

POCOMACO.COM

POCOMACO

POLÍGONO DE COMERCIO MAYORISTA DE A CORUÑA

- DICIEMBRE 2023 -



VIAJES · GASTRONOMÍA · ENTREVISTAS · NOTICIAS · REPORTAJES · ASESORÍAS



PROSEGUR SECURITY

Ofrecemos soluciones de seguridad a la vanguardia de la innovación y la tecnología, basándonos en nuestro modelo de Seguridad Híbrida, para hacer del mundo un lugar más seguro.



SUMARIO

DICIEMBRE 2023



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 18:30 h.
Viernes de 8:30 a 15:30 h.

De junio a septiembre:
08:30 a 15:30 h.

COORDINACIÓN Y REDACCIÓN

Ángela F. Casal

DISEÑO Y MAQUETACIÓN

Álex L. Boedo

DIRECTIVA DE POCOMACO

Presidenta

Lucía López Teijeira

Vicepresidente

Raúl Puga Arias

Secretaria

Pilar María González Álvarez

Vicesecretario

Cargo pendiente de cubrirse

Contadora

Beatriz Mato

Vocales

María del Pilar Valdés Díaz de Freijo
Eva M^a Domínguez García
José Antonio López López
Rubén Ocampo Tizón
Ricardo Tormo Massignani
José Fernando Cernadas Ramos

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



COLABORAR: ÚNICA VÍA PARA MEJORAR

En época de crispación y posiciones extremas, en POCOMACO somos firmes defensores de que la colaboración, el esfuerzo conjunto y el diálogo son las únicas vías para alcanzar beneficios de cualquier tipo, incluidos los que nos atañen a las empresas. Desde nuestra perspectiva, administraciones y sector empresarial deben entenderse mediante la conversación, la exposición de puntos de vista y la negociación de acuerdos. Nosotros así lo hemos hecho desde nuestra creación. Nuestros sucesivos presidentes y yo misma siempre hemos estado, estamos y estaremos dispuestos a sentarnos con las instituciones para mostrarles nuestras necesidades y ayudar en la consecución de soluciones. Este talante nos ha valido para mejorar POCOMACO y nos servirá para seguir haciéndolo en los próximos años.

La colaboración con Estado, Xunta, Deputación y Concello de A Coruña ha logrado que tengamos un parque empresarial plenamente integrado en la ciudad, con servicios para las empresas que estamos aquí radicadas. Somos un parque empresarial inmejorablemente ubicado y cómodo para las compañías. Pero también para los trabajadores, para los clientes, para los proveedores y para otros muchos colectivos que se mueven diariamente dentro de POCOMACO. La evolución y mejora de las infraestructuras ha sido fundamental para nuestro desarrollo. De ser una isla a las afueras de la urbe hemos pasado a estar rodeados de viales, algunos para movimientos cercanos (entre barrios de la ciudad) y otros, como la Tercera Ronda, para enviar mercancías a todas las partes de Galicia y del Estado. En nuestro pensamiento ya está la Cuarta Ronda, que nos permitirá seguir conectándonos más y mejor con otros territorios con los que queremos hacer negocios. También con el puerto exterior, esa gran oportunidad de negocio que está cada vez más cerca de través del tren y de la carretera para nuestras empresas.

Los vehículos pesados tienen, cada vez, más vías de salida y entrada. Los

ligeros, como marca este siglo, tienden a tener limitado su uso, pero para ello necesitamos un transporte público de calidad del que ahora carecemos. De la colaboración que ofrecemos desde POCOMACO y de la receptividad de Xunta y Concello depende que estas nos provean de mejores opciones de movilidad para las plantillas de nuestras compañías, evitando así colapsos de tráfico y problemas de aparcamiento. Desde POCOMACO, siempre estamos abiertos a explicar las razones para demandar más y mejores líneas de autobuses que nos conecten con la ciudad y con la comarca.

Las empresas, a través de nuestra mediación, también han recibido y reciben apoyo desde las instituciones públicas. Financiación o asesoría son pilares claves para crecer y expandirse a otros mercados, pero también para mantenerse a flote, como cuando nos golpeó la epidemia de Covid-19. En este mismo número de la revista, la administración autonómica promete menos burocracia y desde POCOMACO no podemos estar más de acuerdo en eliminar trabas o demoras temporales que nos impidan seguir creando empleo y riqueza. Los empresarios y empresarias necesitamos agilidad y eficiencia en nuestra relación con los organismos públicos y para ello seguiremos trabajando. Y también con ellos y con entidades del tercer sector estamos implicados para apoyar la inclusión, para ofrecer trabajo de calidad y mejorar la vida de muchas personas a través de las oportunidades laborales.

La colaboración es la única vía para mejorar, para crecer y para seguir siendo un parque empresarial puntero y atractivo. Estamos convencidos de ello y por eso llevamos cinco décadas desarrollando un arduo trabajo en equipo con las administraciones. Tener una visión global acerca de lo que queremos obtener y de lo que significa POCOMACO para la ciudad, para la comarca y para Galicia nos ha permitido negociar con las instituciones y seguir avanzando. El diálogo, honesto y paciente, continuará siendo nuestra seña de identidad en las próximas décadas.

LUCÍA LÓPEZ TEIJEIRA

Presidenta de la Asociación de Empresarios de Pocomaco



ARRANCAN LOS 'CAFÉ CON IDEAS' EN LA SEDE DE POCOMACO

La Asociación de Empresarios de Pocomaco arrancó la iniciativa 'Café con Ideas' en su sede con los que pretende que los responsables de las compañías aquí ubicadas se conozcan y creen comunidad. La primera cita, el 29 de septiembre, contó con la presencia de José Manuel Martínez, de Norquality; Ismael Blanco, de Deloga; Ana González, de Loli Guitián; Natalia Corral, de Swip Up; Nemesio Seijo, de Paydi; y Natalia Pérez, de la Farmacia de Pocomaco. El segundo encuentro se celebró el 27 de octubre y asistieron representantes de empresas como Rilo Maquinaria o Smobel y el tercero, que tuvo lugar el 24 de noviembre, acogió a portavoces de compañías como Distrelec o Bio Factory. Por parte de la asociación compartieron los desayunos de trabajo la presidenta, Lucía López; el gerente de la entidad, Alfredo Candaes junto con Mari Rodríguez y Rocío López, quienes llevan la parte administrativa de la organización.



LA CEC ENTREGA EL PREMIO LIDERAZO EMPRESARIAL AL PRESIDENTE DE ALUMAN

La Confederación de Empresarios (CEC) realizó la entrega, a finales de octubre, del premio Liderazgo Empresarial a Manuel Ángel Pose Palleiro, presidente del Grupo Aluman, con sede central en Arteixo. En esta XIII edición, el galardón recayó en esta empresa "por su destacada contribución al progreso de Galicia" en una ceremonia que se celebró en Finca Montesqueiro, en Oleiros y a la que acudieron la presidenta de Pocomaco, Lucía López Teijeira, y el gerente, Alfredo Candaes. Además, más de 200 representantes del mundo empresarial, social e institucional estuvieron presentes en el acto.

LA UNIDAD MÓVIL DE ADOS CONSIGUE 11 DONACIONES EN EL POLÍGONO

La unidad móvil de la Axencia de Doación de Órganos e Sangue (ADOS) visitó el polígono el pasado 26 de septiembre y fueron 11 las donaciones que se recogieron de las 12 personas que decidieron realizar este acto solidario. Uno de los ciudadanos fue la primera vez que realizó una donación de este tipo. Desde la organización destacan que, con lo que obtuvieron, dispusieron de glóbulos rojos para realizar 5 intervenciones quirúrgicas o para un trasplante de órganos, así como plaquetas para ayudar a dos pacientes a luchar contra el cáncer o la leucemia.



VENTO ANALIZA LAS NOVEDADES EN MATERIA DE DESPIDO

El Centro Mans acogió en junio la jornada 'Nuevas obligaciones para las empresas y novedades en materia de despido' abierta a todo el sector empresarial del polígono. Dos responsables del área de Derecho Laboral de Vento Abogados y Asesores, Catarina Capeáns y Gloria Pire, analizaron, de manera práctica, la normativa en vigor a este respecto y las posibilidades que tienen las empresas a la hora de plantear un despido y los riesgos que acarrear.

EMALCSA NO PREVÉ RIESGO DE SUMINISTRO POR LA SEQUÍA HASTA 2047

El gerente del polígono, Alfredo Candaes, asistió, en junio, al encuentro convocado por la empresa municipal de aguas Emalcsa con el título 'Plan de emergencia e xestión de risco de seca', en el que se analizaron las posibles consecuencias de la falta de lluvia en la comarca. Según la compañía, analizando los datos del últimos medio siglo, no habrá problemas graves de suministro antes de 2047, teniendo en cuenta las obras de mejora en la red, incorporando el agua del lago de Cerceda y las previsiones de consumo.

Natalia Pérez

PROPIETARIA DE LA FARMACIA POCOMACO

“HAY QUE EMPEZAR A ASUMIR QUE, POR PERDERTE UNA FUNCIÓN DEL COLEGIO, NO ERES UNA MALA MADRE. CONSEGUIR ÉXITOS TAMBIÉN HACE QUE TUS HIJOS ESTÉN ORGULLOSOS DE SUS MADRES”

-Cuéntanos la historia de esta farmacia.

-Compré la farmacia en 2006 y era pequeña, estaba en la carretera de Mesoiro y allí estuvimos ocho años. Con la Tercera Ronda se me presentó la oportunidad de trasladarme al polígono, cambiando totalmente la visión de una farmacia. Esto ocurrió en el 2014 y este nuevo formato de farmacia ha resultado ser un éxito.

-¿Qué clientela tiene la farmacia?

-En su mayoría es gente joven y trabajadora tanto del polígono como de los barrios jóvenes que nos rodean y por tanto abierta a todas las experiencias que les ofrecemos. También seguimos teniendo a nuestros mayores del barrio a los que seguimos cuidando con mucho cariño.

-La farmacia ha cambiado en los últimos años de ser solo un lugar que dispensa medicamentos a ofrecer muchos más servicios.

-Al fin y al cabo, la sociedad cambia y la farmacia debe evolucionar con estos cambios. Nuestra farmacia ha dejado ser solo un centro sanitario de dispensación de medicamentos para evolucionar a un centro sanitario de servicios donde intentamos solucionar los problemas o dudas de nuestros clientes tanto a nivel de prevención de salud como en estadios de enfermedad o recuperación o simplemente para el cuidado personal o consejos de vida saludable. Los servicios en los que estamos poniendo más esfuerzos ahora mismos son salud integral y cuidado del paciente oncológico. Aunque el servicio con más éxito este último año es nuestro servicio de dermatocósmica, donde analizamos la piel y aconsejamos cuales son los mejores productos y rutinas personalizadas para cada cliente tanto a nivel belleza como patologías de la piel.

-Tienes tienda online, redes sociales y la clientela puede contactarnos por Whatsapp, ¿es importante estar digitalizados?

-El cambio digital es ya un hecho y nosotros debemos amoldarnos a él. Las redes sociales están siendo una ventana que estamos intentando aprovechar al máximo; de hecho, somos muy activas en redes y eso está repercutiendo muy positivamente en el trabajo de la farmacia. En estos momentos estamos creando nuestra tienda online y en breve estará totalmente terminada, con un nuevo proyecto, en el que ahora mismo está puesta toda mi ilusión, que son las consultas de salud online.

-¿Cuántas mujeres hay en la plantilla?

-Ahora en el equipo somos 10 y 9 somos mujeres.

-¿Lo tienes en cuenta a la hora de la contratación?

-No, de hecho, nuestra última incorporación es un chico, pero sí que soy muy exigente en un tipo de perfil que encaje en el equipo y con la filosofía de farmacia y de empresa que tengo, por eso en mi equipo seguramente me he rodeado de mujeres trabajadoras y con mucha ilusión, muy parecidas a mi forma de ver la vida y el trabajo. Que tengan una presencia y buen trato es primordial; para mí es muy importante que la gente que entre en la farmacia se sienta cómoda y bien atendida y para eso la sonrisa es imprescindible.

-¿Es el sector farmacéutico un sector masculinizado?

-No, al contrario, es un sector mayoritariamente femenino, tanto a nivel laboral como en la universidad las mujeres triplican a los hombres en número.

-¿Sentiste alguna vez discriminación por ser mujer en el trabajo?

-No, nunca, en ninguno de los ámbitos en los que he trabajado. Siempre he hecho mi trabajo lo mejor que he podido o sabido y siempre me he sentido respetada. Por supuesto he tenido desavenencias con compañeros hombres, pero nunca lo he achacado a nada machista, creo que ahora tenemos la piel muy fina.

-Esta sección de mujeres en Pocomaco nace, entre otras cosas, porque, actualmente, son pocas las que ocupan puestos de máxima responsabilidad. ¿Crees que cambiará?

-Creo que dentro de unos años los puestos de responsabilidad estarán mucho más igualados, ya que las mujeres cada vez estamos más involucradas en el mundo laboral. No tengo claro que esto dependa tanto con el machismo, como de las decisiones que toma cada uno. A las mujeres aun nos cuesta mucho hacer sacrificios familiares y dejar las responsabilidades de la familia e hijos a otros. Los puestos de responsabilidad o creación de empresas llevan consigo sacrificios, mucho esfuerzo y tiempo que dejamos de estar con la familia y creo que a las mujeres nos cuesta mucho quitarle ese tiempo a la familia, parece que siempre nos persigue un sentimiento de culpa cuando nos dedicamos más a nosotras mismas que a nuestros hijos.



Tenemos que darnos cuenta de que no tenemos que llegar a todo, es tan respetable dedicarse al trabajo como a la familia, simplemente tenemos que seleccionar lo que queremos y lo que nos hace feliz y estar bien con una misma. Cada mujer tiene que valorar cómo dirigir su vida y hasta donde quiere llegar, esa es una libertad que el hombre tiene mucho más asumida, por eso hasta ahora conseguían más puestos de responsabilidad que las mujeres.

Hay que empezar a asumir que, por perderte una función del colegio, no eres una mala madre. Conseguir éxitos también hace que tus hijos estén orgullosos de sus madres.

-¿Tienes alguna mujer que sea referencia para usted a nivel laboral o personal?

-¡Claro! Mi hermana, Sandra, dueña de SANAN-DCOCO en Oviedo, amigas y compañeras como Mercedes Migoya, elegida como la mejor farmacia de España; Gema Herrerías, farmacéutica creadora de GH. En otros ámbitos, Leticia Vela, con su propia marca de ropa, COLET, o Marta de Castro, consejera delegada de Figrupó. Todas ellas emprendedoras y madres de familia. Como puedes ver tengo muchísimas mujeres a mi alrededor a las que admiro y que compaginan una vida laboral exitosa con una vida familiar igual de exitosa.

POCOMACO DIVERSIFICA SUS ACTIVIDADES

EMPRESAS DEDICADAS AL DEPORTE O A LA MÚSICA EN VIVO SE UNEN AL AMPLIO CATÁLOGO DE SECTORES EMPRESARIALES QUE SE UBICAN EN EL POLÍGONO

Hace años que el polígono de Pocomaco extendió su definición de industrial a la de comercial o de distribución de mercancías, pero cada vez más se unen empresas a la zona que ofrecen servicios de otro tipo, centradas en el cliente final, que puede ser incluso individual. En los últimos meses han abierto sus puertas compañías de sectores tan dispares como el deporte o la música, con proyectos originales y prometedores. Las buenas conexiones y la amplitud en las naves del parque empresarial son la clave para ubicarse en esta zona, según explican sus propietarios. Pocomaco sigue ampliando sus actividades y lo hace apostando por la diversificación.

MARCOS BUJÁN, EGO CROSSBOXING

-¿Cómo y cuándo nace la empresa? Sois tres socios, ¿no es así?

-A finales de mayo, tras darse la casualidad y oportunidad de encontrarnos en disposición de crear un proyecto, Antonio Carabel, como usuario de dos disciplinas, CrossFit y Boxeo, se puso en contacto con nosotros, Carlos García de CGC y yo, de CrossFit DRK, y, contando con nuestra experiencia y conocimientos, establecimos una idea maravillosa de fusionar dichas alternativas del fitness en un solo centro. A partir de ese momento nos pusimos manos a la obra, creando una sociedad y materializamos en tiempo record la que sería hoy sede de Egeo CrossBoxing en Pocomaco. Un joven emprendedor con grandes ideas, junto con dos experimentados profesionales, comprometidos con el fitness y la salud.

-¿Por qué elegís Pocomaco para instalaros?

-Tras un estudio de mercado, decidimos Pocomaco al observar el crecimiento de las zonas residenciales a su alrededor, por el potencial a nivel de público de todas las edades, su cercanía con Mesoiro, Novo Mesoiro, Matogrande, Eiris, Perillo, la Universidad, Martinete... y las comunicaciones con bus y sus accesos. Además de encontrar la nave perfecta para el desempeño de nuestra actividad, alejados de las zonas urbanas para poder realizar la práctica de nuestros métodos sin restricciones ni limitaciones. 1.000 metros cuadrados de deporte y entrenamiento.

-Veo que tenéis entrenamientos durante todo el día, desde bien temprano hasta la noche.

-Empezamos desde las 6:30 AM para abarcar cualquier circunstancia con respecto a los horarios de las distintas empresas del polígono. Entendemos la falta de tiempo y disponibilidad de la mayoría de la gente que limita su calidad de vida nuestros clientes son todas aquellas personas que, conscientes del ritmo de vida actual y la tendencia sedentaria de la sociedad, escapan del gimnasio convencional lleno de espejos y objetivos estéticos, rutinas tediosas y falta de supervisión, y buscan un trato cercano especializado y profesional. Y encuentran en el CrossFit y Funcional Boxing una opción diferente, diversa y dinámica para entrenar al mismo tiempo que te cumples con tus objetivos de forma amena y divertida; desde el primer momento socializan, creando una comunidad de gente con el objetivo de mejorar y desarrollar su mejor versión a nivel de salud y calidad de vida.

-¿Creéis que las personas en edad laboral son cada vez más conscientes de la necesidad de ejercicio como clave para mantenerse saludable?

-Las comodidades propias de esta era implican que descuidemos aspectos importantes para nuestra salud. El movimiento y ejercicio físico cada día están más en auge dado los resultados de su impacto positivo en la población: ocho horas de trabajo sentados y sin casi actividad son perjudiciales para la salud, el sofá, las redes sociales, las app de streaming, comida rápida... son los precursores de múltiples enfermedades ocasionadas por este ritmo moderno de vida. Concienciar de la necesidad de la

“CONCIENCIAR DE LA NECESIDAD DE LA ACTIVIDAD FÍSICA ES NUESTRO TRABAJO Y OBJETIVO, NUESTRA MEDICINA CONTRA TODA ESA AVALANCHA DE PRODUCTOS MILAGROSOS Y MÉTODOS SIN ESFUERZO”



actividad física es nuestro trabajo y objetivo, nuestra medicina contra toda esa avalancha de productos milagrosos y métodos sin esfuerzo a las que te empuja el consumo y el marketing agresivo.

-Incorporáis servicio de nutrición, ¿de poco vale el ejercicio si no apostamos por una alimentación sana?

-Es la base, nuestra gasolina, nuestra fuente de energía; la nutrición es también la calidad con la que creamos nuestras estructuras, músculos, huesos, tejidos, con lo cual es vital alimentarse de forma correcta y con productos de buena calidad, lo más natural posible. Poder contar con alguien que te guíe es importante, te permite optimizar esfuerzos tanto a nivel físico como económico y de tiempo, teniendo claro los pasos a seguir para mejorar de la mano de la experiencia y formación.

-¿Cómo ha sido la acogida y cuáles son vuestros planes de futuro?

-A tres meses de la apertura no podemos estar más contentos: tenemos una gran familia ya y esperamos seguir creciendo, mejorando y desarrollando nuestras instalaciones con más equipamiento y comodidades. De momento, nuestro objetivo es el de establecernos y ser referencia de salud, servicio y mejora de la calidad de vida de toda la familia de Pocomaco y sus alrededores.



“LA MÚSICA EN DIRECTO REALZA EL CONCEPTO DE TRABAJO EN EQUIPO, ES COMO ESTAR VIENDO UNA CADENA ENTERA DE MONTAJE”

ÓSCAR QUINTÁNS, BASSUZ MÚSICA

-¿Cómo y cuándo nace la empresa?

-La idea de Bassuz Música nace en 2007 para poder diseñar, producir y desarrollar proyectos de manera independiente.

-¿Por qué eliges Pocomaco para instalaros?

-La idea de instalarnos en el polígono siempre tuvo para nosotros una motivación emocional, ya que es un homenaje a mi hermano Juan Quintáns, que vivió gran parte de su carrera profesional en este polígono en infinidad de proyectos propios y empresas conocidas del sector del transporte y la logística desde principios de los años 90. Para nosotros Pocomaco tiene un fuerte arraigo personal, laboral y de emprendimiento familiar.

-Veo que tienes opciones de música en vivo para cualquier tipo de evento, también los de tipo empresarial.

-La música es uno de los patrimonios culturales del ser humano; parte de ese valor viene dado por el trabajo en equipo que para nosotros los músicos es el concepto de ensamble y que nos es tremendamente familiar, es parte importantísima de nuestra profesión. Este concepto es muy cercano a la idea de trabajo en equipo en una empresa. La metáfora está servida cuando nos contratan empresas: la música en directo realza el concepto de trabajo en equipo, es como estar viendo una cadena entera de montaje, los procesos están a la vista con un fin profesional, pero sobre todo emocional.

-¿Adaptas presupuesto y tipo de música a lo que el cliente solicite? ¿Se trata de un servicio a medida?

-Para nosotros un servicio a medida es siempre un reto, estamos muy cómodos trabajando en común con nuestros clientes que, además, valoran nuestra implicación. Esta energía viene de que nos gusta lo que hacemos.

-Llevas 15 años, ¿ha sido difícil vivir de la música?

-Lo es. Es una profesión con demasiados altibajos, compleja y con mucha tipología de músicos diferentes, formación académica, etc... Nosotros aspiramos desde el comienzo, allá por 2007, a tener un entorno profesional donde llevar a cabo todos nuestros proyectos. Por aquel entonces vimos un espacio para nosotros y hemos llegado a 2023 gracias a tener un flujo de trabajo constante en eventos de todo tipo: corporativos, eventos de marca, espacios de ocio, hostelería, bodas...

-¿Cómo ha sido la acogida en el polígono y cuáles son los planes de futuro?

-Estamos muy contentos con la acogida, nuestros planes son terminar las obras y empezar a disfrutar del espacio como lo hemos planificado.



“LO QUE HACEMOS EN NUESTRO CENTRO ES RECOGER LOS CUATRO ASPECTOS FUNDAMENTALES DEL DEPORTE: FÍSICO, TÉCNICO, TÁCTICO Y PSICOLÓGICO, E INTEGRARLOS EN UN SOLO MÉTODO”

CARLOS VIGO, STREET FC. CENTRO PROFESIONAL DE FÚTBOL

-¿Cómo y cuándo nace la empresa?

Nuestra empresa nace en agosto gracias, en gran parte, a mi contacto con el Desarrollo Personal y a mi propia experiencia de vida deportiva. Durante prácticamente dos años, me he dedicado a formarme en los cuatro aspectos fundamentales del deporte: Físico, Técnico, Táctico y Psicológico. Esto y alguna cosa más las he mezclado y se ha creado StreetFC. Es un proyecto con diferentes parcelas y cada responsable es un crack en su área: Yago (Preparador Físico), Jaco (Nutricionista), Javi (Fisio) y Óscar (Formador). El proyecto nace en solitario, pero mi idea es que nuestras parcelas crezcan y que mis compañeros puedan decidir si quieren unirse como socios.

-¿Por qué tomaste la decisión de Pocomaco para instalarte?

-Fue, en gran medida, porque necesitaba una nave con unas características muy especiales y aquí la encontré. Aparte, la ubicación es perfecta para los clientes, ya que tienen un acceso excepcional desde Coruña ciudad y sus alrededores.

-¿Qué significa que es un centro integral de fútbol? ¿Qué servicios ofreces?

-Integral viene del verbo integrar. Lo que hacemos en nuestro centro es recoger los cuatro aspectos fundamentales del deporte e integrarlos en un solo método y que los niños y niñas mejoren en todos.

-¿Qué perfil de cliente buscas?

Tenemos dos conceptos de trabajo: formativo entre los 7 y 14 años aproximadamente y profesional desde los 15 hasta que se quiera.

-¿Se trata de un complemento a lo que los clubes de la ciudad ofrecen a los menores?

-No, nuestros clientes sí que vienen aquí y juegan en sus clubes, pero lo que hacemos es diferente. Estamos creando una comunidad en base al deporte: hábitos saludables, aprendizaje constante y desarrollo tanto personal como deportivo. Y siempre entendiendo que la formación te lleva a un resultado y ese es el aprendizaje que has tenido y no una victoria o derrota. Nuestros clientes tienen acceso al centro siempre que quieran. Ellos eligen si es un complemento o es una manera de entender el deporte y la vida.

-¿Cómo ha sido la acogida en el polígono y cuáles son tus planes de futuro?

La acogida en el polígono ha sido muy buena. Además, hemos tenido suerte con nuestros vecinos (Disgón y Pegadas) y ya varias veces hemos recibido ayuda de ellos. Estoy encantado con vuestra colaboración y vuestra visión de querer mejorar.



COLABORACIÓN

PREMIO EMPRENDE AJE CORUÑA-XXIV EDICIÓN

Eva Rosende, con vestido rojo, junto a la nueva directiva y el expresidente.

En la asociación de Jóvenes Empresarios y Empresarias de la provincia de A Coruña (AJE Coruña) celebramos el pasado día 22 de noviembre la vigésimo cuarta edición de la gala de entrega de los Premios Emprende Coruña, que ponen en valor las iniciativas emprendedoras y empresariales que nacen y se desarrollan aquí. Premios que reconocen a empresas coruñesas su positiva contribución en la mejora de nuestra sociedad, mediante desarrollo económico, creación de empleo e innovación, entre otras cuestiones. Poner en marcha nuevas iniciativas empresariales no solo aporta valor a la economía, sino que mejora la vida de las personas y de la sociedad en su conjunto, contribuyendo al empleo y abriendo el camino a futuras oportunidades.

Además, este año nos felicitamos doblemente, sumamos más empresas candidatas que en ediciones anteriores y que pertenecen a sectores bien diferentes, lo que refleja no solo el crecimiento de la confianza emprendedora sino también la diversificación de nuestra economía. También estos datos ponen de manifiesto que el Premio Emprende de AJE Coruña continúa posicionándose como uno de los eventos de mayor relevancia en nuestra provincia tanto en el ámbito del emprendimiento como de la consolidación de empresas de reciente creación.

En concreto concurrieron como finalistas a la Gala Premio Emprende 15 empresas candidatas, siendo *CEUS APP* la que se alzó con el premio en la categoría de Iniciativa Emprendedora; *MERLIN SOFTWARE* la ganadora de Iniciativa Empresarial; *DEMADI* obtuvo el accésit a creación de empleo; La Madriguera de Pichi fue reconocida con el accésit de Responsabilidad Social Corporativa *VEGALSA EROSKI*, y *ENZICAS* fue galardonada con el accésit de reconocimiento a la *INNOVACIÓN CLUB NORDÉS EMPRESARIAL*.

En la apertura de la Gala durante mi intervención tuve la oportunidad de destacar y poner en valor la actividad de AJE Coruña. Y es que entre las actividades fundamentales de AJE está fomentar la colaboración entre empresas, ayudar a identificar las necesidades del mercado y desarrollar programas formativos para nuestros socios. Buscar sinergias entre empresas y ser su red de contactos. AJE acompaña y da cobertura a las

necesidades de las personas que emprenden y también está a su lado cuando los negocios crecen y se consolidan, y es esto precisamente lo que le da sentido a nuestra asociación. Además, esta edición también fue muy especial para la familia AJE Coruña, tuvimos la oportunidad de hacer un pequeño *homenAJE* a nuestro compañero Miguel Miragaya, mi antecesor y que lideró AJE Coruña durante los últimos seis años y cuyo mandato, junto a sus compañeros y compañeras de junta directiva, no fue fácil, ya que estuvo marcado, en parte, por las consecuencias de la pandemia que tanto daño causaron a autónomos y pymes.

También especial porque, continuando con la tradición, la gala tuvo como madrina a una de las nuestras, Ana Suero, que lidera *ALTAVELA SERVICIOS NÁUTICOS*, que pertenece a nuestra asociación desde hace más de 10 años, y que fue ganadora del accésit a la creación de empleo ya en el año 2013. Una suerte haber podido contar con ella. Además, cada año tenemos una cita en Sada en sus veleros, con la ya mítica actividad *EL ABORDAJE* en la que tenemos la oportunidad de hacer un buen networking a la vez que disfrutamos de una regata en la ría de Sada.

Por último, y ensalzando además el liderazgo femenino de nuestra madrina de honor, debo referirme también al Emprendimiento Femenino. En el informe *Gem GALICIA 22-23*, haciendo un análisis de indicadores por sexo en emprendimiento, hace patente un fenómeno ya imparable en el emprendimiento gallego: el crecimiento de las iniciativas de mujeres. En el asociacionismo coruñés ya disfrutamos de liderazgos femeninos, María Begoña López Martínez, presidenta de la asociación de empresarios de A Grela, y la propia Lucía López Teijeira, presidenta de la asociación de empresarios del Polígono de Pocomaco, entre otras.

En Coruña se cuentan por decenas las mujeres que lideran y que lo hacen bien, tanto es así que este año hay 55 mujeres gallegas nominadas a los premios Top 100 Mujeres Líderes en España; y algunas de ellas son colaboradoras de AJE A Coruña, Gabriela González, directora de *Vegalsa-Eroski*; Emma Lustres Gómez, a la cabeza de *Vaca Films Studio SL*, o Rosa Carril Iglesias, directiva en *Grupo Aluman*. Felicidades a todas.



Provincia de A Coruña
Jóvenes Empresarias y Empresarios

EVA ROSENDE

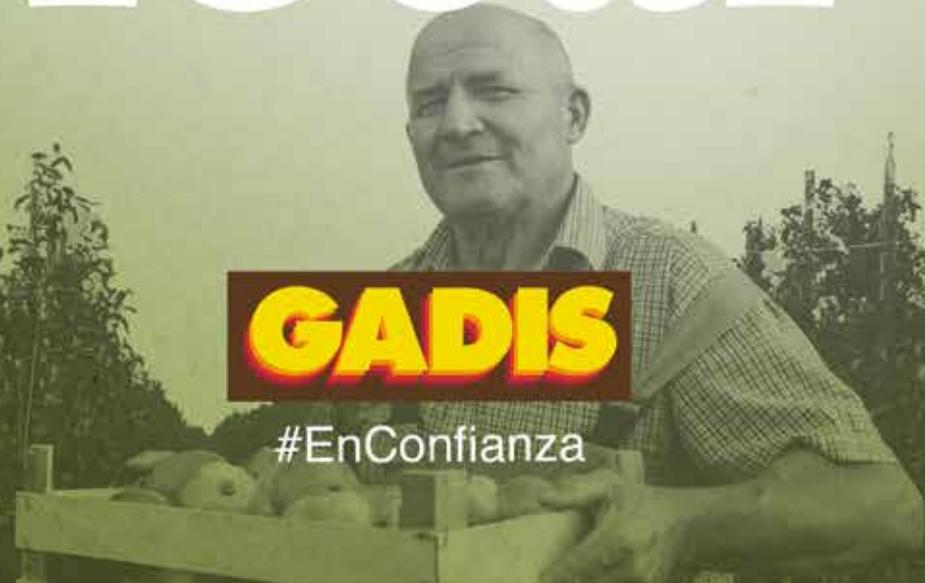
Presidenta de la Asociación de Jóvenes Empresarios y Empresarias de A Coruña (AJE)

Gadis



Atopa
máis de 3.700
artigos sinalizados
que xeran riqueza local
e contribúen á economía
de Galicia.

local



GADIS

#EnConfianza



Calefón

Pol. Pocomaco C/Primeira, nº 6-8
www.calefon.es
 981 08 19 17

INSTALACIONES GLOBALES DESDE GALICIA

Con cinco delegaciones en Galicia y una en Portugal, la empresa Calefón cuenta con más de 90 trabajadores -12 de ellos en Pocomaco- que atienden a más de 3.000 clientes a través de los productos de más de 500 proveedores y fabricantes. “Tenemos la mayor oferta de surtido de Galicia”, comenta el jefe de Ventas en A Coruña, Fernando Ouro Vieito, que explica que trabajan en obras de todo tipo, desde colegios, hospitales u hoteles a naves industriales, oficinas, edificios o viviendas unifamiliares. En estas obras ofrecen sistemas de calefacción, fontanería, riego, electricidad e iluminación... y todo lo necesario para realizar una “instalación global”. La empresa nace 1987 y hasta ahora, explica Ouro, el mayor cambio en el sector ha sido “la profesionalización, así como la digitalización y

la eficiencia de las instalaciones”. Otra característica, esta más reciente es, comenta, “la demanda de rapidez, de urgencia, debemos estar todos preparados para actuar en el menor tiempo posible”. También se preocupan por la sostenibilidad, con un plan que se desarrollará hasta 2025 y que incluye contar con productos lo más eficiente energéticamente posible, generar energía renovable, reducir las emisiones o aumentar la gestión de residuos. Pocomaco ofrece a la compañía, dice el responsable, “una ubicación perfecta” y aunque trabajan en proyectos en todo el mundo, apunta que “estamos muy orgullosos de poder crecer desde Galicia”. Su apuesta por la comunidad se ratificó, añade, con el nuevo Centro Logístico y Central en Santiago.





91 EMPLEADOS
EN TOTAL, 12
EN POCOMACO.
DELEGACIONES EN
SANTIAGO, LUGO,
OURENSE, A, VIGO
Y FAMILIÇÃO
(PORTUGAL).
MÁS DE 500
PROVEEDORES Y
FABRICANTES. MÁS
DE 3.000 CLIENTES



María Jesús Lorenzana



“AS PRIORIDADES NO 2024 SON ELIMINAR A BUROCRACIA ADMINISTRATIVA, OFRECER FINANCIAMENTO E FACILIDADES DE ACCESO AO SOLO INDUSTRIAL E REFORZAR A I+D+I”

-Como se está a recuperar ou se recuperou o sector empresarial galego da crise do coronavirus?

-Nos últimos anos o sector empresarial galego realizou un enorme esforzo, desde as empresas máis grandes ata os autónomos. Souberon estar en cada momento á altura das circunstancias, nun escenario no que a pandemia veu sucedida polos conflitos bélicos e múltiples transformacións a nivel mundial.

Froito dese esforzo, hoxe podemos dicir que a economía galega continúa medrando e creando

emprego. Para 2024, seguirase consolidando o crecemento económico, cunha taxa estimada no entorno do 2% e unha taxa de desemprego que seguirá baixando, en concreto ata o 9,4%.

-Cales son os eixos de apoio da consellería aos empresarios e empresarias nestes momentos?

-Nos orzamentos para o vindeiro ano na Consellería de Economía, Industria e Innovación contamos con 435 millóns de euros para impulsar o despegue industrial e enerxético de Galicia. Queremos converternos nun referente na pe-

nínsula captación de investimentos e proxectos empresariais, e as prioridades van estar en eliminar a burocracia administrativa, ofrecer financiamento e facilidades de acceso ao solo industrial e en reforzar a I+D+i.

-No Igape vén de anunciarse a creación da Oficina Económica de Galicia. Que suporá de xeito concreto?

-A Oficina Económica de Galicia, na que estamos traballando xa, vai ser un órgano de asesoramento técnico e administrativo que funcionará

“A OFICINA ECONÓMICA DE GALICIA PERMITIRÁ REDUCIR ATA NUN 50% OS TEMPOS DE TRAMITACIÓN TANTO DOS EXPEDIENTES ADMINISTRATIVOS COMO DOS PAGOS”

como única canle de interlocución coa empresa. Será punto de contacto de información e entrada para as iniciativas empresariais e proxectos industriais, facilitando información, asesoramento, acompañamento, apoio e acceso a financiamento; con persoal especializado de todas as áreas, entre outras, a industrial.

Esta Oficina, adscrita ao Igape, permitirá reducir ata nun 50% os tempos de tramitación tanto dos expedientes administrativos como dos pagos, actuando así como único interlocutor ante o tecido empresarial. Deste xeito, integraranse a totalidade das funcións das distintas unidades e oficinas actualmente existentes, repotenciando o seu papel como órgano económico da Comunidade máis aló dun mero tramitador de axudas e préstamos.

-Un dos obxectivos da consellería é a atracción de empresas, de que sectores tería Galicia unha maior necesidade?

-Precisamente vimos de asinar un convenio de colaboración coa Asociación para a dixitalización da industria de Galicia (DIHGIGAL) que nos permitirá, entre outras actuacións, a elaboración do Mapa Industrial de Galicia, que se centrará en tres eixos: as empresas industriais, o territorio e o solo industrial.

Posteriormente definiranse medidas dirixidas a impulsar e fomentar sectores industriais prioritarios, que serán seleccionados segundo os resultados do mapa industrial ou atendendo á súa especial relevancia dentro da economía galega, en liña coa nova estratexia industrial prevista no proxecto de lei de medidas fiscais e administrativas.

-A eliminación de burocracia é un dos obxectivos que salientou para o ano que vén, en que se traducirá? Afectará a novos proxectos ou tamén as empresas consolidadas?

-A redución da burocracia é un esforzo que estamos a realizar en conxunto todos os departamentos da Administración autonómica, e por suposto non se limita aos proxectos de nova implantación. Queremos estar ao lado de todo o tecido empresarial, para que centre os seus esforzos en levar a cabo os seus proxectos que redundan en beneficio do conxunto da economía galega.

Neste contexto, imos acometer un plan de aceleración de proxectos industriais, de tal xeito que se rebaxan as condicións para seren declarados estratéxicos -a partir de 2 millóns de euros de





“A CORUÑA ESTÁ CHAMADA A SER O CORAZÓN DO SECTOR TIC NA COMUNIDADE”

investimento e 25 empregos-, se lle garante un prazo de tramitación dun ano e, por outra banda, prestarase atención especializada aos de menor tamaño que superen os 800.000 euros.

-Como valora a exportación das empresas galegas? Hai marxe de mellora? En que tipo de sectores? Como animaría ao empresariado coruñés a pensar nesta opción?

-Os mercados exteriores son un claro motor da nosa economía e unha contribución fundamental ao PIB galego. A pesar da ralentización do comercio exterior que vivimos a nivel internacional, Galicia rexistrou nos nove primeiros meses de 2023 exportacións por valor de 22.018 millóns de euros, cifra practicamente similar ao do mesmo período do ano récord de 2022.

Estes datos non se deben só ás grandes empresas tractoras, senón tamén ás pequenas e medianas empresas. O número de empresas galegas que exportaron durante o pasado ano foi de 8.496, mentres que o número de exportadoras regulares –as que venderon produtos ao exterior nos últimos catro anos de forma consecutiva-, alcanzou as 2.653, un 3,5% máis que en 2021.

A internacionalización achega ás compañías a posibilidade de aumentar o seu tamaño e aca-

dar maiores economías de escala, acceder a recursos inaccesibles no seu mercado de orixe, mellorar a notoriedade e a diferenciación dos seus produtos e marcas, entrar en contacto con novos consumidores que estimulan a súa innovación e desenvolvemento tecnolóxico e, en definitiva, mellorar a súa eficiencia económica e capacidade competitiva.

Toda empresa que queira vender en novos mercados, sexa do sector que sexa, ten que saber que a través do Igape conta con información, servizos directos nos principais mercados internacionais, financiamento, formación e especialización de recursos humanos.

-O futuro empresarial pasa polas TIC, a intelixencia artificial...? A Coruña é referente nestes sectores? Será un polo de creación de emprego importante nos vindeiros anos?

-O sector TIC está a ser un dos máis dinámicos en Galicia en canto á súa evolución e perspectiva de futuro, e A Coruña está chamada a ser o corazón deste sector na Comunidade, grazas ao papel que está xa a xogar a Cidade das TIC e contando tamén coa futura sede da Axencia Española de Supervisión da Intelixencia Artificial (Aesia).

A Xunta está fortemente comprometida coa Ci-

dade das TIC, e, así, financia máis do 50% dos investimentos, a través dos apoios económicos prestados desde a Consellería de Economía, Industria e Innovación, e tamén desde a de Promoción do Emprego no ámbito da formación de traballadores.

A Coruña e a súa área metropolitana concentran unhas 700 empresas do sector (o 27% do total de Galicia) e xeran máis de 7.200 empregos. Dos 2.643 millóns de euros de facturación TIC de Galicia, máis da metade concéntranse na provincia da Coruña. Contamos coas empresas, e tamén co talento que achegan a Universidade e os diferentes centros de investigación e tecnolóxicos especializados, e desde logo as perspectivas non poden ser mellores.

-Que significa o polígono de Pocomaco e o seu empresariado para Galicia?

O polígono de Pocomaco xoga un importante papel dentro do parque industrial da cidade, especializado sobre todo na alimentación, loxística e o transporte pola súa situación estratéxica. Trátase dun dos polígonos máis dinámicos da cidade, prestando numerosos servizos ás compañías que nel se asentan, e estamos a disposición do seu empresariado para seguir colaborando na dinamización desta área.

LA BRÚJULA QUE GUÍA A LAS PYMES EN EL COMPLEJO MUNDO DE LA DIGITALIZACIÓN

La Oficina Acelera Pyme de ITG de A Coruña (en adelante OAP) prestó a 56 pequeñas y medianas empresas, incluidos autónomos y emprendedores, un servicio gratuito de asesoramiento personalizado llamado diagnóstico digital. El objetivo logrado fue acompañar a las empresas en sus particulares procesos de digitalización. La OAP desempeñó un papel de apoyo y facilitación al ayudar a las pymes a tomar decisiones clave sobre qué tecnologías adoptar y con qué proveedores implementar las soluciones.

El contexto del mercado actual, marcado por una elevada competencia, provoca que los gerentes de las pymes tengan que estar muy acertados en sus decisiones ejecutivas. Es fundamental, en este ámbito, mantener una constante alineación entre la estrategia empresarial a ejecutar, los procesos internos de trabajo que ejecutan dicha estrategia, las personas asignadas para desempeñar dichos procesos y la tecnología utilizada para su desempeño. Es en este último punto donde la digitalización juega un papel muy importante.

Lamentablemente, el ámbito de conocimiento que abarca la digitalización a menudo parece vasto e infinito para los directores de pymes, con una multitud de opciones tecnológicas disponibles para adquirir y la incertidumbre sobre qué tecnología digital será la inversión más adecuada a realizar que optimice los procesos internos de trabajo con el menor riesgo posible. Es en este punto donde la OAP ejerce una labor crucial de brújula en la toma de decisiones a las pymes mediante su servicio gratuito llamado diagnóstico digital. Dicho servicio se compone de cuatro fases sencillas de actuación:

La primera fase consiste en la propia solicitud del diagnóstico por parte de la pyme a través de nuestra oficina virtual <https://acelerapyme.itg.es/formulario-diagnostico-digital/>. En dicha página rellena un cuestionario inicial para que desde la OAP se pueda concertar una primera reunión, online o presencial, teniendo un conocimiento mínimo de la actividad de la empresa, número de empleados, capacidades tecnológicas actuales y capacidad de inversión. Posteriormente, la segunda fase del diagnóstico está compuesta por la reunión inicial que mantiene el técnico de la OAP con el representante de la pyme. El objetivo de esta reunión es profundizar en el conocimiento, por parte del técnico, de cómo se ejecutan en la pyme los procesos de trabajo internos, cómo se organizan los empleados para ejecutarlos y qué tecnologías utilizan. Además, se hace un repaso general de las capacidades tecnológicas actuales de la empresa, así como su capacidad de inversión en nuevas tecnologías. Todo ello contribuye a conocer con claridad el punto de partida del que parte la pyme en cuanto a su nivel de digitalización actual.

En la tercera fase, desde la Oficina Acelera Pyme de ITG de A Coruña se realiza un análisis de situación con toda la información obtenida. A continuación, se cita a la pyme a una segunda reunión con el técnico de la OAP, pero, a diferencia de la primera reunión, éste está acompañado de un experto en el área tecnológica identificada por el técnico donde la empresa tiene mayor capacidad de mejora. El experto, en esta reunión, trata de conocer en mayor medida la situación tecnológica de la pyme en su área de expertise.

Tras esta reunión, el experto, en colaboración con el técnico de la OAP, realiza el informe de diagnóstico donde se desarrolla el plan de digitalización



personalizado en el área tecnológica identificada previamente. Este plan consta de la exposición de los objetivos de digitalización recomendados a la pyme; las fases de actuación a ejecutar para lograr los objetivos y el análisis de costes de ejecución de los trabajos para alcanzar los objetivos propuestos. Como complemento, a este plan de digitalización personalizado se añade tanto una sección de ayudas a las cuales la pyme puede optar para ejecutar dicho plan como una relación de proveedores tecnológicos de confianza con quienes ejecutar el plan.

Finalmente, en la cuarta fase, se envía y presenta a la pyme el informe de diagnóstico digital para que pueda interiorizarlo y realice cualquier consulta o duda que le surja sobre el mismo. La OAP ejerce, así como acompañante estratégico de las empresas durante todo el proceso. En la primera convocatoria de la OAP (2021-2023) este servicio tuvo muy buena acogida, no sólo se incrementó de 54 a 56 el número de solicitudes abiertas inicialmente, sino que los diagnósticos digitales se ejecutaron con un elevado grado de satisfacción entre las empresas solicitantes. Este servicio de la OAP alcanzó una nota media en las encuestas de satisfacción de 9,11 sobre 10. Por ello, en esta segunda convocatoria de la OAP (2023-2025) aprobada recientemente por Red.es, se han vuelto a abrir 50 plazas nuevas para que aquellos gerentes de pymes interesados en incrementar el nivel competitivo de sus negocios puedan beneficiarse gratuitamente de este servicio de asesoramiento digital personalizado. Se puede solicitar el servicio gratuito de diagnóstico digital a través del siguiente enlace: <https://acelerapyme.itg.es/formulario-diagnostico-digital/>

Las Oficinas Acelera pyme puestas en marcha en toda España 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, cuentan en su segunda convocatoria 2022 con un presupuesto de 18.450.000 €, de los cuales Red.es aportará hasta el 80% del presupuesto subvencionable y las entidades beneficiarias el resto. Las actuaciones están financiadas con cargo al Programa Operativo Crecimiento Inteligente, Fondos Europeos de Desarrollo Regional (FEDER) del periodo de programación 2021- 2027.

María Begoña López Martínez y Teresa Firvida

PRESIDENTA Y GERENTE DE AGRELA,
QUE CELEBRAN EL 50 ANIVERSARIO DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS Y 60 DEL POLÍGONO



“LA ASIGNATURA PENDIENTE DE AGRELA, SIN DUDA, ES LA MOVILIDAD. DEBEMOS SER CAPACES DE CONSEGUIR MEJORAS PARA QUE LA GENTE TENGA ALTERNATIVAS AL VEHÍCULO PRIVADO”

-¿Cómo nace el polígono de Agrela?

-El polígono nació en paralelo al desarrollo urbanístico experimentado por la ciudad de A Coruña, entre 1940 y 1960. Aunque ya en 1948 aparecieron las primeras menciones al futuro Polígono, no fue hasta los años 60 cuando se produjo un cambio de rumbo clave al convertirse A Coruña en una de las 7 ciudades designadas como Polo de Desarrollo, dentro del Plan de Desarrollo Económico y Social aprobado por el gobierno estatal. De ahí que, en el año 63, se firmara lo que saldría publicado en el BOE, como la localización de un Polo de Desarrollo Industrial en A Coruña, denominado Polígono Industrial de La Grela-Bens.

-¿Qué sectores son los predominantes entre las compañías?

-El Polígono de Agrela ha ido evolucionando de la orientación principalmente fabril de sus orígenes a una mayor actividad comercial y de servicios que lo sitúa a la altura de los grandes parques empresariales europeos, con el valor añadido de estar completamente integrado en la ciudad.

-La zona donde está asentado el polígono estaba muy alejada del centro de la ciudad cuando se creó, pero poco a poco se ha convertido en un polo muy atractivo para la ciudadanía. ¿Cómo ha cambiado la localización de Agrela?

-Agrela está hoy en día completamente inte-

grada en la ciudad. Esta cercanía y las nuevas infraestructuras viarias hacen de Agrela la ubicación perfecta para cualquier empresa. Somos un parque empresarial atípico, estamos a 20 minutos andando del centro. Muchas personas pueden venir a trabajar y a comprar caminando, algo que no es habitual. Por todo ello, Agrela para las empresas es un escaparate y un lujo poder tener sus negocios en estas calles, y para los trabajadores y trabajadoras un plus, dado que el poder venir andando, o a pocos minutos en coche, permite conciliar mucho mejor vida familiar y laboral.

-También ha cambiado el carácter del polígono,

de más industrial a más comercial y de servicios. ¿Será el futuro o las fábricas seguirán estando presentes de manera importante?

-El tipo de actividad ha ido cambiando porque así lo han demandado las propias empresas y los usuarios y usuarias. Por ello, por ubicación y, como decimos, por cercanía al ciudadano, la actividad comercial y de servicios es hoy en día predominante. Pero eso no significa que la actividad industrial ya no tenga cabida en Agrela. Hoy convive perfectamente y animamos a que se sigan instalando empresas industriales ya que generan empleos estables y creación de nuevas empresas de servicios auxiliares.

-Medio siglo de unión entre los empresarios, ¿es fundamental para poder hacer bloque para realizar peticiones y mejoras en el polígono?

-Sin duda la fuerza nos la dan nuestras empresas. Nuestro objetivo ha sido siempre transformar esa confianza en fortaleza para ser capaces de lograr todo aquello que hemos ido consiguiendo y en todo aquello en lo que seguimos trabajando.

-En la celebración del evento homenajearon como presidente de Honor a Manuel A. García Santamaría, de Ipasa, y ese cargo lo tienen también Javier Rey Bermúdez de Flotadores Hércules, y Eduardo Diz López, de Frigo Diz y Carfrisa. ¿Cuál es la importancia de estos tres hombres en el polígono?

-En la vida, tener buenos referentes siempre ayuda a recorrer mejor el camino. En el ámbito empresarial pasa lo mismo. Cuando tienes la suerte de coincidir con personas cuyo carisma y liderazgo consiguen destacar de una manera natural dentro de cualquier grupo, hay que ser capaces de ponerlas en valor y saber reconocerlas. Eso es lo que ha pasado en esta Asociación con las tres personas que mencionas. Por su talento para el liderazgo y por su férrea defensa del asociacionismo se han convertido en referentes de este colectivo empresarial.

-De un pasado con protagonistas masculinos a una actualidad con mujeres al frente del polígono, ¿han cambiado también en esto las empresas radicadas aquí? ¿El número de empresarias o dirigentes de empresas mujeres es significati-

vo o tiene que seguir creciendo para llegar a la igualdad?

-Hoy en día, ya es más habitual ver a mujeres al frente de las empresas, y eso se refleja también en la Junta Directiva de la Asociación. En la actualidad hay tres mujeres y seis hombres. La relación y el entendimiento es pleno, y por ello, desde la Asociación se anima a que otras mujeres se presenten para formar parte de la Junta, ya que es la manera de seguir visibilizando el papel de la mujer en cargos directivos. Todavía queda mucho camino para lograr una igualdad, aunque desde nuestro punto de vista entendemos la igualdad como la posibilidad de cualquier persona de ser capaz de llegar a cualquier puesto por méritos propios y con igualdad de oportunidades y condiciones.

-¿Cómo ha sido la relación con las administraciones públicas durante estas décadas? ¿Y en la actualidad? ¿Cuáles son las iniciativas que aún quedan por cumplir?

-Actualmente tenemos una relación muy estrecha con las diferentes administraciones públicas, y de una manera continua y constante con la administración local, ya que es quien mayor competencia tiene en nuestro parque empresarial.

Esto no siempre ha sido así. Nos dicen los empresarios más históricos que hubo momentos en que llegaron a pensar que su ciudad no les quería aquí. Por suerte, el Ayuntamiento acabó viendo el beneficio que para una ciudad supone tener un gran pulmón económico y social como el que se ha convertido nuestro parque empresarial. Y, poco a poco, se fue estableciendo y fortaleciendo esa imprescindible relación público-privada entre Concello y Asociación, que permitió empezar a dotar al polígono de aquellas infraestructuras y servicios que las empresas necesitaban.

La asignatura pendiente sin duda es la movilidad. Debemos ser capaces de conseguir mejoras para que la gente tenga alternativas al vehículo privado. Eso pasa por lograr un transporte público que cubra las necesidades de las personas que quieren venir en autobús, la posibilidad de tener un aparcamiento disuasorio conectado con el parque empresarial que permita seguir

viniendo en coche a las personas que dependen de este medio y, luego, incorporar otras fórmulas como los carriles bici sin eliminar las plazas de aparcamiento, mejorar las aceras y la iluminación para que la gente pueda venir andando, entre otras.

-¿Cuál ha sido la relación con el polígono de Pocomaco durante estos años? En los últimos tiempos se ha estrechado, ¿no es así? ¿Cuáles son los objetivos comunes que comparten ambos parques empresariales?

-Siempre hemos tenido relación, sobre todo a través de empresarios que tienen actividades en ambos polígonos. Sin embargo, desde que Pocomaco tiene un gerente, la relación entre entidades se ha estrechado y hemos percibido en ellos un cambio de rumbo. Han logrado empezar a visibilizarse como lo que son, otro pulmón económico y social muy importante para la ciudad. En ese cambio de rumbo creemos que el nombramiento de Lucía como presidenta de la Comunidad, les ha aportado el liderazgo que necesita cualquier tipo de entidad. Hoy en día, trabajamos conjuntamente en servicios e infraestructuras comunes y siempre intentamos aprovechar las sinergias entre ambos parques y también con otros polígonos vecinos. Hay muy buena relación entre todos y eso es positivo para las empresas.

El objetivo principal que compartimos es el de lograr que las empresas que están o se quieren instalar en nuestras calles tengan los servicios y las infraestructuras necesarias para llevar a cabo la actividad empresarial, permitiéndoles crear riqueza económica y social para nuestra ciudad. Creemos que, si seguimos trabajando juntos, podremos conseguir importantes mejoras para ambos parques empresariales.

-¿Cómo ven Agrela dentro de otro medio siglo?

Más que cómo la vemos, vamos a decir cómo nos gustaría verla. Nos gustaría que siga siendo un referente a nivel empresarial, mucho más moderna y con una movilidad sostenible y adaptada a las necesidades de las empresas y sus trabajadores y trabajadoras. Para ello, las diferentes Administraciones tendrán que seguir apostando por nosotros.

“EL OBJETIVO PRINCIPAL QUE COMPARTIMOS AGRELA Y POCOMACO ES EL DE LOGRAR QUE LAS EMPRESAS QUE ESTÁN O SE QUIERAN INSTALAR EN NUESTRAS CALLES TENGAN LOS SERVICIOS Y LAS INFRAESTRUCTURAS NECESARIAS PARA LLEVAR A CABO LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL”

INÉS REY: “LA CUARTA RONDA SERÁ FUNDAMENTAL PARA CONECTAR POCOMACO CON EL PUERTO EXTERIOR Y MULTIPLICAR LAS OPORTUNIDADES DE LAS EMPRESAS ASENTADAS EN EL POLÍGONO”



Concello da Coruña

La alcaldesa de A Coruña, Inés Rey, destacó los pasos que se están dando, en colaboración con el Gobierno estatal, para avanzar de cara a la construcción de la Cuarta Ronda, una infraestructura que se intuye vital para el futuro empresarial de la ciudad, y que permitirá que el polígono de Pocomaco cuente con una nueva conexión, fundamental en términos económicos, con el puerto exterior de Langosteira.

A inicios de noviembre, el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana (MITMA) —ahora Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible, tras la composición del nuevo orden ministerial del Gobierno— anunció la licitación de la redacción del proyecto de trazado y construcción para la prolongación del acceso al puerto exterior de A Coruña, por 1,22 millones de euros. La inversión prevista en las obras en sí sería de algo más de 27 millones.

“Esto expone el compromiso asumido por el Gobierno de España con la ciudad de A Coruña para seguir avanzando y mejorando. La Cuarta Ronda será muy importante para conectar parques empresariales como Pocomaco con un polo estratégico para la economía gallega, como es el puerto exterior de Langosteira, que ya es, y será aún más en el futuro, un enclave fundamental en términos de exportaciones y logística en el noroeste de España. Eso supondrá, sin duda, una multiplicación de las oportunidades para las empresas que están asentadas en Pocomaco”, apuntó Inés Rey.

A este respecto, Rey recordó que, desde septiembre del año pasado, están en marcha las obras de construcción de la nueva conexión ferroviaria con Punta Langosteira, “que también permitirá incrementar la actividad en el propio puerto exterior lo que supone también una nueva oportunidad para Pocomaco”.

LAS OBRAS PARA CONSTRUIR LA NUEVA ROTONDA DE AS RAÑAS COMENZARÁN EN 2024

En paralelo, el Concello da Coruña también está trabajando en mejoras urbanísticas en el entorno del propio polígono de Pocomaco. Es el caso de la rotonda de As Rañas, una infraestructura que estará localizada en el vial bajo la AC-14 y que conectará el polígono de Pocomaco, el núcleo

poblacional de As Rañas y la zona comercial de Agrela, lo que permitirá canalizar la alta densidad diaria del tráfico existente y mejorar la visibilidad en este enclave, crucial por su ubicación e importancia para el tejido empresarial y laboral de la ciudad. Las obras para la construcción de la glorieta ya fueron adjudicadas a mediados de septiembre de este año, y comenzarán a inicios del año 2024.

COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA PARA FACILITAR LA INSERCIÓN LABORAL JUVENIL

Jóvenes coruñeses de entre 16 y 21 años son los protagonistas del programa ‘Aliados’, una iniciativa promovida por el Concello da Coruña, con apoyo de la Fundación María José Jove y la asociación Participa, que tiene como objetivo tender puentes con el tejido empresarial de la ciudad para facilitar la formación y la inserción laboral de personas que están en riesgo de exclusión social.

Esta iniciativa cuenta con la implicación directa de la Asociación de Empresarios del Polígono de Pocomaco, que firmó en noviembre del año pasado un convenio para adherirse al programa y contribuir, de esta forma, a que las personas que participan en el programa ‘Aliados’ tengan la oportunidad de optar a formaciones y prácticas laborales a través de las empresas y negocios que tienen sede en Pocomaco.

La alcaldesa, Inés Rey, puso en valor “la implicación de las entidades que forman parte de este proyecto, como es el caso de la Asociación de Empresarios del Polígono de Pocomaco, porque esto demuestra que la colaboración público-privada es fundamental a la hora de combatir el desempleo juvenil, y también puede abrir camino a que las chicas y chicos vean de cerca el abanico de oportunidades laborales que hay en la ciudad en la que vivimos”.

En este sentido, ‘Aliados’ estima la creación de un itinerario específico para cada persona participante, con vistas a su posterior formación e inserción laboral. Desde la puesta en marcha del programa, más de medio centenar de coruñesas y coruñeses tomaron parte en este proyecto.

SOLIDARIDAD Y CONFIANZA PARA CAMBIAR VIDAS



Una mano tendida, un “en qué puedo ayudarte”, un impulso para seguir adelante. Estar cada vez más cerca de las personas es el empeño de Cruz Roja en su compromiso de ser mejores generando oportunidades a quienes lo tienen más difícil. Compromiso, pero también confianza; esa es la clave. El compromiso del voluntariado con su labor y la confianza de las personas y entidades que la hacen posible con sus aportaciones.

29.396. Son las personas atendidas por Cruz Roja en la provincia de A Coruña en lo que va de año. Cerca de treinta mil personas que han obtenido respuesta por parte de la organización humanitaria gracias al trabajo de 280 profesionales y más de mil personas voluntarias que cuentan con el impulso directo de 28.305 personas y entidades socias. Un impulso fruto de la confianza y el compromiso de quienes optan por la solidaridad para generar oportunidades que cambian vidas.

Niños, niñas, adolescentes, mayores, mujeres, personas sin hogar, inmigrantes o incluso familias en protección internacional son, junto a la sociedad general a través de cursos formativos o incluso servicios preventivos, los principales colectivos destinatarios de la acción de Cruz Roja. Desde áreas de actividad como educación, empleo, salud, socorros, medio ambiente e inclusión social, y siempre bajo los principios fundacionales de la organización [humanidad, universalidad, imparcialidad, neutralidad, independencia, unidad y carácter voluntario], la labor de Cruz Roja ha tenido un impacto directo en la ciudad coruñesa desde 1864.

PLAN DE EMPLEO DE CRUZ ROJA, OPORTUNIDADES QUE CAMBIAN VIDAS

Un total de 1.190 personas han pasado a formar parte activa del mercado laboral coruñés en 2023 gracias al impulso de 442 empresas que, a través de diferentes alianzas, han colaborado con Cruz Roja en la provincia de A Coruña. Sesiones formativas, capacitación profesional, prácticas laborales, sensibilización en materia de inserción laboral... Multitud de formas de colaborar resultan, en el marco del Plan de Empleo de Cruz Roja, oportunidades inigualables para cambiar (mejorar, al fin y al cabo) la vida de quienes lo tienen más difícil.

A través de su Plan de Empleo, Cruz Roja trata de incrementar la empleabilidad de las personas en situación de vulnerabilidad al tiempo que da respuesta a la demanda del tejido productivo. “Porque no hay igualdad de oportunidades si no existe una posibilidad real de acceder al mercado laboral”, insisten desde el equipo de Empleo de la entidad.

IMPULSO A LAS DONACIONES DE EMPRESAS Y PARTICULARES

La solidaridad que a diario muestra el tejido empresarial resulta esencial para que Cruz Roja pueda estar donde más necesaria es su labor: junto a las personas en situación de vulnerabilidad y ante un sinnúmero de retos humanitarios que ponen a prueba la capacidad de entidades, administraciones y sociedad para darles respuesta.

Un compromiso, el que está detrás de los diferentes tipos de colaboración, que, en el caso de las donaciones, lleva asociadas una serie de ventajas fiscales con el objetivo de facilitar la contribución a la labor de las entidades sociales.

Así, hay deducciones que van desde el 80% hasta el 35% de la aportación económica en función tanto de las cantidades donadas, el tiempo y si se trata de empresas o particulares.

CADA VEZ MÁS CERCA DE LAS PERSONAS

“Solo podemos cambiar el mundo haciendo más fácil el día a día de quienes tenemos más cerca”, insisten desde Cruz Roja. Una misión, la de estar cada vez más cerca de las personas, en la que redundan la ayuda y el impulso que brinda la sociedad. “De la sociedad para la sociedad”, explica el presidente provincial de la organización humanitaria cuando le preguntan acerca de lo que mueve a Cruz Roja.

En este sentido, garantizan, “la solidaridad del tejido empresarial de A Coruña redundan siempre en el bienestar de su entorno más cercano”. No importa cuánto, sino hacer lo posible por estar donde toca, por formar parte del cambio necesario para construir un mundo más justo y equitativo.



“LA NORMATIVA ESPAÑOLA PONE A DISPOSICIÓN DEL EMPRESARIO INSTRUMENTOS Y PROCEDIMIENTOS QUE PERMITEN, BAJO DETERMINADAS PREMISAS, CORREGIR Y REORDENAR ESTAS ESTRUCTURAS SOCIETARIAS”

LEY DE MODIFICACIONES ESTRUCTURALES, UNA HERRAMIENTA AL SERVICIO DEL EMPRESARIO

En la práctica profesional de los despachos dedicados al asesoramiento mercantil, es frecuente encontrarse con empresarios que, habiendo tenido el olfato para poner en marcha un negocio y hacerlo florecer, sin embargo, no han tenido el acierto de asesorarse para desarrollarlo con una adecuada estructura societaria. Esta problemática se ve más acentuada si cabe en la empresa familiar, donde la tendencia natural del empresario es considerar a su sociedad como una extensión de sí mismo.

La casuística es muy variada. Así, podemos encontrarnos al emprendedor que inicia su andadura como autónomo, y años después, a pesar del crecimiento exponencial de su negocio, continúa desarrollando su actividad bajo el mismo régimen; o el caso del empresario que ha diversificado su actividad abriendo diferentes líneas de negocio, pero explotándolas todas desde una misma sociedad, en la que además ha ido atesorando los beneficios generados en forma de inmuebles u otros bienes, afectos o no a la propia actividad.

Ambas prácticas son igual de peligrosas. La primera porque los riesgos asociados a la actividad (laborales, fiscales, financieros, comerciales...), que tienden a incrementarse a medida que el negocio crece, descansan sobre el empresario persona física, que responderá con todo su patrimonio sin limitación. La segunda, porque las posibles contingencias o malos resultados de una concreta línea de negocio acabarán lastrando a las demás, y al patrimonio que el empresario ha atesorado en la compañía, que será llamado a responder frente a los acreedores de esos malos resultados.

Sin embargo, la normativa española pone a disposición del empresario instrumentos y procedimientos que permiten, bajo determinadas premisas, corregir y reordenar estas estructuras societarias que con el paso del tiempo han devenido ineficientes o inadecuadas.

Estos instrumentos son las llamadas operaciones de modificación estructural, que se encuentran reguladas en el reciente Real Decreto-ley 5/2023 de 28 de junio, por el que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas Europeas en materia de modificaciones estructurales de sociedades mercantiles y, en el ámbito fiscal, en la Ley 27/2014 de 27 de noviembre del Impuesto sobre Sociedades.

Así, en el ejemplo anterior, a través de una operación de escisión podremos separar e independizar las diferentes ramas de actividad que el

empresario ha venido desarrollando desde una única sociedad, situando cada una de ellas en una sociedad independiente, obteniendo, entre otras, las siguientes ventajas;

- Evitaremos que la mala marcha de una rama de negocio afecte a las demás;
- Al tener individualizados ingresos y gastos de la actividad en una sociedad, sabremos cuál es el verdadero rendimiento de la actividad, pudiendo tomar decisiones de manera informada y precisa sobre los costes, las necesidades o incluso el cierre de la actividad, si esta resultase deficitaria, cuestión compleja cuando los ingresos y gastos de las diferentes actividades están entremezclados en un mismo NIF;
- Podremos potenciar el crecimiento de una determinada rama del negocio dando entrada a un socio inversor, sin que esto suponga darle entrada en todo nuestro patrimonio empresarial, cuestión imposible cuando todo está dentro de la misma sociedad;
- Y puede facilitar la futura sucesión, cuando las visiones de negocio de los sucesores son divergentes, pudiendo asignar diferentes unidades de negocio a cada uno de ellos, de modo que puedan ser gestionadas de manera independiente.

Sin embargo, acudir a estos mecanismos carecería de atractivo para el empresario si no se pudiese hacer en un escenario de neutralidad fiscal, ya que no podemos olvidar que en estos procesos estamos acometiendo movimientos patrimoniales que están llamados a tributar.

Es por ello que la Ley del Impuesto de Sociedades permite, bajo el cumplimiento de determinadas premisas, que estas operaciones de modificación estructural puedan hacerse en un régimen de neutralidad fiscal, bajo la máxima de que la fiscalidad no debe ser un freno ni un estímulo en la toma de decisiones del empresario sobre el acometimiento de operaciones de reorganización empresarial.

Y como la diferencia casi siempre está en los detalles y en la ejecución de estos procesos el desconocimiento de los detalles puede acarrear graves consecuencias, el mejor consejo para el empresario que quiera acometer un proceso de reordenación societaria es que se ponga en manos de profesionales con experiencia en este tipo de operaciones.

COLABORACIÓN PÚBLICO-PRIVADA PARA EL DESARROLLO DE LAS ENERGÍAS LIMPIAS

Los combustibles fósiles son los mayores causantes del cambio climático, ya que son responsables de más del 75 % de las emisiones globales de gases de efecto invernadero. Para lograr los objetivos de reducción de emisiones, las energías limpias son determinantes, ya que no producen residuos ni emiten gases nocivos durante su proceso de obtención ni durante la producción de la energía. Así, es necesario impulsar la transición hacia las energías limpias para hacer frente a los retos actuales, y por eso, la amplia colaboración entre empresas y la Universidade da Coruña impulsa diversas actuaciones con el propósito de potenciar y mejorar las capacidades del conjunto de la sociedad para cumplir con los objetivos de descarbonización.

Soluciones al futuro de la eólica

El viento es uno de los recursos más aprovechados y consolidados por el sector energético, y hoy en día, la eólica es una energía renovable madura y eficiente. La eólica marina se erige como una oportunidad para conseguir un mayor aprovechamiento del recurso, con un alto rendimiento energético y un impacto paisajístico menor en comparación con la terrestre. Pero esta tecnología todavía entraña retos, en los que grupos multidisciplinares de la UDC trabajan actualmente con entidades del sector.

En este sentido, junto con la empresa Seaplace, especializada en el desarrollo de proyectos buques e industria offshore, se trabaja en soluciones para que los puertos puedan adaptarse y posicionarse en el creciente sector de la construcción y montaje de plataformas de eólica flotante, generando un prototipo de gemelo digital del proceso logístico-productivo de unidades eólicas flotantes para su producción en serie. El equipo de la UDC liderado por Diego Crespo Pereira, del Grupo Integrado de Ingeniería, aporta sus capacidades para el desarrollo especializado de esta tecnología en el sector marítimo.

En paralelo, la Escuela de Caminos, con Félix Nieto Mouronte, y la Escuela Politécnica de Ingeniería de Ferrol, con Vicente Díaz Casás, trabajan en el soporte a la cadena de valor de la eólica marina formando parte de un grupo en la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal con entidades como la ASIME, la Secretaría Xeral de Industria de la Xunta de Galicia y la Cámara Municipal de Viana do Castelo.

El potencial de la energía solar marina

El mar sigue siendo un elemento primordial para el desarrollo del sector energético. La solar marina está experimentando un rápido crecimiento y tiene el potencial de revolucionar la generación de energía, abriéndose paso fuertemente dentro del mix energético mundial como fuente de producción eléctrica directa y para la producción de hidrógeno verde. En la solar marina confluyen beneficios comunes a la eólica marina, como el alto rendimiento, un menor impacto visual y una mayor eficiencia de recursos.

Desde la EPEF, Almudena Filgueira Vizoso y Laura Castro Santos cuentan con una amplia experiencia en la realización de estudios técnico-económicos para la implantación de todo tipo de energías renovables en el ám-

bito marino. Actualmente trabajan junto con grupos italianos y británicos en la planificación de localizaciones de energía solar atendiendo a su viabilidad económica y estratégica con el fin de crear una herramienta que establezca las zonas más adecuadas para instalar este tipo de actividad en el Océano Atlántico, el Mar Cantábrico y el Mar Mediterráneo, así como la identificación de las tecnologías más adecuadas para cada zona.

El trabajo desarrollado por estos equipos viene siendo impulsado por la iniciativa empresarial, como la promovida por Bluenewables, colaboración que pretende establecer las bases tecnológicas para la generación de hidrógeno verde en el ámbito offshore, estudiando diferentes escenarios de implantación, alternativas de diseño modular flexibles para la cadena de producción, y equipamiento y sistemas de almacenaje necesarios para la producción y exportación. Este mercado incipiente tendrá su desarrollo en los próximos años, lo que ayudará a generar empleo y asentar una industria focalizada en la descarbonización de Europa.

Las energías limpias en aplicaciones lúdicas y terapéuticas

Además del viento y del sol, Galicia es rica en otros recursos como son los hidráulicos y los geotérmicos, y es que la comunidad cuenta con una enorme tradición y potencial en el uso de las aguas mineromedicinales y termales, lo que supone un importante atractivo que genera riqueza en el territorio. Desde la Escuela de Caminos, Ricardo Juncosa está implicado en el desarrollo de proyectos relacionados con el aprovechamiento lúdico y terapéutico de las aguas mineromedicinales y termales de Ourense, siendo las Termas de Outariz, Chavasqueira y Prexigueiro un ejemplo singular de uso geotérmico de las aguas que el propio recurso natural proporciona de manera limpia y sin producir residuo.

Cátedra Greenalia-UDC

Además de las actuaciones desarrolladas en colaboración público-privada, Greenalia y la UDC ya empiezan a trabajar desde la Cátedra Greenalia-UDC para la Transición Energética, que tiene por objeto el desarrollo de una sociedad sostenible social, económica y ambientalmente. Así, promueve la investigación, la divulgación y la transferencia de conocimientos sobre el impacto del cambio climático, el proceso de descarbonización y la transición energética, con especial atención a sus efectos en Galicia, además del impulso del talento en estas materias. Entre sus actividades están la creación de un foro sobre empleo y futuros perfiles en energía y el reconocimiento de trabajos fin de grado orientados al sector con los "Premios Galicia Renovable". En cuanto a investigación, la Cátedra trabaja en la integración paisajística de la energía y en los retos del hidrógeno verde en Galicia, con la participación de investigadoras/es, empresas e instituciones relacionadas con esta tecnología.

Greenalia, empresa con sede en A Coruña y actividad en Europa y Estados Unidos, es un productor energético independiente basado exclusivamente en tecnologías renovables (viento, sol y biomasa forestal) y ha impulsado en 2022 esta iniciativa, dirigida desde la Facultad de Economía y Empresa por Fernando de Llano Paz.

Turismo

48 HORAS EN OVIEDO

Recuerdo hace años que viajar a Oviedo era una gesta similar a la de Don Pelayo con la reconquista. Había que sortear puertos de montaña, cientos de curvas y atravesar numerosas localidades. Afortunadamente, hoy en día podemos hacer el viaje desde A Coruña, cómodamente en menos de tres horas, disfrutando del paisaje de la costa asturiana. Por ello, es el lugar ideal para pasar un fin de semana y disfrutar de las numerosas actividades culturales y gastronómicas que nos ofrece la capital del Principado. Además, durante 2024 podemos comernos la ciudad a bocados, pues ha sido nominada como la capital gastronómica de España.



Oviedo es una ciudad cómoda y la zona centro y alrededores se recorren a pie sin ningún problema, ya que muchas de las calles son peatonales. Uno de los hospedajes mejor situados es el Eurostars Hotel de la Reconquista. Ubicado en el corazón de Oviedo, junto al parque de San Francisco y a escasos minutos del Teatro Campoamor, se halla en el punto de unión entre el casco antiguo y el centro financiero y comercial. El alojamiento alcanza su máximo esplendor cada año, a finales de octubre, con la entrega de los premios Princesa de Asturias cuando se viste de largo para recibir a los huéspedes más protagonistas: los premiados. También en los alrededores del Teatro Campoamor se encuentran varios hoteles muy confortables con una amplia diversidad de ofertas.



TODO A PIE

Para comenzar a cogerle el pulso a la ciudad, si llegamos un viernes, nada mejor que dar un paseo por el parque de San Francisco. El parque debe su nombre al antiguo convento de franciscanos que tuvo su origen en lo que era un bosque, donde, según cuentan, San Francisco de Asís descansó durante su peregrinación a Santiago. En el recinto, se encuentra una estatua de Mafalda, con la que hay que hacerse una foto, para llevarse un buen recuerdo de esta zona verde. Para reponer fuerzas, nada mejor que acercarse hasta el cercano restaurante La Corte de Pelayo, donde, además de disfrutar de sus innumerables pinchos y su amplia bodega, no hay que perderse el famoso cachopo, ganador del primer campeonato de Asturias de esta especialidad. Para endulzar la velada, nos iremos a la pastelería Camilo de Blas para degustar uno de sus famosos carbayones.



SÁBADO

Recomiendo comenzar el sábado partiendo del teatro Campoamor y dar un paseo visitando el edificio del rectorado, la catedral y el ayuntamiento. Muy cerca, podemos dar una vuelta por el bullicioso mercado El Fontán, y justo enfrente encontramos todos los productos delicatessen asturianos en la tienda de especialidades Aramburu, todo un espectáculo. En la Plaza del Fontán podemos disfrutar de una sidra escanciada al momento en alguno de los bares y restaurantes que se encuentran en dicha plaza. Si queremos degustar una buena fabada, una de las mejores opciones es reservar en el restaurante El Raitán, donde la toma el famoso director de cine Woody Allen o ir a NM, del chef Nacho Manzano con una cocina más sofisticada y de vanguardia. Por la tarde, nos podemos acercar en coche a visitar Santa María del Naranco y San Miguel de Lillo, justo al lado, para conocer ambas iglesias de arte prerrománico. Para finalizar la jornada, podemos optar por acercarnos a la calle Gascona, donde la oferta de las sidrerías nos pondrá muy difícil la elección, aunque una de mis favoritas es Terra Astur o ir a la calle Manuel Pedregal, con un ambiente joven de vinos y cócteles.



DOMINGO

La mañana del domingo la aprovecharemos para desayunar en el café Gil de Jaz, en la zona comercial muy cerca del Eurostars Hotel de la Reconquista. Posteriormente, podemos dar un paseo por las calles Uría y Pelayo y toda la zona peatonal que hay a su alrededor, con concurridas cafeterías, bares y restaurantes. Para rematar, recomiendo ir a Casa Conrado & Suárez, un restaurante de toda la vida convertido ya en clásico, en el que además de degustar la cocina tradicional del Principado y su litoral, podemos también



deleitarnos con un chuletón de buey 100% asturiano. Y es que Oviedo, como capital gastronómica de España 2024, dará mucho que hablar y por supuesto de comer.



O ORZAMENTO MÁIS ALTO DA HISTORIA DA DEPUTACIÓN DA CORUÑA SUPERA OS 222 MILLÓNS DE EUROS



A Deputación da Coruña contará en 2024 cun orzamento de 222.151.200 euros, o máis alto da historia da institución e un 7,2 % superior ao do actual exercicio. O presidente da Deputación coruñesa, Valentín González Formoso; o vicepresidente Xosé Regueira, e o deputado de Facenda, José Ramón Rioboo, presentaron as contas da institución provincial para o vindeiro ano. Formoso destacou que este orzamento récord é a folla de ruta que define as políticas do goberno provincial para o vindeiro ano e que 2024 “terá como principais prioridades a creación de emprego, o benestar social e o desenvolvemento do rural”. Prioridades que se reflicten nun “orzamento que expresa unha mirada cara adiante, de progreso na provincia” resaltou Regueira, e que “presenta unha mellora na calidade de vida e nas oportunidades de todas as persoas”.

Os orzamentos da Deputación da Coruña para 2024 están dirixidos a desenvolver o gran potencial co que conta a provincia, explicaron, e a crear un escenario de oportunidades para as novas xeracións de coruñeses e coruñesas, especialmente no rural, co ambicioso obxectivo de vencer o reto poboacional e demográfico. Neste sentido, Formoso destacou “a gran importancia de programas coma o Plan Único de Obras e Servizos (POS+) ou o Plan de Emprego Local (PEL), que nos últimos anos foron fundamentais para a creación de emprego, infraestruturas e oportunidades, en particular nos pequenos municipios da provincia”.

PLAN ÚNICO, UNHA REVOLUCIÓN PARA O FINANCIAMENTO DOS CONCELLOS

O Plan Único supuxo unha auténtica revolución para o financiamento dos municipios da provincia con 549 millóns de euros de investimento e 3.900 obras na provincia nos últimos anos. “Hoxe, os concellos reciben ata catro veces máis fondos da Deputación e teñen total liberdade para decidir en que os invisten”, sinalou Formoso, que destacou que o POS+ “supuxo pa-

sar dun plan de financiamento municipal de 25 millóns a un de entre 90 e 100 millóns anuais”.

A partida do Plan Único increméntase en 2024 nun 10% en 2024, chegando aos 50,5 millóns de euros de orzamento inicial. Unha cantidade que, como todos os anos, irá incrementándose ao longo do exercicio para chegar, a finais de ano, a entre 90 e 100 millóns de euros de investimento nos concellos coruñeses.

“O Plan Único é o primeiro instrumento dos concellos para planificar o seu vindeiro ano”, apuntou pola súa parte Regueira. “Estamos aprobando un documento moi importante para os municipios da provincia, especialmente para os de menor tamaño. E máis nun período como o de 2024, no que seguramente esteamos sen as regras de gasto en vigor e os concellos terán limitada a súa capacidade de manobra e decisión”, engadiu.

O PEL APOSTA POR INDUSTRIAS ESTRATÉXICAS EN 2024

Formoso resaltou que o Plan de Emprego Local (PEL) incrementa tamén o seu orzamento en 2024 ata os 16 millóns de euros (un 24,1% máis). Desde a súa creación, o PEL financiou a creación de 6.119 empregos nos sectores público e privado, apoiou a 2.553 empresas e 1.842 autónomos e concedeu 4.485 axudas directas aos sectores máis afectados pola crise (hostalaría, agro, mar, transporte...). Este incremento no orzamento permitirá reforzar programas de contratación de persoal en empresas e concellos e apoio ao emprendemento, pero ademais, Formoso anunciou que “2024 será un ano de aposta pola industria”, en concreto por sectores estratéxicos como a biotecnoloxía, a economía circular ou o sector audiovisual, coa construción de Coruña Estudo Inmersivo (CEI), o maior estudo audiovisual virtual de España, que se ubicará na Cidade das TIC.

AVANZAN LOS PROYECTOS DE LA CUARTA RONDA, ALFONSO MOLINA Y EL TREN AL PUERTO EXTERIOR

Las últimas semanas de este año 2023 han traído novedades a infraestructuras importantes para la ciudad y vitales para el desarrollo del polígono de Pocomaco. Los proyectos de construcción de la Cuarta Ronda, de ampliación de la avenida de Alfonso Molina y la construcción del tren al Puerto Exterior avanzan, algunos sobre el terreno y otros aún en proyectos.

Por una parte, el Ministerio de Transportes ha licitado la redacción del proyecto de trazado y construcción de la Cuarta Ronda, que contará con casi tres kilómetros y conectará el Puerto Exterior con la autovía A-6, pasando por la Tercera Ronda, sin tener que pagar el peaje de Pastoriza, en Arteixo, pero también conectará la dársena exterior con los muelles coruñeses evitando la AG55.

El concurso tiene un coste de 1,22 millones de euros y un plazo de ejecución de 18 meses. La previsión es que la propia construcción del vial, de casi tres kilómetros y con dos carriles, uno por sentido, tenga un presupuesto de 27,4 millones. Pese a que en 2022 la entonces ministra Raquel

Sánchez anunció que la licitación sería una realidad en el primer semestre de este año, fue en noviembre cuando se publicó en el Boletín Oficial del Estado.

En el caso de la ampliación de Alfonso Molina, Copisa Constructora Pirenaica es la empresa a la que el mismo ministerio del Gobierno central ha adjudicado las obras. El presupuesto es de 18,3 millones de euros y los trabajos se desarrollarán durante dos años. La actuación se realizará en el tramo entre la avenida de San Cristóbal y el acceso a la AP-9, en ambos sentidos, donde se aumentarán los carriles y se realizarán cambios en la salida al barrio de Matogrande y la avenida de García Sabell.

Con respecto al tren al Puerto Exterior, también en noviembre visitaron las obras de construcción responsables del Estado, la Xunta y Puertos del Estado. Comenzaron entonces las voladuras para uno de los tramos de túnel por el que discurrirá la infraestructura ferroviaria, que estará lista, según el Gobierno, en junio de 2026. Las obras están financiadas al 100% por fondos europeos Next Generation y comenzaron en octubre de 2022.

LA ALIANZA VEGALSA-EROSKI CUMPLE 25 AÑOS



La compañía gallega de distribución alimentaria Vegalsa-Eroski celebró en octubre el 25 aniversario de la firma de la alianza, en 1998, entre la empresa familiar Vegalsa y la cooperativa Eroski. El acto institucional, que tuvo lugar en Santiago, contó con la presencia de más de un centenar de agentes de la industria alimentaria y la sociedad gallega. En estas más de dos décadas, explican desde la firma, se ha “reforzado la presencia de la compañía en Galicia con nuevas aperturas y la expansión hacia las co-

munidades vecinas de Asturias y Castilla y León”. En total, la compañía cuenta actualmente con más de 250.000 metros cuadrados de superficie comercial bajo las enseñas de hipermercados Eroski, supermercados Eroski Center o Autoservicios Familia, entre otras. La empresa destaca los acuerdos con las Denominaciones de Origen (DO) e Indicaciones Geográficas Protegidas (IGP) gallegas o la apuesta por la compra en lonjas gallegas o en entidades que agrupan a agricultores de la comunidad.



ISAAC RODRÍGUEZ SÁNCHEZ
Experto Internacional en RR.II.



¿QUÉ ES EL EURIBOR?

“EL EURIBOR SUBE O BAJA EN FUNCIÓN DE LA CONFIANZA QUE SE TENGAN ENTRE SÍ LOS BANCOS QUE PRESTAN O RECIBEN DINERO ENTRE ELLOS MISMOS”

Una de las principales funciones del Banco Central Europeo (BCE) es la de mantener siempre los precios estables. Esto garantiza tranquilidad y seguridad en los mercados y con ello, las empresas e inversores llevan a cabo sus planes de expansión e inversiones lo que, a su vez, genera puestos de trabajo, o consumo de materias primas. Esa rueda es lo que hace mover la economía y, por tanto, el Producto Interior Bruto de los países que forman la Unión Europea.

Para conseguirlo, a veces se ve obligado a tomar la decisión de intervenir en la disponibilidad del dinero en nuestra economía, actuando de la siguiente manera: si la inflación está muy alta, reduciendo el dinero disponible (nos cuesta más obtener préstamos, o utilizar la Tarjeta de Crédito). Así, si hay menos dinero en el mercado, compraremos menos cosas, con lo que reducimos la demanda, y los precios bajan.

Por el contrario, si la economía se para y apenas se vende, el BCE bajará los intereses del dinero para que nos cueste menos solicitar préstamos y, de esta manera, aumentar el consumo.

El principal instrumento del BCE para aumentar o reducir el dinero que circula, es la intervención sobre los tipos de interés.

El BCE no presta dinero directamente a las empresa o familias, pero sí lo hace a los Bancos para que estos, -que sí lo prestan a las empresas y particulares-, trasladen esas subidas o bajadas de tipos de interés a los consumidores finales.

Y el principal tipo de interés que nos afecta a casi todos es el EURIBOR. Esta palabra es el acrónimo de EURO InterBank Offered Rate (*Tipo europeo de oferta interbancaria*) que, creado en el año 1999, se publica diariamente por parte del Instituto Europeo de Mercados Monetarios y recoge la información que las grandes entidades bancarias europeas facilitan sobre el tipo de interés al que prestaron dinero a otros bancos en operaciones de cuantía mayor a 10 millones de euros durante la jornada anterior, y lo hace en varios apartados: a 1 día, 1 semana, 1, 3, 6 y 12 meses.

El Organismo elimina el 15% de los datos más altos recibidos y el 15% de los mas bajos, y se queda con el 70% de los restantes, haciendo una media. Este resultado es el que determina el EURIBOR vigente en cada plazo. Así pues, el EURIBOR sube o baja en función de la confianza que se tengan entre sí los bancos que prestan o reciben dinero entre ellos mismos.

Pero no sólo lo hace por este sencillo mecanismo, sino que también entra en funcionamiento la **expectativa**: si el mercado espera que el BCE suba los tipos de interés, el EURIBOR subirá anticipándose al posible movimiento del BCE.

Del mismo modo, si existe desconfianza entre las instituciones financieras, los bancos exigirán intereses más elevados al prestar su dinero, es decir, en épocas de crisis, el Euribor subirá por la **incertidumbre** en la devolución de su préstamo.

El EURIBOR es el principal indicador de referencia que se utiliza para marcar las condiciones de las hipotecas a tipo variable (incluso influye indirectamente en las hipotecas de tipo fijo, ya que la oferta en cada momento se ve afectada por las condiciones del mercado en ese momento). Así, un EURIBOR alto implica un mayor coste de las hipotecas, con lo que su consecuencia es que los hipotecados necesitan aplicar más recursos económicos para poder pagarla y, por tanto, reducir o eliminar otros gastos, lo que genera una menor demanda para la oferta existente en el mercado.

Por otro lado, si el EURIBOR esta alto, la deuda pública aumenta su rentabilidad, lo que es bueno para los que tienen ahorros. En este momento, la deuda pública española a 12 meses está rondando aproximadamente el 4% de rentabilidad.

El BCE, en su última reunión del mes de octubre, decidió no subir más los tipos de interés, dejándolo en el 4,5% , con lo que el EURIBOR ha detenido su subida, señalando todos los indicadores que, a partir de ahora, iniciará una senda descendente hasta un 3,5% a lo largo del año 2024, y de un 2,5% a finales del año 2025.



“ES IMPORTANTE QUE SE REALICE UNA EVALUACIÓN ADECUADA DEL RIESGO ANTES DE INSTALARLOS Y AVISAR A LA COMPAÑÍA ASEGURADORA”

LOS PANELES FOTOVOLTAICOS SOBRE CUBIERTAS PUEDEN AUMENTAR EL RIESGO DE INCENDIO

Desde hace unos años hasta la fecha, las aseguradoras han detectado, a nivel mundial, el aumento de incendios en instalaciones fotovoltaicas por diversas causas, que acaban afectando, por simpatía, a las instalaciones adyacentes. Esto cobra especial relevancia, cuando dichas instalaciones fotovoltaicas se instalan sobre cubiertas de materiales combustibles, como el panel sándwich tipo PIR o PUR, entre otros.

Los últimos incendios registrados en Estados Unidos, han destruido almacenes de logística por completo. Por ejemplo, Walmart, que ha sufrido graves incendios en sus supermercados derivados de paneles fotovoltaicos, ha demandado a Tesla, que ha sido la empresa que se los había instalado.

Se abre por lo tanto un debate a nivel asegurador: ¿Son los paneles fotovoltaicos una mayor fuente de riesgo cuando están instalados sobre cubiertas o fachadas? Según los expertos en ingeniería de Protección Contra Incendios, como Andrés Pedreira, la respuesta es rotundamente Sí.

Las instalaciones fotovoltaicas sobre cubiertas de paneles combustibles pueden aumentar significativamente el riesgo de incendio si no se toman las medidas de seguridad adecuadas. La exposición a una mayor propagación del incendio debido a los materiales combustibles aumentará considerablemente.

Además, es muy difícil atajar estos incendios por varios motivos: por un lado, es muy raro que las instalaciones fotovoltaicas en cubierta cuenten con medidas preventivas contra incendio, es decir, no tienen rociadores de agua o espuma que salten automáticamente en caso de incendio, y, por otro lado, es muy difícil trabajar reactivamente sobre el incendio de un panel fotovoltaico en una cubierta combustible, primero, porque las cubiertas suelen ser de difícil acceso y nos enteramos tarde del incendio, y, segundo, porque si comienza a arder el material combustible de la cubierta será muy complicado de apagar.

Las causas más comunes que provocan incendios en instalaciones fotovoltaicas son:

- 1. Sobrecalentamiento** – Por someterse a altas temperaturas o sobrecarga eléctrica.
- 2. Cortocircuitos** – Cables eléctricos dañados o mal conectados.
- 3. Fallos en los inversores** – Convierten la corriente continua en alterna; si fallan se pueden sobrecalentar.
- 4. Descargas eléctricas** – Durante el mantenimiento o instalación.

5. Fallos en las baterías – Pueden fallar y provocar un sobrecalentamiento.

6. Fallos de productos - Derivados de una mala calidad, mal diseño o mala ejecución.

El mercado asegurador de daños y los paneles fotovoltaicos

Por lo expuesto anteriormente, las aseguradoras están restringiendo mucho la contratación de nuevos seguros de daños en aquellas instalaciones donde existan cubiertas combustibles con paneles fotovoltaicos. Incluso, algunas aseguradoras, rechazan presentar propuestas de aseguramiento en este tipo de casos, o anulan las pólizas en cartera para este tipo de riesgos.

Si nuestra póliza tiene varios años en vigor y tenemos este tipo de instalación en la cubierta, es muy probable que esté perfectamente asegurada. Simplemente habría que prestar atención a las renovaciones, por si dicha aseguradora nos requiere información sobre si tenemos o no paneles en la cubierta. **Es muy importante cerciorarse de que nuestra póliza de daños indique correctamente si la cubierta o cerramiento es combustible, y evaluar los riesgos igualmente.**

Si estamos pensando en instalar paneles sobre la cubierta, **es importante que se realice una evaluación adecuada del riesgo antes de instalarlos y avisar a la compañía aseguradora.** Importante, cerciorarse del tipo de cubierta, si es combustible o no. Si es combustible, hacer todo lo posible por buscar otra situación para la instalación, o hacerlo sobre la parte de la cubierta que fuese no combustible. Si no es posible encontrar otra situación, valorar con una ingeniería especialista en protección contra incendios el nivel de riesgo, y tener en cuenta que **si instalamos paneles fotovoltaicos en cubiertas combustibles nos podríamos quedar sin posibilidad de tener un seguro de daños, como explicamos anteriormente.**

Si alquilamos nuestra cubierta para que un tercero desarrolle la explotación de una instalación fotovoltaica, se lo debemos comunicar a nuestra compañía aseguradora de daños, por desarrollarse otra actividad económica en la misma instalación que tenemos asegurada. Y es recomendable que le exijamos, al que explota nuestra cubierta, una póliza de responsabilidad civil, con límites suficientes, para atender los daños de un posible incendio en sus paneles.

Es posible que a medida que pase el tiempo se pueda suavizar esta “psicosis” en el mercado asegurador respecto a los paneles fotovoltaicos en cubiertas, aunque todo dependerá de la siniestralidad de los próximos años.

Andrés Gordaliza



“NORMALMENTE LA GENTE PREFIERE PRODUCTOS DE LA TIERRA, PERO DEBIDO A LA SUBIDA DE PRECIOS LA GENTE OPTA POR PRODUCTOS MÁS ECONÓMICOS”

-Cuéntanos la historia de Gordaliza, ¿cuándo nace y por qué?

-La historia comenzó cuando el abuelo Andrés Gordaliza recorría las calles de A Coruña con quesos de Burgos y Villalón, visitando pequeñas tiendas, mercados y ultramarinos. Vino siendo muy joven desde su pueblo natal, Villafrades de Campos, en Valladolid, con la intención de buscarse la vida como pudiera y labrarse un futuro en unas épocas difíciles.

-¿Desde cuándo está en Pocomaco y por qué se instaló aquí la sede?

-La empresa se instaló en el polígono de Pocomaco en el año 2001 y el motivo fue el creci-

miento de la misma, que hizo que las instalaciones en las que se encontraba se quedasen pequeñas. Antes de llegar al polígono se encontraban en la calle San Vicente de Paul, al lado de la policía local, y, antes de eso, en otro bajo unas calles más arriba, cerca de Orillamar, pero durante poco tiempo.

-¿Cuántas personas forman la plantilla de la empresa actualmente?

-Actualmente somos cuatro en la plantilla: mi padre Andrés, mi hermano Rodrigo y Javier, encargado de la contabilidad. Mi padre y mi tío empezaron en el negocio familiar al cumplir los 18 años y, después, poco a poco fueron cogiendo

las riendas hasta el día de hoy, que continúa mi padre con el negocio, ya que me tío lleva unos años en República Dominicana con un negocio similar a este.

-Distribuís lácteos y embutidos, ¿son dos partes de la base de la alimentación de los coruñeses? ¿Habéis visto cambios en su consumo a lo largo de vuestra historia?

-Poco a poco, con el paso del tiempo, el consumo varió bastante, por eso, para poder atender la demanda, hemos incorporado otros artículos, como carne fresca, productos de quinta gama, y productos italianos de importación. Ya los trabajaba mi padre hace años y ahora quisimos

“LOS PRODUCTOS DE QUINTA GAMA ESTÁN CADA VEZ MÁS DE MODA YA QUE LA GENTE BUSCA COMODIDAD Y RAPIDEZ A LA HORA DE HACER LA COMIDA”

incorporarlos de nuevo, por tener un catálogo más amplio para dar más capacidad de elección al cliente y por el aumento de la demanda, ya que son productos muy solicitados.

-¿Cuáles son los productos o marcas que más se venden y por qué?

-Los productos que más se venden son los lácteos, sobre todo, marcas más conocidas, como Larsa, que son de toda la vida.

-Tenéis marcas gallegas, del resto de la geografía española y de fuera de España, ¿a los coruñeses les gusta probar nuevos productos o prefieren la tradición?

-Normalmente la gente prefiere productos de la tierra, pero debido a la subida de precios la gente opta por productos más económicos. Dentro de nuestro catálogo tenemos muchas marcas diferentes, las más conocidas como Larsa, Central Lechera Asturiana, Torre de Núñez, Tello, Angulo, Burgo de Arias, San Millán, y muchas más menos conocidas, pero de gran calidad.

-Las marcas gallegas que tenéis en cartera cada vez innovan más y exportan más, ¿cómo valoráis su trayectoria?

-Muy bien, la industria gallega está a una gran altura actualmente.

-Veo en vuestro catálogo que también ofertáis platos preparados, ¿ha crecido mucho su venta en los últimos tiempos?

-Los productos de quinta gama son productos precocinados, envasados y listos para el consumo, por eso están cada más vez de moda, ya que la gente busca comodidad y rapidez a la hora de hacer la comida. De todas formas, en nuestra página web Gordaliza.es tenemos nuestro catálogo y nuestro contacto por si alguien quiere consultarnos alguna duda sobre la empresa o algún producto.

-¿Ha cambiado el tipo de cliente a lo largo de los años?

-Sí que cambió bastante el tipo de cliente en los últimos años: hemos pasado de pequeñas tiendas de barrio o mercados a enfocarnos más en la hostelería.



-La distribución implica lidiar con el transporte de mercancías, ¿cómo es la situación a diario?

-De momento el tema del transporte lo tenemos bien cubierto, ya que nosotros mismos nos encargamos del reparto.

-¿Qué significa el polígono para la actividad de la empresa?

-Para nosotros lo mejor del polígono es la ubi-

“PARA NOSOTROS LO MEJOR DEL POLÍGONO ES LA UBICACIÓN Y LA COMODIDAD DEL TRABAJO, COMO PARA LA CARGA Y DESCARGA DE CAMIONES”

cación y la comodidad del trabajo, como para la carga y descarga de camiones.

-¿Cómo vivió la empresa la pandemia y cómo ha sido la vuelta a la normalidad?

-La pandemia fue difícil, como para la mayoría de empresas. Tuvimos que cambiar el tipo de clientes o de productos debido al cambio en el tipo de consumo, como platos preparados, productos de libre servicio...

-¿Cuáles son los planes a medio plazo de la compañía?

-Los planes para el futuro son seguir como hasta ahora y seguir creciendo y mejorando todo lo posible.

GALICIA AVOGA POR REDUCIR A BUROCRACIA NA PROCURA DE ATRAER NOVOS INVESTIMENTOS

TRÁTASE DUNHA DAS GRANDES APOSTAS DA CONSELLERÍA DE ECONOMÍA, INDUSTRIA E INNOVACIÓN PARA O VINDEIRO ANO NO QUE, A TRAVÉS DO IGAPE, ACHEGARASE AO TECIDO EMPRESARIAL UNHA AMPLA BATERÍA DE MEDIDAS DE APOIO



Galicia segue a traballar na procura de dar os pasos necesarios para situarse á vangarda da Península Ibérica na atracción de empresas e investimentos. Unha aposta que pasa polo establecemento das mellores condicións posibles.

Nesta liña, a Consellería de Economía, Industria e Innovación traballa na próxima posta en marcha da Oficina Económica de Galicia, unha canle única encamiñada a reducir a burocracia administrativa, e que será punto de contacto de información e entrada para as iniciativas empresariais e proxectos industriais, facilitando información, asesoramento, acompañamento, apoio e acceso a financiamento; con persoal especializado de todas as áreas, entre outras, a industrial. Esta Oficina, adscrita ao Igape, permitirá reducir ata nun 50% os tempos de tramitación tanto dos expedientes administrativos como dos pagos, actuando así como canle única para o tecido empresarial.

Batería de medidas de apoio

O Igape reactívase, así, sumando unha nova variante á batería de medidas de apoio ás empresas, que buscan dar un salto en innovación tecnolóxica, automatizando e axilizando os procesos internos e mellorando a competitividade empresarial no cambiante escenario actual.

Unha aposta pola competitividade que centrará gran parte dos programas do próximo exercicio e que sumará preto de 80 millóns de euros do total do orzamento do Igape. Para iso, habilitaranse distintas ferramentas, entre as que destaca a nova liña de incentivos e apoios para á atracción e implementación de empresas, con 30 millóns en tres anos en proxectos significativos, tanto por volume de investimento como por creación neta de emprego.

Esta liña complementábase con outra das novidades para o 2024, o programa de apoio á sustentabilidade e competitividade das empresas galegas, para o que se destinarán 1,3 millóns de euros en dous anos promovendo investimentos específicos para os proxectos de todo o campo ASG (Ambientais, Sociais e de Gobernanza).

Acceso ao financiamento

Así mesmo, as contas prevén tamén máis de 111 millóns para a posta en

marcha de instrumentos financeiros que, conxuntamente e en coordinación cos fondos xestionados por Xesgalicia, serven para mobilizar o gasto empresarial.

Neste campo están previstos máis de 34 millóns en préstamos para investimentos estratéxicos, que por primeira vez terán en conta tamén ás grandes empresas e do que se espera alcanzar un forte efecto multiplicador na economía galega e a modernización tecnolóxica do tecido produtivo.

Ademais, activaranse outros instrumentos como os préstamos parcialmente reembolsables, que, cun orzamento de máis de 7,2 millóns, permiten financiar proxectos de investimento como a compra de maquinaria e renovación dos equipos nas empresas; ou os convenios con entidades bancarias e sociedades de garantía recíproca (SGR), que facilitan o acceso ao financiamento das empresas para investimentos e circulante, que permitirán mobilizar 80 millóns.

O mellor ciclo exportador da historia de Galicia

O orzamento do Igape atenderá tamén á aposta pola internacionalización. Un compromiso que busca seguir contribuíndo ao mellor ciclo exportador da historia de Galicia, que permitiu rozar os 30.000 millóns de euros en vendas ao exterior o ano pasado, e levar, no acumulado ata setembro deste exercicio, máis de 22.000 millóns exportados, cifra similar á alcanzada no mesmo período de 2022.

Entre as actuacións, destaca unha nova liña de apoio á internacionalización de empresas para impulsar a promoción no exterior e a exportación de produtos e servizos así como a implantación noutros mercados.

Unha novidade que se complementa con outras liñas que xa veñen desenvolvendo, como os bolseiros e xestores de internacionalización, para os que se destinan 1,6 millóns; as liñas Galicia Exporta Empresas e Organismos Intermedios e Galicia Exporta Dixital, que sumarán preto de 5 millóns para seguir promovendo plans de promoción internacional e accións de internacionalización dixital; ou a apertura de dúas novas antenas do Igape en Xapón e Emiratos Árabes, que darán cobertura a dous dos mercados estratéxicos da acción exterior das empresas galegas, actuando á súa vez como porta de entrada a Asia e Oriente Medio, respectivamente.

LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL DEL HIDRÓGENO VERDE, EN LA ENCRUCIJADA

ANTONIO FONTENLA RAMIL

Presidente de la Confederación de Empresarios de La Coruña



“LA FALTA DE UNA SALIDA TERRESTRE AL HIDRÓGENO PUEDE COMPLICAR LAS INVERSIONES PREVISTAS Y DISUADIR FUTUROS PROYECTOS EN EL SECTOR DE LOS COMBUSTIBLES VERDES”

Hace sólo seis meses, titulaba este artículo ‘A Coruña, ante una nueva revolución industrial’. En él afirmaba que estábamos sabiendo aprovechar la transición hacia una nueva economía más digital y más sostenible para rearmar nuestras capacidades industriales, muy especialmente en los segmentos de las energías renovables y los combustibles verdes. Hoy, medio año después, adopto un tono menos optimista a la luz de las últimas noticias que han ido llegando para este sector. Por un lado, la exclusión del tramo de hidroduto entre Guitiriz y Zamora de la red europea del hidrógeno verde, al no entrar en la lista de 166 proyectos considerados estratégicos y que podrán optar a fondos comunitarios y a condiciones preferentes para su desarrollo.

Por otro, por la falta de apoyo a los proyectos candidatos en nuestra provincia a los fondos del Perte de Energías Renovables, Hidrógeno Renovable y Almacenamiento, donde una única iniciativa gallega, la del grupo sueco Universal Kraft para la planta de amoníaco verde de As Pontes, recibe 15 millones de euros en esta convocatoria.

Galicia queda fuera de las redes de hidrógeno y los proyectos gallegos de hidrógeno se quedan fuera de las subvenciones del Perte. Habrá, según dicen, nuevas oportunidades para recibir fondos en ambos casos. Pero no podemos esperar: no puede aplazarse el desarrollo de infraestructuras y proyectos que están llamados a ser el gran motor en el rearme de nuestras capacidades industriales.

La falta de una salida terrestre al hidrógeno puede complicar las inversiones previstas y disuadir futuros proyectos en el sector de los combustibles verdes, área en la que nuestra comunidad, y muy especialmente nuestra provincia, por sus condiciones y recursos con la abundancia de agua y fuentes de energía renovables, tiene el potencial para ser un referente en Europa.

La exclusión del tramo Guitiriz-Zamora deja a Galicia en enorme desventaja competitiva frente a otras regiones europeas, e incluso en el ámbito español, con peores condiciones para el establecimiento de estas industrias. Es una decisión que resulta incomprensible, una vez constatado el interés de las empresas por traer a nuestro territorio proyectos industriales ligados a este combustible verde. Una vez más se excluye a Galicia de

una infraestructura esencial para su futuro económico y se pone en jaque la cohesión territorial y la competitividad de nuestras empresas.

Desde la Confederación de Empresarios de La Coruña reclamamos que se garantice la ejecución de este tramo del hidroduto, esencial para un sector que debe ser el motor para la transición y el florecimiento de la industria gallega en la economía verde. Pedimos a las administraciones y a todos los actores implicados que no escatimen esfuerzos para revertir esta situación.

Está amenazado un futuro industrial muy prometedor que ya veíamos a nuestro alcance. En este sector, están previstos en nuestra provincia proyectos industriales ligados a la producción de hidrógeno verde en As Pontes, Arteixo (en el Puerto Exterior de Punta Langosteira, dentro de la iniciativa A Coruña Green Port), Cerceda y A Coruña que podrían verse afectados por la falta de esta conexión. Este aislamiento de la red principal podría, además, condicionar que futuras inversiones se desvíen a otros territorios con mayores facilidades para la distribución del hidrógeno.

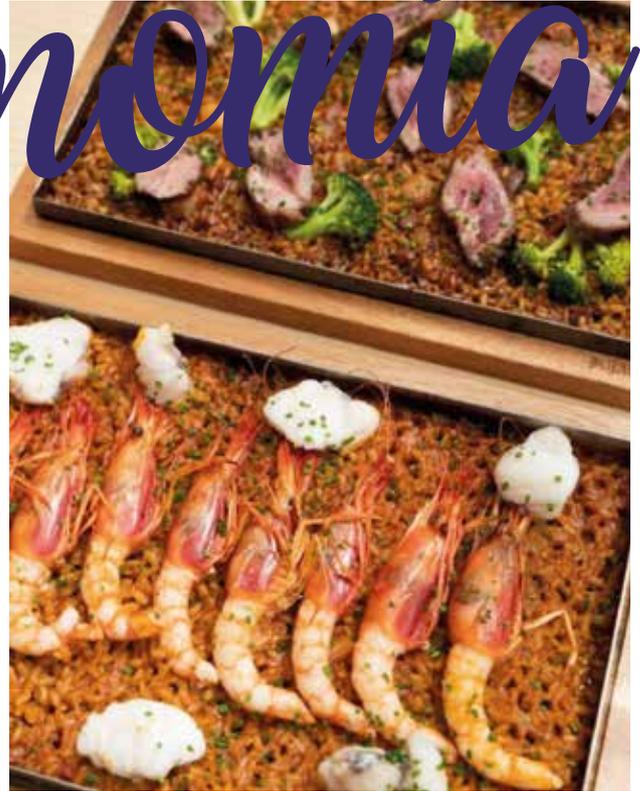
Sumamos a este golpe la falta de fondos del Perte para estos proyectos de generación de combustibles verdes. Se han quedado fuera de esta convocatoria los de Enerfin para la producción de hidrógeno renovable en Punta Langosteira, los de Ignis también para la generación de hidrógeno en A Grela y amoníaco en el Puerto Exterior, el Arteixo H2V de Acciona, y el de Forestal del Atlántico para la producción de metanol verde en Mugarbos. Y, como no hay dos sin tres, también sigue creciendo la abultada lista de proyectos eólicos estratégicos para alimentar las nuevas industrias suspendidos por el Tribunal Superior de Xustiza de Galicia.

Todas estas decisiones nos dejan estupefactos. Por incomprensibles. Por coartar la capacidad de desarrollo de uno de los territorios que por sus condiciones más podrían aportar a la descarbonización de la economía europea. ¿Acaso alguien cree que España podrá alcanzar la neutralidad climática sin contar con los recursos renovables de Galicia? Las empresas lo saben, y están apostando por nuestra comunidad. Alguien tendrá que explicarnos por qué el Gobierno de España y Europa lo ignoran. Nos jugamos, nada menos, que nuestra revolución industrial, la definitiva transición verde de nuestra economía.

Gastronomía



MARCO SORIANO DE TEJADA
www.lacocinaesvida.com



A CORUÑA SE RENUEVA

Estamos en una ciudad en la que afortunadamente los locales de hostelería se renuevan y se van poniendo al día para mantener los niveles gastronómicos por los que A Coruña es un referente. La empresa MF Gastronomía, original de Vigo, la pasada primavera se hizo cargo de la emblemática Casa Paquita, en Bastiagueiro, para continuar con su trayectoria de más de 75 años. Para ello, tras una cuidada remodelación, el chef ejecutivo de MF Gastronomía, Víctor Fernández, fichó a Uxío Fernández, procedente del famoso restaurante vasco Elkano, de Aitor Arregui e internacionalmente conocido por sus pescados a la brasa. Uxío, que se formó en el Centro Superior de Hostelería de Galicia y estuvo trabajando en restaurantes como Zuberoa, ha aterrizado en suelo coruñés para darle protagonismo a los pescados y carnes al carbón. El resultado es una cocina tradicional en la que la materia prima es la protagonista, con todo tipo de producto de cercanía, ya se trate de mar o de tierra. Los arroces elaborados en llauna, en vez de en paella, son otra de sus especialidades, ideales para compartir. La bodega es sencilla pero muy completa y el comedor amplio y luminoso es el marco idóneo para celebraciones, comidas familiares e incluso reuniones y comidas de empresa.

PEDRA FURADA

MF Gastronomía ha apostado también por un nuevo proyecto en A Coruña, más concretamente en la zona del Orzán. El restaurante Pedra Furada, recién inaugurado en la calle Comandante Fontanes, 8 frente a la playa del Orzán, posee la ubicación perfecta para la línea gastronómica que se ha marcado, pues el mar es una parte fundamental de este nuevo concepto. El chef ejecutivo, Víctor Fernández ha diseñado una carta que cuenta con dos menús degustación, en los que los productos de temporada son los protagonistas. Al mando de los fogones está Andrés Ariza, con una dilatada experiencia en los proyectos del chef Ramón Freixa (2 estrellas Michelin y 3 soles Repsol) en Colombia. Alejandro Gómez es el jefe de sala y sumiller, que se ocupa de una bodega que está a la altura de una cocina de gran nivel. El espacio, totalmente reformado, es amplio, con una decoración muy actual en tonos blancos. MF Gastronomía también posee muy cerca de la Rúa do Areal Morrofino Taberna en Vigo, reconocido como Bib

Gourmand por la guía Michelin. El concepto de esta taberna con personalidad, que se ha convertido en un referente de la ciudad olívica, es unir la tradición culinaria gallega con la modernidad y el disfrute.

NUEVO 'O CABO'

Quienes también han renovado y ampliado su local es la pareja formada por Isabel y Ramón, propietarios de 'O Cabo'. De este restaurante salen a diario decenas de tortillas, pues es su especialidad. De hecho, este año quedaron de segundos en el Campeonato de España de Tortilla de Patatas celebrado en Alicante. Pero no sólo de tortilla vive el hombre. En el local de la calle Picavía, en A Coruña, se juntan todos los días los clientes de la plaza de Lugo y la zona comercial, creando un ambiente estupendo para elegir entre una serie de platos y raciones tradicionales con una cuidada elaboración. El menú del día es uno de sus fuertes, junto con una amplia bodega y magníficos pescados y mariscos, que varían en función de la oferta de la plaza. Para terminar, y deseando a todos un Feliz 2024, como siempre os dejo una sencilla receta de solomillo caprese válida perfectamente para un menú festivo.



SOLOMILLO CAPRESE

INGREDIENTES PARA UNA PERSONA

1 Solomillo de buey de unos 200 gramos
1 Tacita de soja.
1 Tacita de AOVE.
1 Tacita de miel.
1 Tacita de vinagre de Módena.
1 cucharadita de orégano.
1 cucharadita de tomillo.
1 Rodaja de tomate.
1 Rodaja de mozzarella.
Sal.
Pimienta.

ELABORACIÓN

Mezclamos la miel, el AOVE, el vinagre y la soja junto con las especias y dejamos macerar toda la noche. Cocemos en la Weber o, en su defecto, en una sartén a fuego muy fuerte el solomillo al punto, ponemos el tomate, el queso y tapamos la barbacoa o gratinamos un par de minutos al máximo de calor.

PRESENTACIÓN

Sacamos el solomillo, salpimentamos y ponemos un poco de albahaca para darle un toque fresco y verde. ¡A disfrutar de Italia con todos los sentidos!



PEREZ Y PETEIRO
NAVES INDUSTRIALES

perezypeteiro@gmail.com
659 970 686

Polígono de Pocomaco, Segunda Avenida, 38, Parcela A2/01. 15190 A Coruña

A CORUÑA PROVINCIA

956 KM DE COSTA E UN CAMIÑO INFINITO DAN PARA MOITO **TURISMO**

- Rías Altas: Ferrolterra
- Rías Altas: A Coruña e As Mariñas
- Costa da Morte
- Terras de Santiago
- Rías Baixas: Ría de Muros e Noia
- Rías Baixas: Ría de Arousa Norte



Deputación
DA CORUÑA



turismo.dacoruna.gal

