos y exceso de demanda del transporte marítimo que ha provocado un incremento exponencial de los fletes.

#### -¿Cómo veis el futuro en este asunto?

-Esperamos y deseamos que a mediados del próximo ejercicio mejore la situación. Estamos intentando que nuestros clientes se vean lo menos perjudicados posible con esta situación, por ello somos muy rigurosos con el control de nuestros stocks y trabajamos mano a mano con nuestros proveedores para cumplir con nuestros compromisos.

DIRECTOR TÉCNICO Y DE DESARROLLO DE NEGOCIO DE TECDESOFT

# Juan Jesús Pardo



## “SI SABEMOS HACERLO BIEN A CORUÑA PUEDE CONVERTIRSE EN EL NUEVO SILICON VALLEY GALLEGO”

-¿Cuándo nace la empresa Tecdesoft y con qué objetivo?

-Tecdesoft nace en 1991 con el objetivo de dar soluciones de automatización a la industria y asesoramiento en temas de control y electrónica industrial.

-¿Cuántos trabajadores forman la empresa actualmente y en qué ámbito territorial os movéis?

-Actualmente somos 84 personas en plantilla y trabajamos en toda la península ibérica. Hemos realizado proyectos puntuales en internacional

de la mano de nuestros clientes locales. En el campo de la internacionalización tenemos todavía mucho potencial.

-No siempre estuvisteis ubicados en Pocomaco, ¿cuándo os trasladáis y por qué?

-El primer local que ocupamos estaba en Os Castros, en la avenida del Ejército. Ese local pronto se quedó pequeño, así que en 1995 nos mudamos a un local más grande en el polígono de Elviña, cerca de Las Pajaritas. Un par de años más tarde, compramos el solar de Pocomaco y en el

año 2003 nos trasladamos a nuestra ubicación actual del polígono. Esta ubicación ya se hizo con vistas de crecer, así que hemos podido continuar aquí pese al crecimiento de la plantilla.

-¿En qué sectores trabajáis principalmente? ¿Han cambiado vuestros clientes a lo largo de vuestra trayectoria?

-Trabajamos principalmente para la industria de base, especialmente para los sectores energético y metalúrgico. Tenemos clientes bastante fieles, pero hemos ido incorporando nuevos du-

rante estos años, incluso en el sector servicios, al irse “popularizando” las automatizaciones e ir apareciendo en otros sectores.

-Acabáis de ganar el accésit de Innovación y Digitalización de los Premios Pyme, ¿qué significa para vosotros este tipo de reconocimientos?

-Para nosotros es un reconocimiento importante, ya que Tecdesoft surge precisamente por esa necesidad de innovar y buscar soluciones “ad hoc” para nuestros clientes. En los últimos años estamos haciendo un importante esfuerzo destinando recursos para poder sacar adelante tanto proyectos internos como otros cofinanciados y poder poner en el mercado nuevas soluciones, siempre enfocados en mejorar la eficiencia de los procesos y su digitalización.

-¿Cómo afrontasteis la pandemia en el año 2020?

-La pandemia nos afectó de lleno, con una disminución de la facturación de un 30%. Para una empresa que vende servicios de ingeniería y cuyo coste principal es el personal, es un palo importante. Esperamos que las inversiones, tanto de grande como de pequeña industria, se recuperen y que en 2022 ya volvamos a niveles prepandemia. Creemos que, en general, aún estamos bastante a la expectativa, esperando a ver qué ocurre y recuperando poco a poco. La verdad es que contábamos con un 2021 mejor del que ha sido, pero somos optimistas de cara al próximo año.

-Durante la pandemia participasteis en un proyecto de desarrollo de un respirador autónomo reutilizable de bajo coste para tratar la Covid, ¿cómo surgió ese proyecto y qué supuso para vosotros en un momento tan delicado?

-La verdad es que fue un gran reto para nosotros, ya que no habíamos hecho nunca nada para el sector sanitario. El proyecto surgió cuando la Xunta apostó por financiar proyectos relacionados con la Covid-19 y habiendo visto que algo similar se estaba haciendo en otros países, les dijimos: “Esto lo podemos hacer aquí”. El proyecto supuso poder tener ocupada a parte de la plantilla durante unos meses muy complicados y un enorme aprendizaje. Los participantes estuvieron implicadísimos desde el primer momento, pese a ser algo totalmente nuevo. Además, es un orgullo y una satisfacción ver la cantidad de iniciativas que se presentaron a la convocatoria, indicativo del talento potencial que tenemos en Galicia. A veces creemos que si viene de fuera va a ser mejor, pero hay un montón de empresas apostando con fuerza y poco a poco seguro que se van a ver resultados interesantes.

-Como empresa tecnológica, ¿cómo veis la fu-



tura Ciudad de las TIC? ¿Es ya Galicia una referencia en este sector o aún queda mucho por hacer?

-Galicia y en especial A Coruña y su entorno es ya una potencia TIC. Tenemos numerosos ejemplos de empresas con enorme éxito en este sector. La Ciudad de las TIC ayudará a potenciar aún más ese polo tecnológico. Si sabemos hacerlo bien A Coruña puede convertirse en el nuevo Silicon Valley gallego. Sin duda es un interesante reto de futuro.

-Trabajáis con la automatización de procesos, ¿significa que los trabajadores desaparecerán de las fábricas o empresas o siempre habrá puestos de trabajo en los que los seres humanos sean necesarios?

-La automatización no va a hacer que desaparezcan los trabajadores. Va a hacer que desaparezcan algunos puestos para aparecer otros con más valor añadido. El ser humano siempre va a ser necesario. El gran reto está en conseguir que los trabajadores tengan la formación necesaria para poder incorporarse a esos nuevos puestos, en los que pueden aportar su experiencia en los procesos. Esto no quita que los trabajos más mecánicos y más repetitivos puedan ir automatizándose poco a poco, para evitar accidentes, errores y, en definitiva, ser más eficientes, trabajar mejor y trabajar más seguros.

-Trabajáis con la industria, pero esta parece que lleva años desapareciendo de la ciudad y su comarca, ¿cómo veis esta tendencia?

-Que cierre una industria en nuestro entorno nunca es una buena noticia, ni para nosotros, como empresa, ni para la sociedad en general. Una industria en nuestro entorno, implica puestos de trabajo de calidad, inversiones... Y se genera un ecosistema de empresas auxiliares

a su alrededor que aporta mucha riqueza, económica y de conocimiento. En los últimos años hemos visto cerrar empresas que fueron motores en la economía local, pero la realidad es que es bien difícil poder competir con otros países en industrias basadas en la mano de obra intensiva. En España no vamos a poder competir ahí con nuestros costes laborales. Entonces, nuestra solución está en aportar valor añadido, innovación, desarrollo de nuevos productos y tecnologías, para poder hacer cosas que no se hagan en otro sitio. Claro que esto no es lo cómodo, exige estar continuamente saliendo de la zona de confort y no es fácil. Por eso necesitamos que las nuevas generaciones, tan formadas, no tengan que marcharse fuera a trabajar y se puedan quedar aquí, empujando del carro.

-¿Cuál es el futuro de Tecdesoft?

-Es imposible poder predecir el futuro, demasiadas variables en la ecuación. Sí que es cierto que la gestión y la analítica de datos -cada vez se recoge más información que hay que tener organizada para apoyar la toma de decisiones- y que estos estén debidamente protegidos -ciberseguridad industrial- son dos de los objetivos que nos marcamos para poder seguir trabajando y aportando valor.

-¿Veis vuestro futuro en Pocomaco?

-A corto plazo sí. Aquí estamos cómodos y se aparca bien. Quizás echemos de menos la posibilidad de venir en transporte público y de tener aceras para mayor seguridad de los peatones. En un futuro, ¡quién sabe! La pandemia nos ha enseñado a darle menos importancia a la presencialidad, aunque en nuestro negocio se pierde mucha esencia con el teletrabajo. Se tenderá, imagino, a un punto medio donde todos nos sintamos cómodos.



## EL TEJIDO PRODUCTIVO GALLEGO CUENTA CON LAS INFRAESTRUCTURAS DE LA UDC PARA INCREMENTAR SU COMPETITIVIDAD ANALÍTICA

El fomento de la actividad investigadora en el ámbito universitario y de la transferencia de sus resultados a la sociedad requiere de equipos humanos y materiales que lo hagan posible y de acuerdos tanto con empresas como con administraciones públicas que aboguen por su impulso.

Personal investigador, laboratorios de analítica e infraestructuras de experimentación química y biológica son parte de los recursos con los que el Centro de Investigaciones Científicas Avanzadas (CICA) desempeña el trabajo que realiza en la Universidade da Coruña desde 2015 y que actualmente consolida para convertirse en un Centro de Investigación del Sistema Universitario Gallego (CIGUS). Entre sus principales objetivos se encuentra no solo la investigación o la colaboración con otros centros de excelencia para la transferencia de resultados a la sociedad y la contribución a la comunidad científica, sino también la innovación y la divulgación científica.

Uno de los puntos fuertes del CICA, según su propio director, Jaime Rodríguez, es “la atracción de talento científico”, como demuestran las once ayudas obtenidas solo en 2020 a través de convocatorias de captación y programas como los contratos Ramón y Cajal, Beatriz Galindo, Talento de la Xunta o JIN. Así, con incorporaciones como la de Jesús Mosquera, que trabaja en el desarrollo de moléculas artificiales capaces de ejecutar funciones propias de las proteínas, o José Luis Pardo, que investiga los efectos de las condiciones de alimentación sobre la actividad cerebral y la toma de decisiones, este Centro suma más de la mitad de los contratos activos Ramón y Cajal de toda la Universidad coruñesa.

### SERVICIOS A EMPRESAS Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

El desarrollo de una investigación de calidad con proyección internacional es otra de las premisas de los grupos de investigación de la UDC y que, a través de diferentes convenios de colaboración, dan servicio a empresas, incrementando su competitividad, e instituciones, con el servicio de la ciencia a la ciudadanía. Es el caso del grupo Metales en Medio Ambiente y Medicina (METMED), que bajo la coordinación de Teresa Rodríguez Blas trabaja, a través de un contrato con Hijos de Rivera, en el estudio de péptidos -moléculas de dos o más aminoácidos- funcionales en ingredientes alimentarios.

La transferencia de tecnología y conocimiento científico a través de los acuerdos entre la Universidad y la Administración pública puede verse, por ejemplo, en el trabajo de grupos de investigación como Bioingeniería Ambiental y Control de Calidad (BIOENGIN), en el que se integra el Laboratorio de Combustibles de la UDC bajo la dirección de María Mercedes del Coro Fernández y que ofrece servicios a la sociedad de carácter tan imprescindible como el control de la calidad de los productos petrolíferos. En esta línea, la UDC colabora con la Consellería de Economía, Empresa e Innovación de la Xunta de Galicia para garantizar la calidad de los combustibles y carburantes que se encuentran a la venta en Galicia.

### LA UDC, ACREDITADA PARA MEDIR LA CALIDAD DEL AIRE

De talento y competitividad también puede presumir el Instituto Universitario de Medio Ambiente (IUMA) de la Universidade da Coruña, que, desde



1997, tiene su sede en el oleirense pazo de Lóngora y es el único laboratorio universitario de Galicia acreditado por la ENAC para el muestreo y la medida de la calidad del aire.

Gracias a infraestructuras como el laboratorio con sala de balanzas con temperatura y humedad controladas o la estación de medida de calidad del aire -que cuenta con un analizador de compuestos orgánicos volátiles, precursores de ozono, único en Galicia- el IUMA suma a su equipo humano la capacidad material necesaria para enfrentarse a retos relacionados con la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 de Naciones Unidas o al enfoque one health de la OMS a través del binomio medio ambiente y salud pública. Además de la investigación de carácter multidisciplinar que lo caracteriza -análisis de la calidad del aire,

del agua y el medio marino, del suelo o de la gestión de residuos-, la filosofía del Instituto, tal y como explica su directora, Soledad Muniategui, es “dar respuesta a retos ambientales desde el conocimiento y la investigación”. Para lograrlo, cuenta con convenios como el de la UDC con Repsol, que, bajo la coordinación del investigador del grupo de Química Analítica Aplicada (QANAP) José Manuel Andrade, trabaja en el mantenimiento de modelos quimiométricos dirigidos al control de calidad en laboratorios industriales.

“Trabajamos en innovación puntera del sector analítico para resolver problemas reales de la empresa desde la Universidad”, apunta Muniategui. Siempre, añade, en un contexto de cumplimiento de normativa ambiental, salud, sostenibilidad y protección del medio ambiente.



PRIMERA AVENIDA PARCELA B-3A  
POL. POCOMACO  
15190 A CORUÑA



WWW.RILOMAQUINARIA.COM



**“ LA SUCESIÓN  
EMPRESARIAL  
NO ES UN SIMPLE  
CAMBIO DE UNA  
PERSONA POR OTRA”**

## SENTÉMONOS A HABLAR DE LA SUCESIÓN Y EL RELEVO GENERACIONAL EN LA EMPRESA FAMILIAR

Todos los que hemos formado parte de un negocio familiar nos hemos planteado, seguramente en más de una ocasión, qué cambios deberíamos acometer en la empresa para mejorarla y adaptarla a los futuros retos; y esta línea de pensamiento conduce a reflexionar también sobre el relevo que, antes o después, habrá que llevar a cabo en la dirección del negocio. Sin embargo, nos cuesta mucho verbalizar esas inquietudes. No es sencillo encontrar el momento idóneo; y mucho menos abrir el melón de los cambios en el seno de la familia.

Es lo que tiene la empresa familiar. A diferencia de lo que ocurre en otras organizaciones con estructuras más formales (menos condicionadas por las emociones), en las que el relevo en la gestión y dirección del negocio es un tema prioritario que es cuidadosamente planificado y supervisado con suficiente antelación, en la pequeña y mediana empresa familiar todavía cuesta demasiado hablar del tema.

Y no deja de ser chocante, porque el relevo es una cuestión de máxima preocupación tanto para quienes ejercen en un momento dado el liderazgo en la familia empresarial, como para quienes están llamados a tomar las riendas del negocio en el futuro.

Si el relevo está en casa, los padres tienen que reunirse y hablar con los hijos; los hermanos tienen que hablar entre ellos y, en fin, las distintas ramas que hay en la familia tienen que dialogar sin tabúes sobre este tema. Hay que convertir esas conversaciones privadas, de círculo reducido, y que a veces parece que están rodeadas de un cierto halo de clandestinidad, en un foro abierto a la familia; porque el sentido de planificar el futuro liderazgo es, precisamente, preparar a los más jóvenes y, sobre todo, a la propia empresa para el futuro, para que pueda competir mejor o, al

menos, para que siga siendo sustento de los miembros de la familia. La clave está en la postura que adopte la generación al mando del negocio, porque no puede haber proceso de sucesión sin la participación e implicación del líder. Aunque, ciertamente, el proceso no es sencillo. Pensar en el futuro relevo empresarial implica enfrentarse a cuestiones complejas en la familia.

Por ejemplo, desde el punto de vista de quienes ostentan ese liderazgo, las principales incertidumbres tienen que ver con la búsqueda, identificación y selección del relevo; o con la verdadera capacidad de los más jóvenes para mantener firme el timón de la nave; o con la resistencia de la familia a aceptar los cambios; y, por supuesto, también juega un papel en todo esto la cuestión económica (cómo les afectará ese proceso de sucesión).

Y desde el punto de vista de los más jóvenes, las principales preocupaciones están relacionadas también con el proceso de selección entre los potenciales candidatos y los criterios que se emplearán para tomar la decisión; o con la determinación del plazo que razonablemente puede esperarse que dure el proceso; o con el grado de autonomía y efectivo margen de maniobra que tendrán para definir y ejecutar las futuras estrategias empresariales; y, por supuesto también, con las retribuciones que percibirán.

De todo esto y de otros asuntos igualmente importantes tiene que sentarse a hablar la familia empresarial para garantizar que el relevo se lleva a cabo de forma ordenada. Porque la sucesión empresarial no es un simple cambio de una persona por otra. Ni tampoco es algo que vaya a funcionar bien si esperamos a que alguien se jubile para ponernos en ese momento a hablar de cómo organizar el relevo.

## AVANZAN LAS OBRAS DEL PASO PARA PEATONES Y CICLISTAS BAJO LA VÍA DEL TREN A LA ENTRADA DEL POLÍGONO



Las obras para habilitar el paso inferior bajo la vía del ferrocarril en la entrada del polígono desde su acceso por O Birloque avanzan en las últimas semanas. Con una inversión de poco más de 400.000 euros, el proyecto del Concello está financiado, en parte, por fondos de la Unión Europea. La actuación creará una pasarela debajo de los raíles de la línea San Cristóbal-Uxes tanto para el tránsito de peatones como para disponer de un carril para que circulen bicicletas. Hasta ahora, no existía espacio seguro para que las personas pudieran transitar desde el barrio de O Birloque hasta el polígono o para salvar la rotonda de paso hacia Mesoiro. El Gobierno local asume la obra tras las peticiones de la Federación de Asociaciones de Vecinos de A Coruña y el área metropolitana y, además, me-

jorará la urbanización de parte del entorno, que ha quedado en un estado mejorable tras las obras de la Tercera Ronda. La zona dispondrá de nueva señalización horizontal y vertical y se repondrán los servicios afectados en los trabajos. El plazo total de las obras es de seis meses por lo que en la primera mitad del año 2022 la zona lucirá nueva imagen.

La Asociación de Empresarios de Pocomaco insiste en solicitar al Concello de A Coruña que habilite las zonas cercanas a esta actuación, bajo el viaducto de la vía de alta capacidad, como aparcamiento. El adcentamiento de las amplias zonas que han quedado en desuso en la entrada del polígono podría favorecer la carencia de estacionamiento que sufre el mismo.

## VENTO ABOGADOS & ASESORES IMPARTE UN TALLER SOBRE RELEVO GENERACIONAL EN LA EMPRESA FAMILIAR EN EL CENTRO MANS

Representantes de Vento Abogados & Asesores impartieron el pasado 9 de noviembre un taller sobre relevo generacional en la empresa familiar en el Centro Mans. Se trató de un taller práctico con nueve cuestiones claves para organizar el cambio de dirección dentro de un negocio perteneciente a una familia. Según estos expertos, el 70% de estas compañías no logra superar el primer cambio generacional y solo el 15% consigue llegar a la tercera generación. Es por ello que recomiendan que un asunto de esta trascendencia deba planificarse y debe hacerse en base a cuestiones como el momento del cambio, la profesionalización de la gestión, elegir entre las ramas familiares o cómo preparar a los futuros dirigentes para la labor, entre otras.

## DEBEMOS TENER CLARO QUÉ TIPO DE DAÑOS PODEMOS PROVOCAR A TERCEROS PARA ESTRUCTURAR LA PÓLIZA Y LAS COBERTURAS NECESARIAS

El mundo de la empresa y los negocios nos obliga a interactuar con terceros. Nadie está a salvo, en la comercialización o ejecución de cualquier producto, trabajo o servicio, de provocar un daño o perjuicio a terceras personas.

### ¿Qué es la responsabilidad civil?

Es la obligación legal que tiene toda persona, física o jurídica, de reparar el daño causado a un tercero. El Código Civil recoge este concepto de responsabilidad y sus elementos en el artículo 1902, según el cual, “**el que por acción u omisión causa daño a otro, interviniendo culpa o negligencia, está obligado a reparar el daño causado**”. La función de la responsabilidad civil es la de resarcir el daño causado a la víctima (reparar, indemnizar o compensar), a diferencia del derecho penal, cuya finalidad es meramente sancionadora.

### ¿Cómo podemos transferir este riesgo?

Actualmente el mercado asegurador español ofrece infinidad de posibilidades para poder asegurar la responsabilidad civil de nuestra actividad. Así evitaremos las consecuencias económicas negativas en caso de reclamación de un tercero.

**Es necesario atender a los siguientes aspectos técnicos para estructurar correctamente un contrato de seguro de responsabilidad civil (R.C):**

#### Actividad

Es uno de los elementos más importantes del seguro de R.C. Debe recoger con cierta perspectiva todas las actividades de la empresa en la póliza, evitando limitarlas en exceso. Una redacción vaga o muy limitada de la actividad podría derivar en el rechazo de la cobertura de un siniestro.

**Facturación:** Es crucial ser precisos con la facturación declarada, tanto en la emisión de la póliza como en las futuras regularizaciones. La compañía aseguradora podría llegar a reducir la indemnización en caso de siniestro si la facturación indicada no es la real.

**Daño:** El daño es el elemento más importante de la responsabilidad civil, ya que sin daño no puede haber responsabilidad. Podemos provocar fundamentalmente cuatro tipos de daños a terceros cubiertos por un seguro de R.C.:

**Daño personal:** Es el que afecta a la integridad de la persona física, manifestándose en una lesión corporal, incapacidad o muerte.

**Daño material:** Es el deterioro, destrucción o menoscabo, pérdida total o parcial de cosas o animales.

**Daño económico consecuencial:** Perjuicio económico a un tercero como consecuencia necesaria de un daño personal y/o material previo.

**Daño económico patrimonial puro:** Es un daño de naturaleza exclusivamente económica, sin mediar un daño personal o material previamente. Debemos tener claro qué tipo de daños podemos provocar a terceros para estructurar la póliza y las coberturas necesarias.

#### Tipo de cobertura

Podemos partir de dos tipos de póliza de R.C:



**R.C Profesional:** Atiende principalmente daños económicos patrimoniales puros, así como personales y materiales provocados en el ejercicio de su profesión.

**R.C General:** Atiende principalmente daños personales, materiales y económicos consecuencia de los anteriores, provocados en el ejercicio de su profesión y la explotación del negocio. Según nuestra actividad y los daños que podamos provocar, nos decantaremos por una opción o por combinarlas.

**Límites y sublímites:** Es elemental hacer un ejercicio para dimensionar el impacto económico que podemos generarle a un tercero y en base a ello establecer un límite suficiente. Debemos evitar sublimitar en exceso las coberturas.

**Exclusiones:** Es aconsejable leer detenidamente las exclusiones de nuestro contrato de R.C y comprobar qué riesgos no están cubiertos. Debemos gestionar correctamente los riesgos que estamos asumiendo.

**Definiciones:** Es necesario analizar las definiciones de la póliza, especialmente la de tercero, la de asegurado y la de reclamación.

#### Ámbitos de la póliza

**Territorial y Jurisdiccional:** debemos tener en cuenta donde se desarrolla nuestra actividad (España, Europa, todo el mundo...), si nuestros productos podrían acabar en el extranjero o si el riesgo podría manifestarse en jurisdicciones diferentes a la española y ser reclamados fuera de España.

**Temporal:** es importante diferenciar entre “claims made” y “loss occurrence”, ya que el primer ámbito temporal atiende a cuándo se produce la reclamación y el segundo a cuándo ocurre el siniestro. En base a la actividad y al tipo de cobertura habría que establecer un ámbito temporal correcto.

#### Defensa y fianzas

La defensa y las fianzas no deben estar sublimitadas, y es imprescindible tener cobertura para las reclamaciones en vía penal. Para sumas aseguradas pequeñas, es aconsejable incluir la liberación de gastos.

# LA LEY DE ÁREAS EMPRESARIALES DE GALICIA SIGUE SU CURSO

LA XUNTA ANALIZA LAS ALEGACIONES AL PROYECTO, QUE ES MUY LAXO EN LA GESTIÓN Y MANTENIMIENTO DE LOS POLÍGONOS POR PARTE DE LOS AYUNTAMIENTOS

Uno de los grandes problemas que históricamente tienen las áreas empresariales es la falta de una normativa coherente, ágil, contundente y moderna que, por un lado, garantice los derechos y regule las obligaciones que asume una empresa cuando decide instalarse en un polígono industrial y, por otro lado, las obligaciones que debe asumir el Ayuntamiento que solicita la implantación de una superficie industrial en su término municipal.

Hasta ahora es muy habitual que nos encontremos con Ayuntamientos que han recepcionado sus polígonos industriales o parques empresariales, pero se han “olvidado” de conservarlos, dejándolos en manos de los empresarios allí instalados, que se ven obligados a constituir una comunidad de propietarios para mantener las zonas verdes, consumos de energía eléctrica en viales públicos, señalización viaria, seguridad y vigilancia, etc... soportando, por un lado, el coste del mantenimiento que debería asumir el propio Ayuntamiento, y por otro, el lógico pago de tasas e impuestos municipales (IBIM, Vados de aparcamiento, etc..) que debería revertir el Ayuntamiento -al menos parcialmente- en el mantenimiento y conservación de los elementos comunes del polígono en las mejores condiciones.

Por supuesto que hay corporaciones municipales que han entendido que un polígono industrial supone muchos puestos de trabajo, vida y riqueza para el municipio, y se comprometen y los apoyan asumiendo los costes de mantenimiento que legalmente les corresponden, pero, por desgracia, son los menos.

Esta problemática parece que, por fin, ha sido tenida en cuenta por la Xunta de Galicia que, haciendo suyas las necesidades tantas veces reclamadas, y poniéndose manos a la obra, está redactando una ley que, entre otras cosas, regula los compromisos que adquieren las partes (Ayuntamientos y empresas).

Por ello, recientemente ha publicado el anteproyecto de Ley de Áreas Empresariales de Galicia, con un total de 100 artículos, estructurada en siete títulos, seis disposiciones adicionales, cuatro transitorias, una derogatoria y cuatro últimas.



“VAMOS A DAR UN VOTO DE CONFIANZA PARA QUE LA XUNTA DE GALICIA ACEPTÉ LAS ALEGACIONES PRESENTADAS, Y REGULE DE MANERA MÁS CONTUNDENTE LAS OBLIGACIONES DE LOS AYUNTAMIENTOS EN LO QUE SE REFIERE AL MANTENIMIENTO DE SUS PROPIOS POLÍGONOS INDUSTRIALES”

En esta ley se trata ampliamente y en detalle, la simplificación y facilidad del desarrollo estratégico de actuaciones de suelo empresarial, y una flexibilización orientada a adaptar la oferta de suelo a las necesidades reales de las empresas, así como una reducción de trámites para la aprobación de sus proyectos de implantación pretendiendo, con ello evitar la fuga de empresas, principalmente al norte de Portugal.

Todo ello, aplicable solo a actuaciones promovidas por las administraciones públicas, dejando aparte las promovidas por iniciativa privada, que continuarán con los mismos requisitos que tienen en la actualidad (Ley 1/2021 de 8 de enero de ordenación del territorio de Galicia).

De manera más reducida (apenas 12 artículos de los 100 que contiene), se analiza y regula la gestión y conservación de las áreas empresariales, que de manera muy superficial -a mi modo de ver-, desarrolla las relaciones entre las comunidades de propietarios (a partir de ahora denominadas Entidades de Conservación, Ges-

tión y Modernización) y sus Ayuntamientos. En este momento, y una vez terminado el plazo de presentación de alegaciones, el anteproyecto de Ley que la Xunta ha facilitado contiene una regulación muy laxa en la parte dedicada a la gestión y mantenimiento de las áreas empresariales, dejando a la buena voluntad de los Ayuntamientos el cumplimiento de sus obligaciones ya que no los obliga ni penaliza, por lo que creo que, en este sentido, si no se modifica, no habremos avanzado mucho en esta necesidad que la mayoría de las comunidades de propietarios y entidades gestoras de polígonos industriales, vienen demandando desde siempre.

No obstante, vamos a dar un voto de confianza para que la Xunta de Galicia acepte las alegaciones presentadas, y regule de manera más contundente las obligaciones de los Ayuntamientos en lo que se refiere al mantenimiento de sus propios polígonos industriales, dicho sea, para los que hasta ahora no cumplen.

ISAAC RODRÍGUEZ SÁNCHEZ

# OFICINAS ACELERA PYME: UNA RED AL SERVICIO DE LA DIGITALIZACIÓN DE LAS PYMES



## DIGITALIZACIÓN Y PYMES GALLEGAS

La Digitalización o Transformación Digital no es más que la aplicación de Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC) al servicio de la estrategia empresarial; o, dicho de otra forma, su aplicación estratégica para incrementar la productividad de los procesos de negocio de la empresa. En Galicia, el nivel de digitalización no difiere excesivamente respecto a la media española y a la europea; no obstante, sólo el 22 % de las Pymes de nuestra comunidad cuentan con un Plan de Digitalización<sup>1</sup>, lo que define un importante marco de mejora.

## RED.ES Y LAS OFICINAS ACELERA PYME

En marzo del año 2020, con el fin de hacer frente al impacto económico y social de la Covid-19, el Gobierno de España, a través del Real Decreto Ley 8/2020 de 17 de marzo, dispone la puesta en marcha de medidas para el apoyo a las Pymes en el corto y medio plazo. En este marco, asigna a la entidad pública empresarial Red.es para poner en marcha la creación de una Red de Oficinas Acelera Pyme (OAP), con el fin de impulsar la adopción de las Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC) por las empresas españolas, especialmente las pequeñas y medianas y sin incluir a las de nueva creación, a los autónomos y a los emprendedores.

En este contexto, Red.es pone en marcha dos acciones orientadas al despliegue de una Red de casi noventa Oficinas AceleraPyme; por un lado, una convocatoria competitiva de la que resultan seleccionadas 27 entidades que se complementan con las 60 oficinas financiadas mediante un convenio con Cámara de España.

## ¿QUÉ ES UNA OFICINA ACELERA PYME (OAP)?

Cada una de estas oficinas es entendida como un **espacio físico y virtual** en la que se realizan labores de **sensibilización y apoyo** a las empresas españolas sobre **metodologías innovadoras para optimizar el funcionamiento de sus negocios**, mediante la incorporación de las **Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC)** en sus procesos, favoreciendo la **demanda de tecnologías innovadoras que contribuyan a la mejora de su productividad**.

## LA OAP DEL INSTITUTO TECNOLÓGICO DE GALICIA (ITG): INFORMACIÓN, FORMACIÓN Y ASESORAMIENTO

A Coruña cuenta con una OAP gestionada por el Centro Tecnológico ITG, que prestará servicios de **información, capacitación y asesoramiento** a Pymes, preferentemente de A Coruña y su área de influencia.

### Información

Hasta mayo de 2023, la OAP de ITG elaborará contenidos de utilidad y respuestas a las consultas más frecuentes no solo sobre tecnologías, sino de las ayudas existentes orientadas a facilitar la digitalización de las empresas, no sólo autonómicas sino también las promovidas por la administración central (RED.ES u otros organismos gestores), como la denominada **“digital toolkit”**, orientada a facilitar la adquisición de soluciones por parte de las empresas.



### Asesoramiento

Desde la OAP se llevarán a cabo el asesoramiento a **54 Pymes**; este servicio, estará orientado a minimizar los riesgos de implantación de soluciones tecnológicas y reducir el período de inversión de los proyectos de digitalización mediante la identificación de ayudas, cuando es de utilidad.

### Capacitación

Complementariamente, la OAP de ITG desarrolla jornadas y talleres para llevar a 450 trabajadores de pymes **información actualizada sobre ayudas a la digitalización y las distintas soluciones tecnológicas orientadas a incrementar su productividad**. Las soluciones tecnológicas (se han dividido en cuatro familias: Infraestructuras, Procesos de Negocio, Presencia web e Inteligencia Artificial) contemplan temáticas que van desde la digitalización de puestos de trabajo, eliminación de papel en la gestión, ERPs, tiendas virtuales o Inteligencia Artificial aplicada a previsión de demanda, mejora de la eficiencia energética o control de la calidad. A lo largo de 2021, se han llevado a cabo 11 jornadas que han contado con más de 170 asistentes de 70 pymes distintas.

## OFICINAS ACELERA PYME Y PROGRAMA OPERATIVO FEDER

Las actuaciones de las 27 Oficinas AceleraPyme impulsadas por Red.es (entidad pública adscrita al Ministerio de Asuntos Económicos y Transformación Digital a través de la Secretaría de Estado de Digitalización e Inteligencia Artificial) están cofinanciadas con fondos FEDER de la Unión Europea, en el marco del Programa Operativo Plurirregional de España FEDER 2014-2020.

## INVITACIÓN A LAS PYMES DE POCOMACO

Las Pymes interesadas en los servicios de digitalización de la OAP pueden obtener más información a través de la web: <https://aceperapyme.itg.es>

Juan Luis Sobreira Seoane, Marco Dalla Costa,  
Laura Núñez Naveira y Alejandra Maceiras Pinilla

<sup>1</sup> Estudio sobre el Estado de Digitalización de las Empresas y Administraciones Públicas españolas (Vodafone) <https://www.observatorio-empresas.vodafone.es/informes/informe2019/>

## LA FORMACIÓN PRESENCIAL VUELVE A POCOMACO

TRES ALUMNOS DEL CURSO DE MOZO DE ALMACÉN CONSIGUEN CONTRATO TRAS REALIZAR LAS PRÁCTICAS EN EMPRESAS DEL POLÍGONO

Tras meses de paralización de la formación presencial, Pocomaco ha acogido nuevamente un curso de mozo de almacén y manejo seguro de carretillas elevadoras, gestionado por Cáritas Diocesana. La empresa instalada en el polígono Soldeo Formación impartió los días 22 y 23 de octubre la acción formativa, en horario de tarde el primer día y mañana, el segundo. Los participantes aprendieron tanto la legislación aplicable a esta actividad como los tipos de maquinaria y sus componentes, así como la manera de conducir estas carretillas, realizar operaciones de carga y descarga o cómo prevenir los riesgos asociados a manipular estos vehículos.

Dentro de esta iniciativa, la Asociación de Empresarios gestionó la colaboración de varias



empresas del parque empresarial para acoger a los alumnos en las prácticas asociadas a la formación de mozo de almacén. Entre el 18 de octubre y el 9 de noviembre, con un total de 80 horas, los participantes desarrollaron la formación en varias empresas. Tres de ellos han sido contratados por las empresas Suquicel y Paydí tras este período de prácticas. Esta última empresa, que se dedica desde hace más de tres décadas al diseño y fabricación de calendarios, ha ofrecido estos dos contratos coincidiendo el mes de diciembre con el momento de mayor carga de trabajo y de producción al preparar estos almanaques que se utilizarán durante todo el año 2022. La asociación agradece a ambas empresas su colaboración en la oportunidad brindada a estos tres demandantes de empleo.

## CÁRITAS AGRADECE LA COLABORACIÓN Y PIDE MÁS AYUDA PARA LA INSERCIÓN LABORAL

Cáritas Interparroquial de A Coruña continúa durante esta pandemia trabajando para luchar contra la desigualdad de oportunidades y la exclusión a través de distintas líneas de actuación con el objetivo de dignificar la vida de las personas más desfavorecidas. Desde su Centro de Formación y Empleo, el Centro Violetas, en el Barrio de las Flores, desarrolla actuaciones concretas para lograr la mejora de la empleabilidad y la plena inserción socio-laboral de las personas vulnerables que acuden a él, entre las que destacan el diseño de itinerarios personalizados de inserción laboral y la ejecución de formaciones cuyos objetivos y programas se adecuan a la demanda laboral del empresariado local.

Así, se ejecutan acciones formativas de Construcción y Reformas, Hostelería, Limpieza y mantenimiento, Atención a la dependencia, Alfabetización digital y Logística. En este sector, juega un importante papel la colaboración establecida a través de la gerencia de la Comunidad de Propietarios y la Asociación de Empresarios del Polígono de Pocomaco desde el año 2017.

La empresa Soldeo Formación ha gestionado para la entidad el curso "Operario/a de Almacén y Carretilla Elevadora", con una gran acogida por las empresas del polígono en cuanto a la realización de prácticas del alumnado. En esta edición, las empresas acogedoras del módulo de prácticas han sido Paydí, Sinelec, Suquicel, Inse3rtega, y SCG de Hostelería. Se prevé que como en anteriores ediciones, gran parte de los participantes obtengan un contrato laboral a través de este programa.

También siguen operativos los contenedores de ropa de la empresa de



**Cáritas**

**SE PREVÉ QUE COMO EN ANTERIORES EDICIONES, GRAN PARTE DE LOS PARTICIPANTES OBTENGAN UN CONTRATO LABORAL A TRAVÉS DE ESTE PROGRAMA**

inserción social de Cáritas Arroupa, en virtud de convenio firmado en diciembre de 2016. Estos contenedores están situados en distintas zonas del polígono para que empresarios y trabajadores puedan donar ropa para este proyecto solidario.



ISAAC RODRÍGUEZ SÁNCHEZ  
Experto Internacional en RR.HH.

## La contrarreforma Laboral

Mucho se ha hablado (y se hablará hasta final de año) sobre la derogación, modificación, reforma, revisión, revocación, contrarreforma o como queramos llamar a esta nueva reforma laboral que verá la luz en los próximos días. Podemos aplicar el nombre que queramos pero, al final, será una modificación de la actual Ley 3/2012 de medidas urgentes para la reforma del mercado laboral que, en su momento, fomentó la creación de empleo propiciando la salida de la crisis de 2008.

Fue una reforma que permitió rebajar la tasa de paro y contribuir al crecimiento económico, pero no consiguió eliminar la alta tasa de temporalidad en los contratos laborales, siendo su gran cambio, el reducir la indemnización por despido improcedente, pasando de 45 a 33 días por año trabajado, y reduciendo el tope de la indemnización de 42 a 24 mensualidades de salario.

Precisamente, ese es uno de los puntos en los que la Vicepresidenta segunda del Gobierno ha incidido mucho al querer elevar el coste del despido eliminando el despido por acumulación de bajas justificadas por enfermedad y posteriormente, suprimir directamente esta causa de despido.

Por otro lado, la reforma del 2012 permitió a las empresas en crisis descolgarse de su convenio de aplicación, e incluso, dando prevalencia al convenio de empresa sobre el convenio sectorial ya que, en el 2008, la obligatoriedad de respetar los convenios colectivos llevó a la quiebra de muchas empresas al tener que trasladar subidas salariales del 4 o el 5%, cuando sus ventas caían en picado.

Pues también la nueva reforma laboral que propone el gobierno quiere incidir sobre este punto, eliminando esa prevalencia aplicativa de los convenios de empresa sobre los convenios provinciales o sectoriales, aunque esta es una de las líneas rojas que marca la patronal, que no aceptará ninguna modificación que signifique la imposibilidad de que las empresas de descuelguen de los convenios sectoriales.

Precisamente, el pasado día 11 de noviembre se dio a conocer el acuerdo

sellado entre el Gobierno español y la Unión Europea, en el que se marcan las condiciones que tiene que cumplir para recibir los tan esperados fondos *Next Generation* por valor de más de 70.000 millones de euros.

En este documento de 350 páginas se detallan, entre otras, las condiciones pactadas que se refieren a la reforma laboral, que se basa en estos puntos principales:

1. Simplificación de los contratos laborales y reduciéndolos a tan solo tres tipos: de Formación (Becas), Temporales, (duración de seis meses ampliables otros seis), e Indefinidos, eliminando el de Prácticas.
2. Mejora del modelo de negociación colectiva.
3. Regulación de las subcontratas.
4. Diseño de los nuevos ERTE, lo que implica a su vez, la actualización del Estatuto de los Trabajadores.
5. Reducción de los contratos temporales y las diferencias entre trabajadores temporales e indefinidos.

Pero hay otro aspecto más importante, y es que la derogación de la reforma laboral se tendrá que hacer, necesariamente, en los términos que establece el Plan de Recuperación que aprobó la UE como requisito para liberar los fondos europeos, y ya se sabe que la UE es contraria a aceptar cualquier cambio que reste flexibilidad al mercado laboral.

En definitiva, esta reforma laboral no puede hacerse directamente vía Real Decreto pues está condicionada en su tramitación a que exista un consenso con los sindicatos y la patronal, pues el Gobierno se comprometió con Bruselas a que contaría con su visto bueno, debiendo estar aprobada antes de fin de año y, tal como están las cosas en este momento, no parecen las posturas muy cercanas, máxime cuando a mediados de noviembre, los empresarios abandonaron la mesa de negociaciones por las condiciones en que el gobierno impuso -y aprobó- la nueva financiación de las pensiones.

Sin duda habrá modificaciones en la reforma, pero su alcance no será tan profundo como el Gobierno anunció a principios de octubre.



PRESIDENTE DE LA CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE LA CORUÑA (CEC)

# Antonio Fontenla



**“UNA DE LAS POCAS COSAS POSITIVAS DE LA PANDEMIA ES QUE HA HECHO A LAS EMPRESAS MÁS CONSCIENTES DE LA NECESIDAD DE ADAPTARSE AL ENTORNO DIGITAL”**

-¿Cómo es la situación del empresariado coruñés tras el año 2020? ¿Camino de la recuperación o aún falta mucho para poder volver a la normalidad?

-Las empresas coruñesas están en la senda de la recuperación de la actividad y negocio prepandemia, como muestran las cifras de crecimiento del PIB de los últimos trimestres. De hecho, el empleo en Galicia ha superado ya los niveles anteriores a la crisis de la Covid-19. No así los niveles de producción de nuestras firmas,

que tendrán que esperar a finales del 2022 o principios de 2023 para recuperar todo lo perdido, según indican las previsiones de crecimiento revisadas a la baja por los distintos organismos nacionales e internacionales, en las que CEOE ya fue más prudente desde el principio.

De todas maneras, y con las debidas cautelas, continuamos siendo optimistas. Es cierto que hay varios factores que están ralentizando la velocidad de la recuperación inicialmente pre-

vista, como la crisis de las materias primas, el atasco en el comercio mundial por el desajuste entre la oferta y la creciente demanda, la elevadísima inflación ligada a los costes de la energía y los carburantes, o la crisis de los microchips. Pero confiamos en que todas ellas son circunstancias transitorias que se resolverán. Sin embargo, también es cierto que añaden incertidumbre al panorama económico y nos alertan de que hay que seguir apoyando a las empresas en este camino aún difícil que tienen por delan-

te. Por eso no es el momento de cambios en el marco laboral, ni de subidas de la presión fiscal y de las cargas que soporta el tejido productivo. No es el momento de aumentar los costes empresariales y poner en riesgo la recuperación erosionando la competitividad de las empresas.

-¿Debemos temer la situación de desabastecimiento de la que se nos alerta?

-Estos desequilibrios deberían desaparecer a medida que la capacidad de producción se normalice y el consumo recupere el equilibrio. La pandemia produjo un parón en el consumo que generó a su vez un parón en la producción, no solo de los productos finales sino también de los componentes y las materias primas empleadas en su fabricación. Volver a acompasar los ritmos es cuestión de tiempo. Podemos tener tensiones en algunos sectores que pueden afectar a algunos productos, como estamos viendo ya con los materiales de construcción, los coches o los dispositivos electrónicos, pero creemos que no serán generalizadas y que se acabarán resolviendo más pronto que tarde. Dicho esto, deberíamos aprender de la situación actual para corregir las disfunciones que afectan al transporte mundial de mercancías, especialmente por vía marítima.

-¿Cuáles han sido los sectores más castigados y cuáles los que han salido a flote o reforzados?

-La crisis de la Covid ha castigado especialmente a los sectores que se vieron más afectados por las medidas sanitarias y de la movilidad, siendo especialmente dura para el comercio, la hostelería, el ocio nocturno, el turismo y el transporte. Todos ellos han ido iniciando la recuperación a medida que se han ido levantando restricciones, algunas con muy buenas cifras, como el turismo. No obstante, la pandemia no ha acabado y no sabemos si habrá nuevas olas con intensidad suficiente para volver a activar restricciones en estos sectores, como se está viendo en Europa. Por ello, y por el importantísimo golpe que han sufrido estas ramas de actividad, es necesario seguir apoyándolas con ayudas e incentivos fiscales. No debemos olvidar que son los mismos sectores que nos sacaron de la anterior crisis de 2008, que eran un motor económico antes de la Covid y seguirán siéndolo cuando esto termine.

Otros sectores, sin embargo, se han visto y se verán favorecidos por los enormes cambios que apunta la nueva economía tras la pandemia. Es especialmente notable en el caso de las energías renovables y sus auxiliares y de todos los segmentos ligados a la digitalización, que son las dos líneas prioritarias en la estrategia europea para la recuperación tras la Covid, a las que

se dirigen de manera especial los fondos Next Generation EU.

-¿Cómo valora la actuación de las administraciones frente a la pandemia sanitaria y la recuperación económica en la que derivó?

-Considero que las administraciones actuaron priorizando la salud y las vidas humanas, y esto no debe criticarse. También creo que debemos felicitarnos, no solo a los gobiernos sino especialmente a toda la ciudadanía, por los excelentes resultados de la campaña de vacunación en Galicia y en España, que estoy convencido de que será la llave para recuperar finalmente la “vieja normalidad”. Dicho esto, es cierto que ha habido sectores que se han visto muy castigados por las restricciones, y que algunas de las medidas tomadas que tanto les han afectado no tenemos certeza de su justificación pensando en un equilibrio daño-beneficio.

-¿Los ERTEs fueron la solución adecuada para evitar despidos o quiebras?

-Los ERTEs han demostrado ser una medida muy acertada y una herramienta eficaz que ha evitado una destrucción masiva de puestos de trabajo que se están demostrando recuperables. Consideramos que hay que mantenerlos en aquellos sectores cuya actividad aún se resiente por la pandemia —está aprobada ya su extensión hasta finales de febrero—, como acompañamiento hacia la recuperación plena.

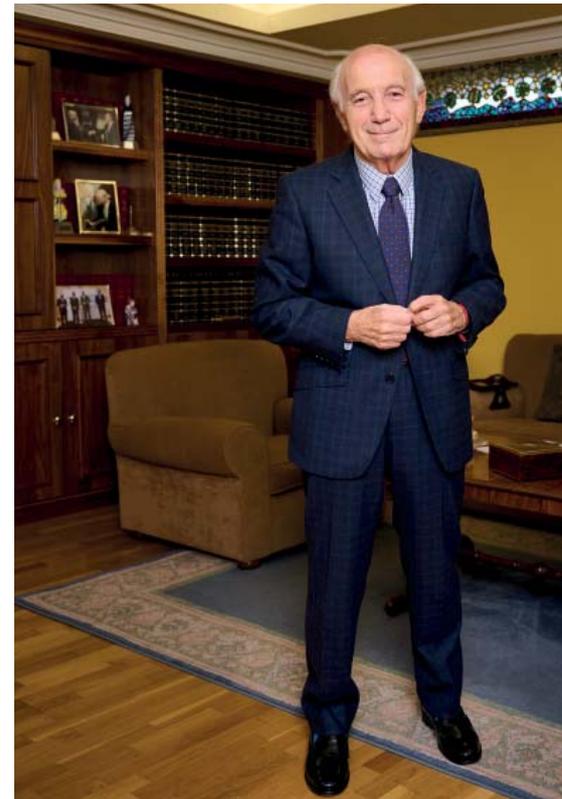
-¿Cuál será la manera de generar empleo mientras se viva en situación de pandemia mundial?

-La propia reactivación del consumo está recuperando y generando nuevos puestos de trabajo, hasta el punto de que se ha alcanzado ya el mismo nivel de empleo que antes de la Covid. Además de esto, las medidas adoptadas para salir de la crisis económica que ha traído la pandemia serán las mejores palancas para impulsar el mercado de trabajo. Es decir, de las líneas maestras de los fondos Next Generation saldrán los mayores nichos de empleo tras la crisis. La digitalización, la transición energética, la economía de los cuidados... en estos ámbitos estará el grueso de las ofertas. En todos ellos Galicia tiene un enorme potencial. La clave para aprovechar el efecto tractor de los ejes estratégicos de la nueva economía es adaptar las capacidades de las personas a estos nuevos perfiles, y a eso tenemos que dedicar todos los esfuerzos. Y esto vale también para otros sectores que piden mano de obra y no la encuentran. El mayor reto que tenemos por delante es equilibrar oferta y demanda laboral.

-¿Cuáles son las claves del futuro de la comarca coruñesa? ¿Hace falta apostar por la industria?

-Por supuesto, tenemos que apostar claramente por la reindustrialización, y desde una planificación estratégica que aproveche y explote nuestras grandes fortalezas históricas en muchos sectores, pero también desde una orientación en línea con los ejes del crecimiento futuro, como las renovables y su industria auxiliar, o la economía circular.

-¿La digitalización y la Ciudad de las TIC pueden ser claves?



**“LA PANDEMIA PRODUJO UN PARÓN EN EL CONSUMO QUE GENERÓ A SU VEZ UN PARÓN EN LA PRODUCCIÓN. VOLVER A ACOMPASAR LOS RITMOS ES CUESTIÓN DE TIEMPO”**

-Es evidente que la digitalización es el eje transversal del crecimiento en todos los sectores. La apuesta por la Ciudad de las TIC, por crear un polo de innovación digital de referencia a nivel nacional e internacional en A Coruña, pone a Galicia en el mapa tecnológico español y permitirá crear aquí un ecosistema propio de empresas y

la captación de compañías tecnológicas que sin duda será clave en un giro no solo de la ciudad, sino por extensión de toda Galicia, hacia la economía del futuro.

-Han impulsado varias acciones con respecto al entorno digital, ¿aún falta mucho por avanzar en el empresariado coruñés? ¿Cuáles son las principales carencias en este ámbito y cómo se pueden solventar?

-La digitalización de las empresas y la capacita-



ción de las personas trabajadoras hacia perfiles digitales es uno de los ejes estratégicos que se ha marcado la CEC en los últimos años, y sobre el que pivota buena parte de la actividad que desarrollamos. Una de las pocas cosas positivas de la pandemia es que ha hecho a las empresas más conscientes de la necesidad de adaptarse al entorno digital, y ha sido un revulsivo para iniciar o acelerar el cambio en muchas compañías hacia el mercado digital, hacia la digitalización de los procesos, etc. En ese camino, estamos apoyándolas. En cuanto a las carencias, tal vez una de las principales debilidades de las empresas, y especialmente las pymes, es la ciberseguridad. Otra asignatura pendiente es la escasez de personas formadas para cubrir puestos de trabajo en perfiles tecnológicos.

-¿Qué reclaman los empresarios coruñeses a nivel de infraestructuras, que son fundamentales para cualquier tipo de actividad económica?

-Las infraestructuras son esenciales para la

competitividad de nuestras empresas, y por ello desde la CEC hemos abordado recientemente con el delegado del Gobierno las principales demandas que tenemos en esta materia. Las más destacables, entre una larga lista que le presentamos, son la conexión en tren con el Puerto Exterior de Punta Langosteira, que por fin se concretará; el corredor atlántico de mercancías y su conexión hasta Ferrol; la mejora de la línea ferroviaria A Coruña-Ferrol para conseguir un espacio económico realmente integrado entre ambas urbes; acelerar la estación Intermodal de A Coruña; y un plan Estratégico para

## “LAS FIRMAS DE REFERENCIA CON SEDE EN NUESTRA PROVINCIA ESTÁN SIENDO UN EJEMPLO DE ESTA APUESTA POR LA SOSTENIBILIDAD A LA QUE SE ESTÁN INCORPORANDO TAMBIÉN LAS PYMES DE MANERA DECIDIDA”

la coordinación de los aeropuertos gallegos en el contexto de la llegada del AVE. En cuanto a infraestructuras viarias, hemos reclamado una especial atención a la mejora de los nodos empresariales, contemplando, entre otros: la ampliación del Puente de A Pasaxe y sus conexiones; mejoras en las conexiones viarias con los polígonos industriales de la provincia; conexión de la AP-9 con el aeropuerto de Alvedro; construcción de la conexión entre Tercera Ronda y AP-9 (vial-18); construcción de la Cuarta Ronda de conexión del Puerto Exterior de Punta Langosteira con la Tercera Ronda y los polígonos de Pocomaco y Vío; o la ampliación de la Avenida de Alfonso Molina. También, por supuesto, seguimos reivindicando la supresión de peajes de la AP-9, para conseguir su gratuidad en condiciones de igualdad con otras comunidades que han visto sus autopistas libres de peaje, y mostramos nuestra más firme oposición al anunciado peaje en autovías, que castigaría doblemente la competitividad de la economía gallega por su situación periférica.

-Menciona la Cuarta Ronda, ¿es clave para potenciar las compañías radicadas en los polígonos de Pocomaco y para las que se ubiquen en Vío y para vertebrar la comarca?

-Por supuesto, la mejora de la red viaria que conecta los principales nodos empresariales es esencial para la competitividad de las empresas y es crucial para atraer nuevas actividades.

La Cuarta Ronda es una reivindicación que respalda firmemente la Confederación de Empresarios de La Coruña.

-¿Qué significará el AVE para A Coruña?

-Significará acercarnos más. Ganar en posibilidades de movilidad. Ganar en sostenibilidad. Ganar para el turismo. De todas formas, todavía falta para que los tiempos del viaje a Madrid sean los óptimos, a pesar de su reducción a partir de diciembre. En A Coruña tenemos que seguir peleando para que el AVE sea una alternativa competitiva al avión y otros medios de transporte.

-Sobre el cambio climático, ¿es incompatible con el crecimiento económico?

-No, no es incompatible con el crecimiento económico en absoluto. De hecho, en estos momentos la transición a un modelo más sostenible está llamada a ser la principal palanca del crecimiento y de la nueva economía tras la pandemia.

-¿Qué asignaturas pendientes tienen los empresarios coruñeses con el cuidado del medio ambiente y la sostenibilidad?

-Creo que hay un consenso general entre el empresariado coruñés en la necesidad de transitar hacia un modelo más sostenible y respetuoso con el planeta, desde el convencimiento de que redundará además en una mayor competitividad. Tenemos que redoblar la apuesta por las renovables como principal fuente de energía para la actividad de nuestras firmas, tenemos que seguir apostando por la economía circular, por el residuo cero... Las firmas de referencia con sede en nuestra provincia están siendo un ejemplo de esta apuesta por la sostenibilidad a la que se están incorporando también las pymes de manera decidida. Es necesario que todo ello se apunte con ayudas e incentivos desde las administraciones, especialmente a las firmas más pequeñas, ya que no debemos olvidar que la mayoría de las empresas que componen nuestro tejido económico son micro-pymes, con menor capacidad para afrontar con éxito este cambio de modelo.

-¿Qué valoración hace del polígono de Pocomaco para la actividad empresarial del área de los últimos 40 años?

-El polígono de Pocomaco ha sido y es una referencia de la actividad empresarial no solo de la comarca coruñesa, sino del norte de Galicia, durante cuatro décadas. Es un ejemplo paradigmático del esfuerzo conjunto de los empresarios y empresarias hacia un modelo de gestión común, pensado y conducido para crear un contexto favorable a una mayor competitividad de la actividad de sus firmas.

# A PROA

COLABORACIÓN

ESPACIO COLABORATIVO  
CONCELLO DE AMES

# Coworking

## MÁS DE 200 EMPRENDEDORES Y EMPRENDEDORAS DESARROLLAN SUS PROYECTOS EMPRESARIALES EN LA RED PROVINCIAL DE ESPACIOS DE COWORKING PROMOVIDA POR LA DIPUTACIÓN DE A CORUÑA

En primavera de 2019 la Diputación de Coruña, a través de su Plan de Empleo Local (PEL), decidió poner en marcha una Red Provincial de Espacios de Trabajo Colaborativo única en el territorio.

La Red comenzó su andadura con la inauguración del coworking del Pazo de Arenaza, en Oleiros. Espacio rehabilitado y directamente gestionado por la entidad provincial. A este espacio le siguieron otros muchos hasta alcanzar el número actual de 10 centros.

Esta Red, fruto de la firme apuesta de la presente corporación provincial por el fomento del emprendimiento y del empleo, cuenta con peculiaridades que la hacen única:

- La forman espacios de coworking, viveros de empresa y centros de negocios distribuidos por toda la provincia.
- Todos los espacios son de titularidad pública.
- Los espacios prestan un servicio supramunicipal, buscando la dinamización empresarial comarcal.
- La mayor parte se encuentran ubicados en ayuntamientos de menos de 20.000 habitantes.
- Son sectoriales, es decir, promueven la creación de empresas en sectores estratégicos para cada zona en concreto.
- Cuentan con un espacio de formación común a todos: el Campus de la Red.

Todas estas características hacen de la Red Provincial una red *sui generis*, única en Galicia, perfectamente adaptada a las realidades territoriales de cada comarca. Para incorporar un nuevo espacio de trabajo colaborativo a la Red, cada ayuntamiento interesado debe presentar su propuesta formal a la Diputación, que examinará y evaluará cada caso en concreto. Pueden presentarse propuestas tanto de dinamización de espacios ya existentes como de creación de nuevos centros. Por norma general, en las propuestas admitidas la Diputación cofinancia un porcentaje, alrededor del 70-80%, del coste del proyecto a través de la firma de un convenio de

colaboración con el ayuntamiento solicitante. Se busca que los distintos centros presten un servicio eficaz y coordinado no solo en el municipio en el que se ubican, sino también en ayuntamientos circundantes, bien atendiendo a los límites administrativos de la comarca, bien atendiendo a otros criterios de eficiencia.

Tiene por objetivo principal establecer mecanismos de coordinación y colaboración en la prestación de servicios a empresas y personas emprendedoras entre los distintos espacios que la conforman, buscando en última instancia fomentar el trabajo colaborativo a través del uso de espacios de coworking y apoyar la creación y consolidación de empresas en la provincia.

A día de hoy, más de 200 emprendedores y emprendedoras han desarrollado sus proyectos empresariales en alguno de los espacios de coworking de la Red Provincial, que son los siguientes:

### 1. Pazo de Arenaza (Oleiros)

Coworking insignia de la Red Provincial, ya que fue el primero en integrarla y se encuentra directamente bajo la gestión de la Diputación.

Desde sus inicios, en 2019 ya han pasado por él 54 personas emprendedoras para desarrollar sus proyectos empresariales, la mayor parte mujeres. Este coworking se encuentra especializado en empresas de arquitectura, urbanismo y base tecnológica.

<https://arenaza.pel.gal/>

### 2. LAB-Barbanza (Boiro)

Este centro se encuentra focalizado en el emprendimiento en el sector del mar y el turismo, sectores clave para la comarca de Barbanza. Pretende fomentar la creación y aceleración de nuevas empresas relacionadas con sectores estratégicos para la zona como el conservero y de transformación de productos del mar, el hostelero y el turístico.

<http://labbarbanza.gal/gl/>

### 3. Daquí Darredor (Brión)

Espacio de trabajo colaborativo y de transformación de productos agropecuarios, contando con instalaciones específicas para todo el proceso de transformación (cocinas, mataderos móviles, zona de envasado...) e incluso con su propio registro sanitario.

Focalizado en el sector primario, supone un impulso importante para las pequeñas explotaciones agropecuarias de la comarca de Santiago, ya que supone un ahorro de costes considerable y contribuye especialmente a la sostenibilidad y viabilidad del sector. Más de 300 pequeños productores han utilizado las instalaciones de este coworking para realizar sus propias elaboraciones y su posterior comercialización.

<http://daquidarredor.blogspot.com/>

### 4. Coworking Carballo

El coworking de Carballo está orientado al sector tecnológico y a empresas innovadoras. Se sitúa en el complejo del Fórum Carballo, que engloba cinco edificios enfocados a la prestación de servicios relacionados con la formación y el empleo en las comarcas de Bergantiños y Costa da Morte. Cabe destacar que en este coworking se gestó la app Breiko Breiko, aplicación para móviles que complementa la información que los GPS de navegación proporcionan con puntos de información útiles y de interés para los profesionales del transporte y que llegó a ser número 1 en descargas en la tienda GooglePlay.

<https://coworkingcarballo.gal/>

### 5. Coworking A Proa (Ames)

El último centro de la Red en inaugurarse es el coworking de A Proa en Ames, que incluso antes de abrir el plazo ya había recibido 55 solicitudes de personas emprendedoras para instalarse en sus dependencias. Este coworking está centrado en el sector audiovisual y tecnológico y aspira a ser clave en la transformación socioeconómica de uno de los municipios con la población menos envejecida de Galicia.

Con este centro se evitará la fuga de cerebros y se fomentará el asentamiento de la población y el autoempleo como alternativa atractiva para la juventud.

<https://www.espazoaproa.gal/>

### 6. Centro Comarcal de Apoio ao Desenvolvemento Rural (Moeche)

Este coworking guarda ciertas similitudes con el centro de Brión, ya que está focalizado en el sector primario y dispone de sala de transformación de productos.

Este centro tiene un marcado carácter supramunicipal, ya que el proyecto en sí fue desarrollado conjuntamente por los ayuntamientos de Moeche, San Sadurniño, Valdoviño y Cerdido.

<https://sites.google.com/view/afusquenlla/portada>

### 7. Coworking A Capela

Este coworking se encuentra en lo que podría considerarse la Galicia vaciada, en un ayuntamiento que ronda los 1 000 habitantes.

Se centra primordialmente en los nómadas digitales, sea cual sea su sector. El coworking rural es la tendencia a raíz de que la pandemia del coronavirus estallase y los municipios como A Capela son el prototipo de lugar que oferta todo lo que un nómada digital necesita.

De esta forma este coworking supone un golpe de aire fresco para el municipio y la comarca y también para aquellas personas empresarias y emprendedoras deslocalizadas que buscan un cambio en su estilo de vida, lejos del bullicio y ritmo frenético de las grandes ciudades, favoreciendo así su creatividad y uniéndose al *slow life*.



### 8. Centro de emprendimiento A Estación de Vedra

Ubicado en la antigua estación de tren de Ribadulla este espacio eficiente, galardonado con los premios Arquitectura y Rehabilitación de Galicia 2020 e Red Clima, busca retener a la juventud y atraer a nuevos talentos como forma de luchar contra la progresiva pérdida de población en el rural a través del fomento del empleo y la dinamización del tejido empresarial en los ayuntamientos de la comarca del Ulla, la difusión de conocimientos, competencias y habilidades que sean clave a la hora de emprender.

### 9. Green Coworking As Pontes

Espacio destinado a apoyar proyectos emprendedores relacionados con el campo de las energías renovables y el hidrógeno en un territorio fuertemente dependiente de la energía derivada del carbón.

Coworking pionero en su ámbito que albergará iniciativas relacionadas con la cadena de valor generada por las grandes industrias tractoras del sector de las energías renovables, un sector con un amplio potencial de crecimiento supracomarcal, para así poder guiarlas en sus primeros años de vida con el objetivo de su asentamiento definitivo en el territorio.

Se trata de un proyecto estratégico vital para la zona, debido al contexto socioeconómico complejo que atraviesa actualmente y pertinente por su firme apuesta por la innovación y la transición ecológica.

### 10. Coworking A Pobra

Surge como un nuevo concepto de incubadora empresarial, donde se fomenta a colaboración, la comunidad y el networking, ofreciendo una solución a los problemas de aislamiento de las personas que trabajan de forma independiente y de las microempresas. Situado en la céntrica Urbanización O Lagar, prestará servicio de alojamiento e de asesoramiento a un máximo de 10 profesionales, freelances y pymes.

Los cambios que afectaron en los últimos tiempos la forma de concebir el trabajo, así como la evolución de las nuevas tecnologías y las nuevas modalidades de economía, de carácter más social y colaborativa, son considerados clave en los coworkings integrantes de la Red Provincial de Espacios de Trabajo Colaborativo de la Diputación de A Coruña. Todos ellos tratan de contribuir a la creación de nuevas iniciativas empresariales, a las que les prestan servicios de apoyo, seguimiento y asistencia técnica general para impulsarlas y afianzarlas en el tiempo.

La Diputación pone a disposición de los ayuntamientos todos los recursos necesarios para dinamizar y coordinar la Red, en pro del desarrollo y bienestar de la provincia, a través de la formación y profesionalización, el fomento del espíritu emprendedor, la creación de empresas, la mejora de la competitividad, la colaboración interempresarial y la atracción y retención de talento.

Más información sobre la Red Provincial de Espacios de Trabajo Colaborativo de la Diputación de A Coruña en: <https://redcoworking.pel.gal/>



**“Durante estos 25 años, AJE Coruña ha asesorado a miles de emprendedores y emprendedoras coruñesas que entraron por la puerta de nuestra sede con una idea empresarial bajo el brazo”**

## 25 AÑOS HAY QUE CELEBRARLOS

Cuando esta revista llegue a sus manos ya se habrá celebrado (el jueves 11 de noviembre) la fiesta del 25º aniversario de AJE Coruña.

Aunque la recuperación económica todavía no es un hecho y la amenaza de una nueva ola de la pandemia acecha, a tenor del repunte de los datos de incidencia acumulada tanto en nuestro país como en diversos países de Europa, hemos creído que cumplir 25 años es un hito que merece ser celebrado, aunque sea con limitación del aforo, uso de mascarilla y el resto de medidas de prevención exigidas.

Durante estos 25 años, AJE Coruña ha asesorado a miles de emprendedores y emprendedoras coruñesas que entraron por la puerta de nuestra sede con una idea empresarial bajo el brazo, y que, en muchos casos, cuajaron y hoy son grandes empresas, como DESARROLLA, que abre delegaciones y ejecuta obras por toda España, o IP GLOBAL que lleva 18 años participando en proyectos digitales del más alto nivel. Además, tratamos de ofrecer a nuestras personas asociadas una formación continua en los diversos ámbitos de la gestión empresarial (estrategia, marketing, financiación, etc.) e intentamos organizar eventos de networking con los formatos más diversos, de forma que las empresas de nuestra comunidad se puedan dar a conocer al mayor número de clientes potenciales posibles, así como a otras empresas con las que se puedan generar sinergias. También tratamos de mantener informados a nuestros asociados de las novedades legislativas o las líneas de subvenciones que se convocan y a las que pueden optar para ayudarles a desarrollar y potenciar sus negocios.

Porque esto es AJE: una comunidad formada por socios de los más diversos sectores, desde autónomos o pequeñas empresas con uno o dos empleados, a grandes empresas con decenas de trabajadores que facturan varios millones de euros; una comunidad empresarial orgullosa de sus miembros, que disfruta con sus éxitos, y los apoya en sus fracasos (que también los hay).

### “HA SIDO ESPECIAL VOLVER A REUNIRSE PARA UNA CELEBRACIÓN DESPUÉS DEL ÚLTIMO AÑO Y MEDIO TAN COMPLICADO”

Por eso, en este acto de celebración de nuestro 25º aniversario hemos querido, además, homenajear a las personas que más tiempo llevan perteneciendo a la familia AJE como asociadas. Unas personas que ahora cuentan con una gran trayectoria empresarial, y que muestran una enorme generosidad al seguir colaborando en el mantenimiento de la asociación que les ayudó, sobre todo, en los inicios de su actividad emprendedora. Estos grandes empresarios y empresarias (y sobre todo grandes personas) son: Óscar Valcuende, arquitecto de O80 arquitectura, que también fue presidente de la asociación; Sandra Armas, empresaria con una gran trayectoria en los sectores del ocio y la restauración, que también fue directiva de la asociación y además madrina de nuestro premio en la edición del año 2020; Luis García Deber, director de la Fundación Ronsel, entidad con la que colaboramos en la organización de múltiples actividades; Concepción Blanco, de la empresa Pescados Rubén; y Marcos Fernández, de Gaia Gestión Deportiva.

Además de por este reconocimiento a nuestros compañeros y compañeras más veteranos, la fiesta de aniversario ha resultado especialmente emotiva por tratarse de uno de los primeros actos presenciales que organizábamos. También ha sido especial volver a reunirse para una celebración después del último año y medio tan complicado que ha pasado toda la sociedad y que también han sufrido con especial dureza algunos de nuestros compañeros y compañeras en sus negocios.

Por eso, a la mañana siguiente después de la fiesta, todos y todas nos habremos levantado con ilusión para ir a trabajar a nuestro negocio con la esperanza de, ¿por qué no?, dentro de 25 años poder reunirnos de nuevo y celebrar los éxitos de nuestras empresas y de nuestra querida asociación.

**B** **P  
RE  
SCO**

— **BONOS *DESCONTO***

**B** **P  
RE  
SCO**  
**BONO  
HOSTALERÍA**

**B** **P  
RE  
SCO**  
**BONO  
CULTURA**

**B** **P  
RE  
SCO**  
**BONO  
TAXI**

**B** **P  
RE  
SCO**  
**BONO  
ESTÉTICA**

**presco.gal**

**O Concello da Coruña pon á túa disposición os Bonos Desconto PRESCO co fin de que entre todas e todos axudemos a reactivar a economía da nosa cidade.**

Entra en **presco.gal** e solicita os teus bonos para hostalería (15 €), salóns de peiteados e estética (20 €), taxi (10 €) e para consumo cultural (60 €). Para consumir ata o 31 de decembro.



Ayuntamiento de A Coruña  
Concello da Coruña

## ROMA, MÁS CERCA DE A CORUÑA



MARCO SORIANO DE TEJADA  
www.lacocinaesvida.com

# Gastronomía



Los coruñeses tenemos el privilegio de que la Torre de Hércules es el faro romano más antiguo del mundo en funcionamiento. Quizás, la manera de cuidarla le ha llamado la atención a los italianos, que con el tiempo han ido cediendo y hemos podido convertir A Coruña en la “Capital de la Moda”. Ahora, en un contraataque gastronómico, con una serie de nuevas aperturas en la ciudad, tratan de cuidar de los paladares coruñeses con el arte de la cocina italiana. Ya había hablado en otra ocasión de la pizzería Terra Mía, que Luca Noviello ha convertido en un referente de las pizzas napolitanas. Ahora le toca el turno a La Románica, el primer establecimiento de la ciudad herculina en hacer pinzas, una especialidad romana a medio camino entre la pizza y la focaccia. En la calle de la Galería, de la mano de la joven pareja de romanos Silvia Barbaresi y Anthony Giacomini, ya podemos degustar esta especialidad, que se caracteriza por tener una masa muy ligera, ya que está hecha con una mezcla de harinas de trigo, soja y arroz y un contenido en agua cercano al 80%. La masa tiene una larga fermentación, 72 horas, y un doble horneado para que los ingredientes, auténticos italianos y vegetales locales, resalten sobre una base crujiente. En La Románica, además de encontrar las pinzas podemos disfrutar de platos que nos permitirán conocer la auténtica gastronomía transalpina, incluidos sus vinos y productos. El chef siciliano Marco Amore se encargará de prepararnos lo mejor de Italia. Otro italiano, Michelle Peroni, se ha puesto al mando de los fogones de la nueva Ostería Peroni, en la calle Padre Feijoo. Tras el paso por varios restaurantes de la ciudad, ahora nos ofrece en su local dos modalidades para degustar la cocina italiana. Una más informal, donde se puede picar algo y una sala donde sentarse a comer o cenar los platos típicos de su país.

## NUEVOS FORMATOS

Pero la cocina italiana no sólo está presente en pizzerías, pinserías y osterías. Nuria Cabalero, recientemente ha abierto en el Soho Orzán de A Coruña Rosmarino Food Atelier.

Su creatividad reflejada en las Graze Boxes te permite disfrutar de un exclusivo servicio de catering a domicilio, ya sea para desayuno, comida o cena. En sus vistosos y sabrosos surtidos, no faltan los exclusivos elaborados italianos ideales para degustar con los compañeros en la oficina o en la intimidad de nuestro hogar. Nuria, que ha trabajado muchos años en el sector de la moda con Italia, país que admira y que conoce en profundidad, ha hecho una selección de los mejores productos. En el Atelier, os puede preparar desde de una evento privado hasta una cata de vinos o aceites. Otro formato innovador es el de Troppo, establecimiento en el que se mezcla la música de vinilos con los mejores quesos y embutidos italianos. En la calle San Francisco, en la Ciudad Vieja, podemos degustar un picoteo informal del que se encarga Giorgia Di Zonso, natural de Pescara, con los mejores productos de la región de Abruzzo y la exclusiva música a cargo de su amigo Pablo RuízGalán, entusiasta del jazz, las composiciones electrónicas y apasionado de los vinilos.

Como siempre, os dejo una receta, esta vez italiana, que puede ser algo distinto como entrante en una comida festiva.

## RISOTO A LA MILANESA

### INGREDIENTES PARA 2 PERSONAS

50 g de mantequilla  
1 Cebolleta pequeña  
200 g de Carnaroli  
1/2 Vaso de vino blanco seco  
2 Sobres de azafrán en polvo  
750 ml de caldo de carne  
25 g de queso parmesano rallado  
2 Huesos de caña con tuétano  
Sal  
Pimienta

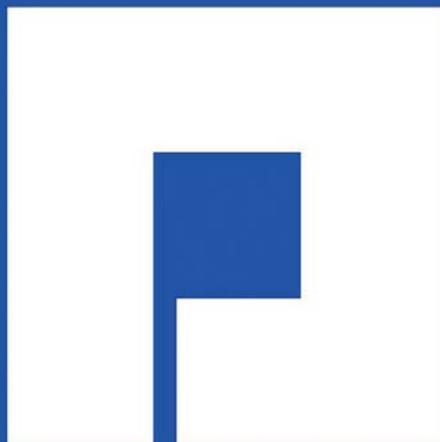
### PREPARACIÓN

Los huesos los hemos de envolver en papel de aluminio y meter a horno fuerte de 6 a 8 minutos. Para el risotto, aunque es una receta aparentemente sencilla, hay que tener algo de mano. Para ello, en una cazuela comenzamos derritiendo la mantequilla y sofriendo la cebolleta muy picada, hasta que esté transparente. Añadimos el arroz y removemos hasta que los granos comiencen a coger un aspecto vidrioso. Vertemos el vino y lo llevamos a hervir para que se evapore el alcohol. Ponemos el azafrán y

poco a poco vamos añadiendo caldo a medida que lo vaya absorbiendo el arroz sin dejar de remover. Salpimentamos y cuando el arroz esté al dente, unos 20 minutos, añadimos el parmesano rallado y dejamos reposar tapado unos tres minutos.

### PRESENTACIÓN

En un plato servimos una ración de arroz y terminamos colocando un trozo de hueso de caña con tuétano. ¡De artistas!



PEREZ Y PETEIRO SL

CONSTRUCCION REFORMA Y MANTENIMIENTO DE NAVES

659970686

perezypeteiro@gmail.com

# FORMACIÓN PARA LOS EMPLEOS DEL FUTURO



ANTONIO FONTENLA RAMIL

Presidente de la Confederación de Empresarios de La Coruña

**“Los empresarios apostamos por la Formación Profesional Dual desde el convencimiento de que una buena coordinación entre sistema educativo y el tejido empresarial puede ser la clave del éxito de su modelo, como ya lo es en otros países de nuestro entorno”**

“Se buscan 4.500 empleados para el sector tecnológico”. “Galicia necesita 2.000 camioneros”. “El repunte de la construcción naval encalla en la falta de mano de obra”. “La falta de mano de obra se convierte en otro lastre para la recuperación”. Son titulares recientes que dan cuenta de la falta de personas trabajadoras que sufren sectores de referencia en el tejido productivo gallego, sectores clave en la competitividad y el crecimiento de la economía de nuestra Comunidad, por los que pasa la solidez de la salida de la crisis generada por la Covid.

La construcción, el transporte, el metal, la industria en general, la pesca, la madera y, sobre todo, el ámbito de las nuevas tecnologías –por la acelerada digitalización y la rápida evolución de la demanda de nuevos perfiles– son algunas de las ramas en las que no llegan a cubrirse las ofertas de empleo. La falta de personal en estos sectores no es exclusiva de Galicia, ni siquiera un fenómeno que pueda circunscribirse al interior de las fronteras españolas. La escasez de camioneros, por ejemplo, es uno de los factores que están pesando en el cuello de botella que atraviesa en estos momentos el comercio mundial y que redundará en una ralentización de la tan deseada recuperación pospandemia. Pero no por ser compartida la situación resulta menos preocupante: muchos de estos sectores están llamados a jugar un papel crucial en la ejecución de los proyectos que traen los fondos europeos *Next Generation*. En las manos de sus trabajadores y trabajadoras está convertir estas inversiones sin precedentes en el motor de la nueva economía europea.

La situación actual de escasez de personal demuestra que la preparación para el nuevo mercado de trabajo ha de ser el fruto de un sistema de formación bien engranado en el que la universidad, la formación profesional y las distintas iniciativas del sistema de formación para el empleo deben tener un protagonismo compartido. En este sentido, las empresas hemos venido reclamando históricamente un mayor protagonismo en todos los ámbitos de la formación, clave en la correcta adaptación de los perfiles profesionales a la demanda laboral, para reducir el grave desajuste actual. Es la única garantía para lograr más y mejor empleo.

Los empresarios apostamos por la Formación Profesional Dual desde el convencimiento de que una buena coordinación entre sistema educativo y el tejido empresarial puede ser la clave del éxito de su modelo, como ya lo es en otros países de nuestro entorno. Es necesario ampliar su oferta formativa con la finalidad de que pueda ser una opción válida, real y atractiva para el futuro alumnado; así como potenciar modelos de formación profesional dual adaptados a las características diversas del sistema productivo gallego, formado en su mayoría micropymes. Igualmente, es preciso revisar la Formación Profesional Básica y ampliar nuevos programas con la finalidad de enriquecer la oferta y aumentar su atractivo. Desde ambas, puede darse respuesta al descuadre entre la oferta y la demanda laboral en los sectores que ahora atraviesan dificultades para encontrar personas capacitadas para cubrir sus vacantes. Con este objetivo de mejora de las FP, y en concreto de la dinamización de la FP Dual, tendemos puentes de colaboración entre departamento de Formación de la CEC y la Xunta de Galicia.

La otra gran apuesta está en la formación para el empleo, con el foco sobre todo en la reinserción laboral de los colectivos con mayores dificultades, como los mayores de 50 años; así como en programar planes formativos específicos dirigidos a personas jóvenes, para que puedan optar con éxito a un empleo. En este contexto, desde la CEC trabajamos para adaptar el catálogo de especialidades formativas ofertadas a las necesidades reales que detectamos en las empresas.

En este contexto, el programa AFD 2021-2022, diseñado por la CEC para el desarrollo de acciones formativas dirigidas prioritariamente a personas desempleadas –y en esta convocatoria, también a personas afectadas por ERTE–, ha puesto el foco en dos ámbitos esenciales: la mejora de las capacidades digitales y la formación para cubrir la creciente demanda de trabajadores y trabajadoras que requiere el sector logístico.

Sabemos que buena parte de los puestos para los próximos años surgirán para estos perfiles. Tenemos magníficos candidatos y candidatas a cubrirlos. Y desde la CEC seguiremos trabajando para ofrecerles la formación necesaria para desempeñarlos con éxito.



NUEVA  
**GAMA RENAULT PRO+**  
nuevos Express Furgón y Kangoo Furgón,  
Trafic y Master



gama vehículos comerciales: consumo mixto WLTP (l/100km) desde 4,7 a 12,6 . emisiones WLTP CO<sub>2</sub> (g/km) desde 120 hasta 330,3.

Renault recomienda 

[renault.es](https://www.renault.es)

**Caeiro Centro Empresas**  
Rúa Touriñana, 75. Meicende. Arteixo • [concesionario.renault.es/caeiro-arteixo](https://concesionario.renault.es/caeiro-arteixo)

Plan  
Único  
POS +

# CANDO MELLORAS A VIDA DAS PERSOAS, NÓTASE NA CARA.

Parques infantís, humanización de rúas e espazos públicos, melloras en centros educativos e deportivos municipais, creación de zonas verdes, beirarrúas e carrís bici, saneamento e abastecemento de auga en núcleos rurais, novos sistemas de alumeadado público...

Estas son algunhas das máis de 2.700 obras e servizos que o Plan Único da Deputación da Coruña impulsa moi preto de ti.

Un Plan transparente e útil, que chega a todos os concellos da provincia e que agora, ademais, inclúe un Fondo Social de 14 millóns de euros para apoiar os colectivos máis vulnerables.

Un Plan Único co que a Deputación está máis preto das persoas mellorando a súa calidade de vida.



Deputación  
DA CORUÑA