



Japoneses degustando jamón ibérico. AFP

Montesano lleva su jamón de la España insular hasta Asia

El grupo canario con presencia en Extremadura también venderá mortadela y jamón cocido ibérico en Japón

José Luis Jiménez

LAS PALMAS. Canarias también exporta carne. No todo va a ser pescado. Embutidos de Tenerife, filial de Montesano, grupo canario con presencia en Extremadura, ha apostado por la introducción en el mercado japonés de productos cárnicos: jamón cocido y mortadela ibéricos. A ellos se suma también el jamón serrano curado.

El presidente de Montesano, Martín García Garzón- uno de los mayores líderes industriales de las Islas-, ha logrado que su empresa sea la primera canaria que exporta productos cárnicos a Japón. El grupo realizó su primera incursión en la feria del año 2001, de la mano de los productos ibéricos fabricados

por la sociedad del grupo Montesano Extremadura. Con su última presencia se han convertido en el primer exportador de ibéricos desde Extremadura para Japón, con una facturación de tres millones de

40

POR CIENTO. Es lo que elevará la facturación de la compañía canaria gracias a las exportaciones a Japón.

euros en 2006. La empresa prevé incrementar su facturación de las exportaciones a Japón entre un 30 por ciento y un 40 por ciento este año, como consecuencia de un aumento tanto de los productos ya

consolidados en dicho mercado como de la expansión de los productos tinerfeños.

El primer sondeo de negocio desde Tenerife en Japón se produjo el año pasado, con una degustación que se celebró en la Embajada de España en Tokio y en la que se presentaron tanto el jamón cocido ibérico como la mortadela ibérica, y donde se pudo comprobar la buena aceptación de la que fueron objeto, lo que animó a potenciar dichos productos en la última edición de Foodex.

Montesano ha cerrado acuerdos de cooperación Yonekiu, el tercer fabricante cárnico de Japón, lo que ha facilitado tanto la introducción en aquel mercado como la presentación y corte de los productos.

Naviera Armas lanzará antes de junio una línea a Tarfaya para llegar a Marruecos

J. L. Jiménez

LAS PALMAS. La naviera canaria Armas, que controla una pequeña participación en Trasmediterránea, tiene previsto iniciar antes de junio la unión de Fuerteventura con Marruecos a través del Puerto de Tarfaya, a unos 93 kilómetros de Fuerteventura. Tanto Armas como un grupo de empresas marroquíes han

creado una sociedad para gestionar el puerto de Tarfaya cuyas obras de acondicionamiento han concluido.

Exportar productos y servicios en Marruecos y que empresarios canarios localicen allí sus empresas, como ya hacen más de cincuenta en Agadir, es una de las prioridades de la Cámara de Comercio de Las Palmas, afirma su presidente, Ángel Luis Tadeo, líder del grupo ho-

telero Dunas, uno de los mayores grupos de capital canario en el sector turístico. A su juicio, en Las Palmas hay interés "total" que no sólo en Marruecos, sino en toda África, "ya que es un continente en el que está virgen todo". Sin embargo, recuerda que sigue siendo un hándicap el problema con los visados y las formas en que los empresarios africanos pueden venir a Canarias.

T&C Consulting quiere acercarse a las empresas

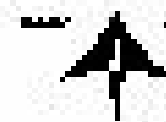
J.L.J.

LAS PALMAS. TyC Consulting, empresa 100 por cien canaria dedicada a la consultoría técnica y asesoría tecnológica informática, presentó recientemente al mercado insular su Plan de Asesoría Tecnológica para Comercios en Canarias.

El director general de TyC Consulting, Per Thomsen, apunta que el proyecto que ha surgido como resultado de una necesidad captada entre el empresariado con el que mantiene contacto y que "las empresas proveedoras de servicios y suministros informáticos suelen sobredimensionar, en el mejor de los casos, y en otros ser demasiados exiguos a la hora de realizar un estudio de la solución informática o téc-

nica de una empresa". Thomsen apunta que con TyC Consulting surge una nueva vía de negocio dentro del mundo tecnológico en Canarias. Es la primera vez que en el Archipiélago se cuenta con este tipo de empresa consultora y asesora.

Hasta ahora las empresas que vendían *software* o *hardware* eran las que hacían la labor de consultoría. Ahora, TyC Consulting ha establecido una estrategia con la que quiere establecer una red de asesoramiento para pymes y micropymes en las Islas donde "puedan optar a canalizar sus trabajos de proyectos de redes, llave en mano, mudanzas... en un solo punto y con todas las garantías, con el respaldo de empresas que cuentan con profesionales cualificados".



COMERCIO Y TURISMO

El grupo de empresas que forman parte de la iniciativa de TyC Consulting, formada por empresas de diferentes sectores económicos, se ha comprometido a ofrecer un servicio de asesoramiento y asesoría tecnológica informática a las empresas canarias que lo soliciten.

Este servicio se realizará a través de una red de asesoramiento que se va a ir creando poco a poco, con el objetivo de llegar a todas las empresas que lo necesiten.

El servicio se realizará a través de una red de asesoramiento que se va a ir creando poco a poco, con el objetivo de llegar a todas las empresas que lo necesiten.

El servicio se realizará a través de una red de asesoramiento que se va a ir creando poco a poco, con el objetivo de llegar a todas las empresas que lo necesiten.

El servicio se realizará a través de una red de asesoramiento que se va a ir creando poco a poco, con el objetivo de llegar a todas las empresas que lo necesiten.

El servicio se realizará a través de una red de asesoramiento que se va a ir creando poco a poco, con el objetivo de llegar a todas las empresas que lo necesiten.

El servicio se realizará a través de una red de asesoramiento que se va a ir creando poco a poco, con el objetivo de llegar a todas las empresas que lo necesiten.

El servicio se realizará a través de una red de asesoramiento que se va a ir creando poco a poco, con el objetivo de llegar a todas las empresas que lo necesiten.

El servicio se realizará a través de una red de asesoramiento que se va a ir creando poco a poco, con el objetivo de llegar a todas las empresas que lo necesiten.

El servicio se realizará a través de una red de asesoramiento que se va a ir creando poco a poco, con el objetivo de llegar a todas las empresas que lo necesiten.

El servicio se realizará a través de una red de asesoramiento que se va a ir creando poco a poco, con el objetivo de llegar a todas las empresas que lo necesiten.

El servicio se realizará a través de una red de asesoramiento que se va a ir creando poco a poco, con el objetivo de llegar a todas las empresas que lo necesiten.

El servicio se realizará a través de una red de asesoramiento que se va a ir creando poco a poco, con el objetivo de llegar a todas las empresas que lo necesiten.

El servicio se realizará a través de una red de asesoramiento que se va a ir creando poco a poco, con el objetivo de llegar a todas las empresas que lo necesiten.