



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

LUNES, 29 DE ABRIL DE 2019

DIARIO DE AVISOS

DOMINGO MARTÍN, PRESIDENTE DE ASPROCAN: “LAS RETIRADAS DE PLÁTANOS DEL MERCADO FUNCIONAN DESDE HACE 70 AÑOS”

El recientemente reelegido presidente de la Asociación de Productores de Plátanos de Canarias, defiende aumentar la inversión en publicidad para mantener la potencia de la marca del plátano de Canarias



El recientemente reelegido presidente de la Asociación de Productores de Plátanos de Canarias (Asprocan), reconoce el reto que el sector tiene para salvar en la Comisión Europea una negociación de la Política Agraria Común (PAC), que no pase por asumir la reducción de las ayudas en un 4% por imposición del Brexit. Martín defiende aumentar la inversión en publicidad para mantener la potencia de la marca del plátano de Canarias.

¿Cuál es el reto de Asprocan, en un contexto de negociación de la PAC condicionada por el Brexit?

“El Brexit supone un reto muy grande porque da lugar a intensas negociaciones de los productores, los asociados en Asprocan junto a los países de la APEB para intentar conseguir convencer a los políticos y gestores comunitarios del mantenimiento de las ayudas. En este



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

momento está sobre la mesa una disminución de las ayudas de casi el 4% para los productos POSEI y llevamos muchos meses intentando convencer a los responsables. Para nosotros es vital la ayuda y la pérdida de ayuda tiene una trascendencia muy superior a cualquier otra producción agraria continental que hoy esté tutelada por la política agraria común”.

¿Sería posible negociar de forma individual el trato de la PAC al plátano, excluyéndolo de ese 4%?

“En este momento concreto no es posible negociar de forma independiente del resto del sector agrario porque no lo entenderían, ni ellos ni la sociedad canaria. Planteamos que es una necesidad de todas las regiones productoras tanto de plátanos como del resto de productos que tienen las ayudas POSEI en estas regiones. Tenemos que defendernos con argumentos. Para nosotros es mucho más grave la pérdida de ayuda que para cualquier producción continental, mientras que por otra parte somos bastante poco significativos en el marco de los presupuestos comunitarios. Tenemos sobre la mesa no solo el Brexit sino la propuesta de países latinos productores de banana de bajada de aranceles. Queremos mantener los actuales niveles de protección de la tarifa porque la cuota de mercado de los productores bananeros es cada año mayor en la UE”.

Es este es uno de los momentos más críticos del sector?

“No es más ni menos importante que otras veces. Ha habido momentos de muy elevada incertidumbre, como en el año 93 y en otros. Lo que está demostrado es que el sector tiene que trabajar muy unido porque somos muy pequeños y tenemos que argumentar ante Bruselas que las ayudas son necesarias, por lo tanto también a ese nivel no solo tiene que ser una unión fuerte en Canarias sino con nuestros socios franceses y portugueses. Es fundamental que sigamos invirtiendo en comunicación y en publicidad para el plátano de Canarias. La inversión en publicidad tiene que cambiar, llevamos mucho tiempo con inversión en publicidad muy estabilizada, probablemente porque vemos que los agricultores no nos van aceptar invertir más pero hay que hacerlo. Se ha hecho bastante bien y lo demuestra como el plátano de canarias y la imagen de marca que tiene en el mercado nacional, como es capaz de vender gran parte del año por encima de la banana cuando tiene la calidad adecuada. En España los precios para una calidad aceptable está en torno a los 40, 60 céntimos o un euro por kilo por encima, al final todo eso son ingresos que entran en la cadena de canarias y a otros intermediarios y permite a la gente vivir con eso. Si el resultado de la publicidad no



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

hubiera sido tan bueno, vendrían a Canarias muchos menos ingresos por precio de producto de la península de lo que está viniendo”.

¿Se atiende desde Asprocan la asignatura pendiente de la comercialización que pueda garantizar la apertura de nuevos mercados?

“Las exportaciones siempre son posibles, es posible vender fuera, se puede tener calidad para vender fuera, claro que sí, pero la pregunta es si nosotros vamos a sacar la mejor calidad de nuestro mercado peninsular, porque eso sería suicida, desatendiendo el mercado nacional al enviar fuera la mejor calidad. No tenemos un volumen permanente como para buscar mercados permanentes exteriores”.

¿No hay otra alternativa a la pica del plátano?

“La pica se entiende mal por desconocimiento de la gente. La pica permite la retirada en determinados momentos, cuando los volúmenes son muy muy elevados y los precios están muy bajos es conveniente que ese mercado no se inunde más para seguir malvendiendo la fruta. Es necesario parar la bajada de precio y para la degradación de la imagen del producto”.

Pese a todo suscita muchas críticas dentro del sector, de los propios agricultores...

“Es muy fácil para muchos, a veces incluso políticos desconocedores que dicen que eso hay que solucionarlo. Al final las acciones que se pueden hacer pasan por no enviar esos kilos al mercado. Para no saturar ese mercado tenemos que enviarlo a otro, como estamos haciendo con Marruecos, pero al final tiene el mismo cometido. Es lo mismo enviar a un mercado exterior, enviar a una industria, enviar a banco de alimentos o retirar es lo mismo. Lo más sencillo es lo más barato siempre, pero puede que lo más sencillo sea menos políticamente correcto porque no les guste a algunas personas. Pero hay que pensar que se obtiene al estabilizar precios. Las retiradas de plátanos del mercado funcionan desde hace 70 años”.

EL DIGITAL DE CANARIAS

EL CABILDO DESTINA 450.000 EUROS A LA FORMACIÓN DE 228 PERSONAS DESEMPLEADAS PARA SU INSERCIÓN EN EMPLEO VERDE Y LA CONSTRUCCIÓN

Gilberto Díaz explica que son nichos de empleo en el Plan Integral de Empleo



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004
Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634
La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470
Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288
Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450
Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790
Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004
Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060



Un grupo de 228 personas desempleadas difícil inserción recibirán formación para mejorar sus posibilidades en el empleo verde y la construcción en sendos programas del Cabildo de Gran Canaria que ejecutarán la Fundación Canaria para la Reforestación Foresta y la Asociación de Empresarios Constructores y Promotores de Las Palmas dotados con 300.000 y 150.000 euros cada uno en el marco de los fondos del Fdcan.

Están destinados a mayores de 45 años o menores de 30, mujeres víctimas de violencia de género, personas migrantes o con diversidad funcional que tienen mayores dificultades para obtener un puesto de trabajo, resaltó el consejero de Empleo y Transparencia del Cabildo, Gilberto Díaz, en la presentación junto al gerente de Foresta, Sergio Armas, y la presidenta de la Asociación de empresarios constructores y promotores de Las Palmas, Delia Gutiérrez.

Es el segundo año que el Cabildo impulsa estos programas para la inserción en sectores con demanda de empleo. “Estos itinerarios formativos, al igual que el de Femepa que comenzó recientemente, van destinados a impulsar la inserción laboral en nichos de empleo identificados en el Plan Integral de Empleo de Gran Canaria”, añadió Díaz.



Las Palmas de Gran Canaria: C/. Miguel Sarmiento, 2 – 35004

Telf. 928 369 806 – Fax. 928 385 634

La Aldea de San Nicolás: Avda. Los Cardones, 25 – 35470

Telf. 928 885 085 – Fax. 928 891 288

Santa María de Guía: C/. Sancho de Vargas, 19, interior bajo – 35450

Telf. 928 896 790 – Fax. 928 896 790

Santa Cruz de Tenerife: C/. Cairasco, 5, Edif. Retama, 1º A – 38004

Telf. 922 299 655 – Fax. 922 242 060

El programa con Foresta, que la pasada edición logró la inserción de 15 de las 48 personas participantes, se encuentra en la fase de selección de y ofrecerá formación de 21 personas, un 43 por ciento mujeres, en aplicación de productos fitosanitarios, trepa en palmeras, formación en maquinaria forestal como la desbrozadora, primeros auxilios en el medio forestal, conocimiento del medio y trabajos forestales.

Además recibirán orientación y asesoramiento para enfrentarse al mercado de trabajo y realizarán la prospección del mercado con contactos con empresas para crear una bolsa de empleo con las ofertas gestionadas a partir de los contactos establecidos e incluir las candidaturas que cumplan el perfil y hayan superado la formación.

“Este programa no solo es una oportunidad laboral sino que dinamiza el sector forestal, de gran importancia para la recuperación del ecosistema de Gran Canaria”, destacó Sergio Armas.

Formación en maquinaria pesada

Por otro lado, un total de 207 personas recibirán durante 7 meses formación en gestión de residuos de construcción, y prevención de riesgos laborales de los oficios de operador de aparatos elevadores, montaje de estructuras y trabajos de demolición y rehabilitación, y operadores de vehículos y maquinaria de movimiento de tierras, una formación imprescindible para la contratación en el sector.

“Este año nos centramos especialmente en la formación para el uso de maquinaria pesada y específica pues es la que tiene mayor demanda ahora mismo en el sector de la construcción”, detalló Delia Esther Gutiérrez, quien avanzó la necesidad de que el sector se marque el objetivo de contratar solo a personas que tengan esta formación.

La pasada convocatoria, en la que participaron 388 personas, finalizó con una inserción del 16 por ciento, y tanto entonces, con un 3 por ciento, como en el proceso de selección actual el número de mujeres es muy bajo por lo que Gutiérrez las animó a participar.