

Trinidad Díaz es la nueva gerente de Ascoive desde hace solo tres meses en los que se ha sentido muy arropada. Explica que las quejas prioritarias de los asociados son ahora mismo un absentismo «nunca visto antes» y «problemas para encontrar a gente que quiera trabajar». Anuncia un pionero plan tecnológico que pondrá como líder en 2025 al comercio de Vecindario. Eso dice ella con toda rotundidad.

Trinidad Díaz

GERENTE DE LA ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS Y PROFESIONALES DE VECINDARIO (ASCOIVE)

«El comercio se queja por un alto absentismo laboral no visto antes»

P. Pallarés Sanz

SANTA LUCÍA

Es la nueva gerente de Ascoive. Hoy cumple tres meses tras la marcha de Sabina Ruano.

¿Cómo afronta el reto?

Llevo de otro ámbito empresarial pero conozco bien el sector. Me propusieron porque reunía el perfil, hice la entrevista y gusté. Vengo de una empresa familiar, de carpintería en general de madera. Mi padre se jubiló, me quedé al cargo y pasado unos años se com- plico y tuve que cerrar. La compe- tencia cada vez lo dificultaba más. Y bueno, ahora estoy aquí y tanto la anterior gerente Sabina como la junta directiva me lo han puesto muy fácil.

¿Qué análisis haría del sector comercial en general?

La pequeña empresa cada día lo tiene más difícil principalmente cuando se tienen muchos em- pleados. Mi competencia por ejemplo en el sector industrial eran las grandes superficies espe- cializadas. Era muy complicado y por desgracia, se suma la persona que trabaja en B. Se les facilita el material y es lícito que quieren vender. En negro trabaja perfecta- mente más de un 50% del sector. En comercio es más difícil que el intrusismo exista.

¿Con qué panorama se ha en- contrado estando como gerente de la asociación en estos tres meses? Primera impresión.

Cuando escucho a los empre- sarios me puedo poner a su lado porque los entiendo perfectamen- te. Inquietudes, problemas. En la medida de lo que he podido vivir los puedo aconsejar. No soy espe- cialista en nada. Desde fuera me impresionan. El comercio antiguo le da valor a Ascoive, pero el nue- vo con el que me estoy encontra- do no es consciente de lo que es pertenecer a esta asociación. Hay una junta directiva que se vuela al cien por cien y de forma desin- teresada. Luchan por y para este municipio para los comerciantes y la zona comercial abierta de Ve- cindario es la mejor y puedo dar fe. Vengo de otro municipio y veo que hay una unión muy buena. Me he sentido arropada.

¿Cuáles son las primeras que- jas con las que se ha topado?

De las problemáticas principa- les que tienen muchos comercios es el absentismo laboral por bajas que el empresario sospecha que no pueden estar justificadas, du- das. Es ahora mismo una de las



Trinidad Díaz, ayer en la sede de Ascoive en Vecindario. | P. PALLARÉS

«Vecindario será líder en 2025 con el Plan de Mejora e Innovación del Comercio Local»

por número de empleados igual- mente nos comunica que tiene bajas laborales como nunca. Una situación que me comunicaron que nunca han visto antes y que no sabían el motivo.

Además del absentismo, al- go más que preocupe al empre- sariado.

Otra preocupación es encon- trar gente que tenga ganas de tra- bajar. Necesitan personal y no lo encuentran. Nos han llamado aquí por si tenemos curriculum que les podamos dejar. Es una ge- neralidad, no es solo en este mu- nicipio. Pero está afectando en la proyección de la empresa. Se tie- nen que plantear un montón de cosas, como horarios de apertura, que el dueño tenga que reestruc- turar las jornadas laborales del resto de la plantilla. Son condicio- nantes. Hay parados, claro en la peatonal existe este problema.

¿Cuántas empresas están asociadas a Ascoive? ¿La asocia- ción sólo abarca la zona abierta de Vecindario o pueden acoger- se otros comercios del munici- pio de Santa Lucía?

Son casi 180 las empresas aso- ciadas. Y claro que abarcan a todo el municipio. Desde El Doctoral al Cruce de Sardiná. Representa a to- do los empresarios y comercios que pertenezca a este término municipal. Ascoive es la única asociación que existe. En su día se creó otra, cuando se comenzó a peatonalizar la zona y había dis- crepancias, la crearon pero tan pronto se creó se diluyó, pero todo lo digo por lo que tengo entendido porque yo eso no lo viví. Lo que sí se ahora es que para formar parte de una asociación que defiende al comercio hay que sudar, hay que trabajar, hay que estar al pie del cañón. Esto no es un grupo de co- legas que nos reunimos y habla- mos de vez en cuando. Detrás hay una labor importante.

Está en marcha el Plan Direc- tor elaborado por el Ayunta- miento de Santa Lucía para la zona comercial. ¿Qué traerá de bueno y qué diagnóstico hacen los comerciantes?

Lo bueno del plan director es que se van beneficiar los comer- cios de todo el municipio. Se van a dividir por zonas que ya hemos delimitado. Al estar segmentadas, Ascoive puede acceder a subven- ciones de mayor cuantía. En nues- tro caso solo tenemos la zona abierta de Vecindario, pero con el plan director se crearán áreas dife- renciadas en Doctoral, Vecindario,

Balos y Sardiná. En cada área se- gún especifica el Plan Director se planea una ampliación de la pea- tonalización de sus áreas comer- ciales. Cuando sean estipuladas como áreas comerciales diferen- ciadas tendremos acceso a solici- tar subvenciones de mayor im- porte, como lo hace Agüimes, por- que tiene tres.

Al estar ya delimitadas las áreas en el plan director, signifi- ca que ya tienen acceso a estas líneas de ayudas?

Tenemos sobre la mesa un pro- yecto maravilloso que segura- mente logaremos a través de fon- dos europeo. El cambio va a ser brutal. El programa de *Mejora e Innovación del Comercio Local de Vecindario*, que ya tiene un nom- bre definido, está basado en la aplicación de las últimas tecnolo- gías y actualizar las adaptaciones diarias que vayan saliendo. Está enfocado a que el comercio de a pie, el pequeño comercio, tenga herramientas gratuitas desde As- coive para poder salir al nuevo mercado. Redes, estar bien posi- cionados en Google, que tengan QR donde el cliente les pueda de- jar reseñas para subir escalones y posiciones en los rangos de bús- queda. Igualmente, enseñar al co- merciante los métodos para que el cliente encuentre su negocio y también, le ofrezca la posibilidad de acceder a hacer un tour virtual, consistente en una recreación en 3D de los espacios que se desea mostrar. Así permite a todo el que vea su sitio web explorarlo desde su pantalla como si estuvieran en su local en persona. Son un mon- tón de detalles. 2025 puede ser el año. Empezaremos a desarrollar- lo a finales del 24 y el resultado se verá a lo largo de 2025. Seremos pioneros en avances tecnológicos aplicados en el comercio que no tienen ni en Las Palmas de Gran Canaria ni en toda Canarias.

La aplicación de estas nuevas tecnologías será gratuita total- mente para los asociados. Y los que no estén en Ascoive ¿Pue- den acogerse si se unen a la aso- ciación desde ahora?

A Ascoive pueden inscribirse todos los comerciantes que lo de- seen únicamente del municipio. Tienen muchos prestadores. Ha- cemos un papel mediador entre sus necesidades y las ayudas que se les puede ofrecer. Pueden po- nerse en contacto con la asocia- ción en nuestra web ascoive.org donde pueden pueden enviarnos sugerencias n el teléfono.

¿Les han propuesto empre- sas de fuera del municipio aso- ciarse a Ascoive?

Pues casualmente en estos me- ses me han preguntado varios em- presarios de fuera del municipio que desarrollan su actividad de manera online, que si pueden for- mar parte de Ascoive. Es una de las propuestas que me gustaría comentar con la junta directiva dados los cambios que se aveci- nan. Serían en este caso empresas que solo trabajan a través de inter- net. Es una de las ideas que se pueden aportar y de este modo abrirles nuestros servicios siem- pre que no perjudiquen a nuestro comercio.