

Mila Pacheco: "No vamos a permitir que ningún abogado vuelva a sentirse solo" **P22**



Raquel Rodríguez: "Ya hemos iniciado el camino: impulsar nuevas promociones y facilitar el acceso a la vivienda" **P29**



María del Carmen Pérez: "Seguimos apostando por crecer en Canarias pese al encarecimiento de la vivienda" **P32**



Javier M. Amigó: "Queremos demostrar que una vivienda saludable, eficiente y sostenible también puede ser asequible" **P35**



Beatriz Llarena: "Queremos que el color transforme los espacios y también mejore el bienestar" **P41**

Tribuna de Canarias

Periódico regional líder de información Económica y Política en las Islas Canarias

SEPTIEMBRE MMXXVI | **1,20€** | Islas Canarias

TRIBUNADECANARIAS.ES



M.ª del Pino de León: "Queremos que los jóvenes se queden en Canarias y construyan aquí su proyecto de vida" P2

ENTREVISTA.
DIRECTORA DEL INSTITUTO CANARIO DE LA VIVIENDA

Elaborado en CANARIAS

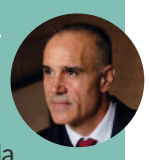
NUEVA ECONOMÍA



Jorge Alonso.
Director de Consultoría Velorcios
La Importancia de calcular el ROI de la IA **P10**



Teresa Pinto.
Gerente de IDDA Business School
La tecnología ya no es opcional para un directivo **P10**



José Ramón Barrera.
Comisionado del Régimen Económico y Fiscal de Canarias
El REF que hará posible la Canarias que queremos **P11**



Presen Simón.
Consultora | Formadora en Eje & Talento
Pigmalión o Golem: lo que esculpimos sin darnos cuenta **P12**



Francisco Rodríguez.
Director Financiero Grupo Revyrod
Si después de diez años han hecho esto con él, ¿qué harán conmigo? (apropósito de Alsina) **P15**



ENTREVISTA.
PRESIDENTE DE MWCC

David García Núñez: "Tenemos que poner el suelo público al servicio de la vivienda asequible" P28

ESPECIAL VIVIENDA Y CONSTRUCCIÓN

CEOE Tenerife moviliza 2,6 millones de euros para nuevos proyectos empresariales y promueve más de 300 planes de empresa P4



La CCE, punto de referencia para quien decide emprender P5



Fundación Moeve abre la convocatoria de la 22.ª edición de los Premios al Valor Social y pone en valor el impacto de los tres proyectos ganadores de 2025 en Canarias P60



M.ª del Pino de León: “Queremos que los jóvenes se queden en Canarias y construyan aquí su proyecto de vida”

ENTREVISTA

M.ª DEL PINO DE LEÓN
DIRECTORA DEL INSTITUTO CANARIO DE LA VIVIENDA

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Canarias continúa afrontando una importante emergencia habitacional y usted asumió la Dirección del Instituto Canario de la Vivienda en un momento especialmente complejo. ¿Cuáles han sido las primeras prioridades que se ha marcado para acelerar la construcción de vivienda pública y ofrecer respuestas reales a las miles de familias que esperan una solución?

La situación que estamos viviendo es compleja y afecta al acceso de los ciudadanos de Canarias al derecho a la vivienda, entendida como un elemento esencial para proyectar la vida y el futuro. La emergencia habitacional ha sido declarada por el Gobierno de Canarias mediante el Decreto-ley 1/2024, ya convalidado por el Parlamento de Canarias.

Es una situación que también se produce en el conjunto de España y Europa, pero eso no debe servirnos de consuelo, sino para trabajar con mayor profundidad. Estamos ante un problema estructural, con muchas aristas que confluyen y generan una situación especialmente complicada.

Lo primero que debe hacer una administración pública cuando pretende abordar un problema es conocerlo bien para poder solucionarlo y, a partir de ahí, establecer las medidas correspondientes. Cuando el presidente y el consejero me plantearon asumir esta responsabilidad, lo hice con orgullo y con el objetivo fundamental de hacer más vivienda.

Si no hay vivienda, o la que existe tiene un precio demasiado elevado, tenemos un problema de acceso. Por tanto, tenemos que incrementar el parque de viviendas. El Instituto Canario de la Vivienda ya venía desarrollando una actuación importante desde que el Gobierno asumió su responsabilidad en 2023, y yo he asumido ese testigo, continuando con los proyectos que estaban en marcha, tanto los que ya se encuentran en ejecución como aquellos que tienen que salir a licitación.

Además, estamos elaborando el Plan Canario de Vivienda, que establecerá para los próximos cuatro años, hasta 2030, la planificación de las políticas de vivienda en Canarias. La planificación de una política tan estratégica como esta no es solo una necesidad, sino una obligación.

El Gobierno de Canarias está impulsando nuevas promociones de vivienda protegida en municipios como Santa Cruz de Tenerife, Puerto del Rosario o Arrecife. ¿Qué criterios se siguen para decidir dónde se construyen estas viviendas y cómo se garantiza que lleguen a los municipios con mayor necesidad?

Estamos desarrollando actuaciones en muchos municipios de Canarias. En el orden de 2.500 viviendas están siendo promovidas por el propio Instituto Canario de la Vivienda y más de 1.500 a través de Visocan. En total, estamos poniendo en marcha alrededor de 4.000 viviendas desde 2023.

Estas viviendas se encuentran en diferentes fases: algunas están en ejecución, otras en redacción de proyecto, otras en licitación y otras a punto de ser licitadas. Evidentemente, esas 4.000 viviendas no resuelven la totalidad de la demanda, pero sí permiten atender una parte importante y generar una dinámica de incremento del parque público.

Estamos haciendo vivienda en municipios como Yaiza, Valle Seco, Agüimes, Granadilla, Arrecife, Santa Brígida, Tijarafe, Fuerteventura, Las Palmas de Gran Canaria, Corralejo, Puerto del Rosario, Tazacorte, Arona, Adeje, La Orotava, Gáldar, Santa Lucía, Telde, Los Realejos, San Miguel de Abona o El Rosario, entre otros.

El criterio fundamental es disponer de información y datos. Tenemos un Registro Público de Demandantes de Vivienda que nos permite conocer cuál es la demanda existente en Canarias, tanto a nivel insular como municipal. Las decisiones públicas deben tomarse con datos y con información.

Otro elemento fundamental es la disponibilidad de suelo. Para producir vivienda necesitamos suelo. Los ayuntamientos ceden suelo al Instituto Canario de la Vivienda y, a partir de ahí, podemos comenzar a redactar proyectos y ejecutar las obras, siempre que esos terrenos tengan la condición urbanística necesaria para ello.

Además, Visocan tiene un programa de compra de vivienda inacabada, mediante el cual adquiere edificios sin terminar para completarlos y ponerlos posteriormente a disposición de los ciudadanos.

Por tanto, seguiremos incrementando el parque público, buscando también edificios de vivienda inacabados que puedan adquirirse y terminarse, y solicitando a los ayuntamientos que cedan los suelos disponibles que puedan destinarse a vivienda pública.

Uno de los grandes debates en Canarias gira en torno al impacto de la vivienda vacacional sobre el mercado residencial. ¿Considera que es posible encontrar un equilibrio entre el desarrollo turístico y el derecho de los canarios a acceder a una vivienda asequible, y qué papel debe desempeñar el Instituto Canario de la Vivienda en ese equilibrio?

Yo creo en el equilibrio y en el consenso. Cuando se está en una responsabilidad pública, el equilibrio es esencial, especialmente cuando se gestionan materias tan complejas e importantes como el acceso a la vivienda.

Las causas de la situación actual son múltiples. Una de ellas es que parte de la vivienda de uso residencial está saliendo de ese uso para dedicarse a la actividad turística. Yo creo en la actividad económica y también en la actividad turística.



Por tanto, la virtud está en buscar ese equilibrio.

El papel del Instituto Canario de la Vivienda debe ser participar en las mesas y foros donde se analice esta cuestión y donde se busque ese equilibrio, poniendo sobre la mesa la situación de emergencia habitacional que vivimos.

Cuando se tomen decisiones sobre la vivienda y sobre la actividad turística, tenemos que garantizar que la actividad turística se desarrolle de forma ordenada y con una regulación que responda a las necesidades del sector, pero sin olvidar que la vivienda tiene una función esencial: satisfacer el derecho a la vivienda de los ciudadanos de Canarias y permitirles desarrollar un proyecto de vida adecuado.

Cada vez más jóvenes y familias trabajadoras encuentran dificultades para acceder a su primera vivienda, incluso teniendo empleo estable. ¿Qué nuevas medidas o programas está estudiando el Gobierno para facilitar el acceso a la vivienda a estos colectivos y evitar que tengan que abandonar las islas o retrasar sus proyectos de vida?

Los jóvenes son un sector de la población que debe recibir una atención especial porque son el futuro de la sociedad canaria. Tenemos generaciones de jóvenes muy preparadas, con un talento importante, y no podemos perderlo como sociedad.

La vivienda es un elemento esencial para consolidar sus proyectos de vida y de futuro. Por eso, la política de vivienda y la estrategia del Gobierno de Canarias tienen a los jóvenes como un sector esencial. En este momento estamos preparando la convocatoria del Bono Alquiler Joven, que contempla una ayuda de 250 euros al mes durante dos años para minimizar el esfuerzo que deben realizar los jóvenes para pagar el alquiler. Ya se está abonando el primer semestre de 2026 correspondiente a la convocatoria de 2025 y estamos preparando la convocatoria de 2026. Esta línea supone casi 16 millones de euros en dos años. En la convocatoria anterior colaboró el Cabildo de Lanzarote y en la de 2026 también colaborará el Cabildo de Tenerife, con una aportación de 900.000 euros por ejercicio, en 2026 y 2027.

También contamos con ayudas para la adquisición de la primera vivienda. Los jóvenes de hasta 40 años que hayan adquirido su primera vivienda pueden recibir hasta 11.000 euros de ayuda. Esta convocatoria ha supuesto unos tres millones de euros y ha permitido ayudar a más de 300 familias jóvenes.

Además, ya está aprobado y publicado el decreto que regula la Hipoteca Joven Canaria. Los jóvenes de hasta 40 años y las familias con hijos a cargo podrán acceder a una vivienda con una financiación de hasta el 95 % del valor de adquisición, frente al 80 % que habitualmente financian las entidades financieras.



A partir de septiembre comenzaremos a firmar convenios con las entidades financieras interesadas para que puedan ofrecer estos créditos hipotecarios de hasta el 95 %.

La colaboración entre el Gobierno de Canarias, cabildos y ayuntamientos será clave para aumentar el parque público de viviendas. ¿Qué importancia tiene esa coordinación institucional y qué municipios están mostrando una mayor implicación para agilizar suelo, licencias y nuevos proyectos?

Las administraciones públicas tienen que trabajar desde la colaboración, la cooperación y la lealtad institucional. La discrepancia es buena porque enriquece, pero cuando existe una responsabilidad pública, la política debe servir para resolver los problemas de los ciudadanos. En materia de vivienda, además, intervienen diferentes niveles administrativos, cada uno con sus competencias: la comunidad autónoma, el Estado, los cabildos y los ayuntamientos.

> "Facilitamos hasta el 95 % de financiación para que más jóvenes puedan comprar su primera vivienda"

En este contexto, el Gobierno de Canarias ha dado nuevas competencias en materia de vivienda a cabildos y ayuntamientos. Los ayuntamientos son esenciales porque son la primera administración a la que acude el ciudadano, mientras que los cabildos desempeñan también un papel fundamental como gobiernos de cada isla. Por eso, tenemos que ejercer esas competencias de manera planificada y coordinada, y el Gobierno debe liderar esa cooperación para poder afrontar mejor la situación de emergencia habitacional.

Los ayuntamientos están cediendo suelo, aunque no todo el que necesitamos. Hay que distinguir entre que un ayuntamiento no quiera ceder suelo y que no disponga de él. Los que tienen suelo disponible lo están cediendo. A esto se suman ejemplos de colaboración por parte de los cabildos. El Cabildo de Tenerife está desarrollando actuaciones junto al Gobierno de Canarias y participa en ayudas al alquiler, mientras que el Cabildo de Lanzarote está comprando promociones de vivienda y cediéndolas al Gobierno para ponerlas posteriormente a disposición de los demandantes.

Por tanto, la solución a esta emergencia habitacional pasa necesariamente por aunar esfuerzos económicos, de gestión y presupuestarios y por reforzar la colaboración entre todas las administraciones.

Además de construir nuevas promociones, muchos expertos insisten en la necesidad de rehabilitar viviendas ya existentes y recuperar inmuebles vacíos. ¿Qué estrategias está desarrollando el Instituto para combinar obra nueva, rehabilitación y aprovechamiento del parque residencial existente como solución a medio plazo?

La situación actual del mercado de la vivienda responde, entre otras cuestiones, a que desde 2008 no se ha producido suficiente vivienda. Cuando existe mucha demanda y poca oferta, los precios aumentan. En el caso de la vivienda, además, estamos hablando de un derecho que garantiza los proyectos de vida de los ciudadanos. Por eso, uno de nuestros ejes fundamentales es producir vivienda nueva. Pero también es necesario actuar sobre el parque residencial existente.

Sabemos que existe un número importante de viviendas vacías que no están en el mercado por diferentes circunstancias. Para conseguir que parte de esas viviendas salgan al mercado, tenemos que abordar cuestiones como la seguridad jurídica de los propietarios, la garantía del pago de las rentas o los posibles desperfectos en las viviendas.

También hay viviendas que no salen al mercado porque no reúnen las condiciones de habitabilidad necesarias. En esos casos, la ayuda pública puede contribuir a recuperar esas condiciones y ponerlas posteriormente en el mercado a precios asequibles.

Este programa ya se está desarrollando a través de Visocan, mediante un encargo del Gobierno, y estará también incluido en el Plan Canario de Vivienda.

La solución al problema de la vivienda no pasa por una única actuación. La producción de vivienda nueva es una prioridad, pero también hay otras actuaciones necesarias, como esta, que permiten incorporar al mercado viviendas que actualmente están inactivas.

Mirando al futuro, ¿cuáles son los principales objetivos que se ha marcado el Instituto Canario de la Vivienda para lo que resta de 2026 y qué le gustaría que percibieran los ciudadanos como el mayor avance conseguido en materia de vivienda en Canarias antes de finalizar el año?

La estrategia de vivienda del Gobierno de Canarias se articula en tres grandes ejes: normativa, fiscalidad y políticas concretas de vivienda.

En materia normativa, se ha desarrollado un marco destinado a garantizar seguridad y facilitar la política de vivienda. El Decreto-ley 1/2024 declara la emergencia habitacional y establece medidas para reducir plazos y agilizar procedimientos. También ofrece a los ayuntamientos herramientas para facilitar cambios de uso de locales comerciales a residencial, incrementar la edificabilidad en determinados suelos urbanos, siempre que el 50 % se destine a vivienda protegida, y promover vivienda protegida en distintos tipos de suelo. Por su parte, el Decreto-ley 3/2025 incorpora medidas para agilizar los procedimientos de otorgamiento de licencias.

En materia fiscal, se han adoptado medidas para reducir la carga vinculada a la producción y adquisición de vivienda, entre ellas un tipo cero de IGIC para la vivienda protegida. Y, el tercer eje es la política concreta de vivienda, que quedará definida en el Plan Canario de Vivienda, actualmente en elaboración, con la previsión de que pueda estar aprobado a finales de este año o principios del próximo.

> "Vamos a recuperar viviendas vacías para ponerlas en el mercado a precios asequibles"

Además, el Plan contempla cuatro grandes líneas de actuación. La primera es el incremento del parque público, mediante la producción de vivienda y su puesta en el mercado, tanto en alquiler como en compraventa, a precios asequibles y ajustados a la renta de los ciudadanos de Canarias, garantizando también el derecho a la vivienda de las familias vulnerables.

La segunda es la rehabilitación de viviendas y edificios, tanto en entornos urbanos como en el medio rural, en colaboración con ayuntamientos y cabildos. En el medio rural se destinan cinco millones de euros, actualmente en fase de adjudicación.

La tercera línea busca minimizar el esfuerzo económico de los ciudadanos para acceder a una vivienda mediante ayudas al alquiler joven, al alquiler general y a la adquisición. Además, está prevista una nueva convocatoria de ayuda al alquiler general, con más de 36 millones de euros y destinada a más de 9.000 familias. Y, la cuarta línea es el apoyo a los promotores, mediante ayudas públicas que permitan aumentar la producción de vivienda protegida y ponerla en el mercado lo antes posible a precios asequibles, tanto en venta como en alquiler.

En definitiva, la colaboración será fundamental. Además de la coordinación entre las distintas administraciones, es necesario contar con el sector de la promoción para incrementar la producción y conseguir que un mayor número de viviendas estén disponibles a precios asequibles.

CEOE Tenerife moviliza 2,6 millones de euros para nuevos proyectos empresariales y promueve más de 300 planes de empresa

La Confederación refuerza durante 2026 sus programas de apoyo al emprendimiento, la innovación, la empleabilidad y la competitividad empresarial



CEOE Tenerife continúa reforzando su compromiso con el desarrollo económico de Canarias mediante la ejecución de programas que impulsan la competitividad empresarial, el emprendimiento, la innovación, la empleabilidad y la cualificación profesional. En lo que va de 2026, la organización ha seguido desplegando una amplia cartera de servicios de acompañamiento a empresas, personas emprendedoras y demandantes de empleo, ofreciendo un apoyo integral adaptado a las necesidades reales del tejido productivo.

El Servicio Integral de Empleo (SIE), cofinanciado por el Servicio Canario de Empleo y el Servicio Público de Empleo Estatal, se mantiene como uno de los principales servicios de apoyo al emprendimiento y la empleabilidad que desarrolla la Confederación. En el área de emprendimiento, el servicio ha acompañado a 505 personas interesadas en crear o consolidar un negocio, elaborando 313 planes de empresa y prestando 438 asesoramientos especializados en financiación. Además, ha gestionado 220 solicitudes de ayudas e incentivos, lo que ha permitido movilizar 2.642.122,20 euros en financiación pública y privada para nuevos proyectos empresariales. Paralelamente, el área de orientación laboral ha atendido a 271 personas, ha diseñado 129 itinerarios personalizados de empleo y ha desarrollado 30 talleres formativos, con la participación de 208 personas, reforzando así las oportunidades de inserción laboral. En emprendimiento innovador, RECABA, impulsado por CEOE Tenerife y la Confederación Canaria de Empresarios con financiación de la Consejería de Economía, Industria, Comercio y Autónomos del Gobierno de Canarias y SODECAN, ha evaluado 46 proyectos empresariales, formado a 27 emprendedores y 19 potenciales inversores y desarrollado 22 procesos de mentorización especializada, reforzando la conexión entre los proyectos innovadores y la inversión privada en Canarias.

El apoyo de CEOE Tenerife no termina con la creación de una empresa. La organización acompaña a los proyectos en su consolidación y crecimiento mediante programas especializados que impulsan la innovación, la transformación digital, la sostenibilidad y el fortalecimiento de la competitividad empresarial. En esta fase de consolidación, CEOE Tenerife combina innovación, mentorización y sostenibilidad empresarial. Red CIDE ha atendido a 35 empresas y acompañado 22 proyectos; Red Tenerife Mentoring presta apoyo a 75 proyectos con más de 380 sesiones y 550 horas de acompañamiento; y el Gabinete ODS ha impulsado diagnósticos y asesoramiento especializado para integrar criterios de sostenibilidad, igualdad y diversidad en las empresas.

El acompañamiento se completa con actuaciones dirigidas al talento, la cualificación y la mejora de los entornos de trabajo. El programa *Integra la FP Dual en tu Empresa* ha realizado 123 asesoramientos y formado a 47 tutores de empresa; el programa ICASEL ha desarrollado visitas y asesoramientos técnicos en prevención de riesgos laborales; y el Plan de Formación en Diálogo Social suma siete cursos impartidos, tres acciones en desarrollo y 158 participantes.

Los resultados alcanzados en lo que va de 2026 reflejan la capacidad de CEOE Tenerife para transformar la colaboración entre administraciones y empresas en apoyo directo al tejido productivo, favoreciendo la creación y consolidación de proyectos empresariales, la innovación, la mejora de la empleabilidad y el fortalecimiento de la competitividad en Canarias.



La CCE, punto de referencia para quien decide emprender



Detrás de cada alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos hay una persona que decide dar el paso de emprender y montar su propio negocio. En Canarias, ese paso lo han dado ya 147.800 personas en lo que va de año, lo que representa el 15,5% de los 956.570 trabajadores que hay afiliados al conjunto del Sistema de la Seguridad Social en el archipiélago.

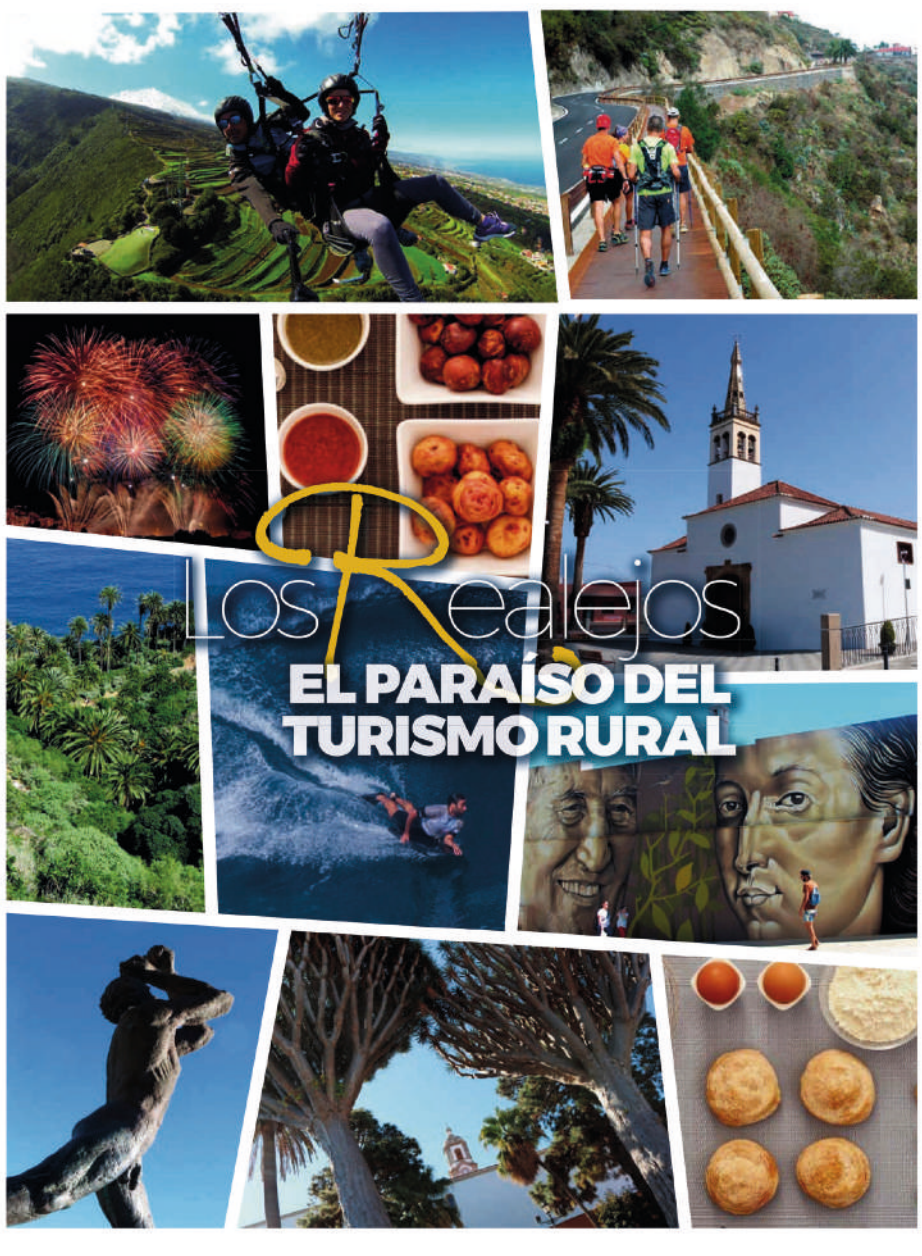
Poner en marcha una empresa parte de una idea, pero convertirla en un negocio viable exige mucho más. Antes de iniciar la actividad hay que elegir la forma jurídica adecuada, conocer las obligaciones que se asumirán, ordenar los trámites, estudiar las opciones de financiación y comprobar si el proyecto puede sostenerse. Son decisiones importantes que resultan más fáciles de abordar cuando se cuenta con información y asesoramiento especializado.

Para acompañar a quienes desean poner en marcha un negocio, la Confederación Canaria de Empresarios (CCE) viene prestando desde 2002 el Servicio de Asesoramiento para el Autoempleo y el Emprendimiento. Se trata de un servicio gratuito, desarrollado en colaboración con el Servicio Canario de Empleo y el Ministerio de Trabajo y Economía Social, que ya ha atendido a más de catorce mil usuarios de las Islas.

A través de este servicio, la CCE ofrece orientación durante las principales etapas del proyecto, desde la definición inicial de la idea y el análisis de su viabilidad, hasta la realización de trámites, ayuda en la búsqueda de financiación o asesoramiento para el acceso a ayudas. El acompañamiento puede continuar durante los tres primeros años de actividad, guiando a cada emprendedor para un mejor conocimiento de sus obligaciones y posibilidades.

Uno de los principales valores de este servicio de asesoramiento es que reúne en un mismo punto información, asesoramiento técnico y distintas gestiones relacionadas con el comienzo de la actividad. Además, la CCE forma parte de la red de Puntos de Atención al Emprendedor, lo que permite ofrecer una atención más completa a quienes afrontan, por primera vez, el proceso de creación de una empresa.

Por lo tanto, transformar una idea en una empresa resulta más sencillo cuando se dispone del apoyo adecuado. Quienes estén valorando iniciar su propio negocio pueden recurrir gratuitamente a este servicio para resolver dudas y avanzar con mayor seguridad. Las personas interesadas pueden solicitar cita previa llamando al teléfono 928 234 064 o escribiendo al correo electrónico sie@ccelpa.org.



LOS REALEJOS
CON LOS CINCO SENTIDOS
Los Realejos
La esencia de Tenerife



La Cámara y el Clúster de Enoturismo de Canarias firman un convenio para la promoción del conocimiento sobre el vino

El acuerdo contempla la celebración de formaciones y jornadas informativas para la obtención de certificaciones internacionales en la cata y en la gestión vitivinícola

La Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Santa Cruz de Tenerife y el Clúster de Enoturismo de Canarias firman un convenio de colaboración para la promoción del conocimiento sobre el vino. El acuerdo comprende acciones de formación y colaboración empresarial, así como aquellas específicas para la difusión del saber sobre la vitivinicultura del archipiélago, su tratamiento y degustación.

El acto, que se celebró en la sede central de la entidad, contó con la presencia de su presidente, Santiago Sesé; el presidente del Clúster de Enoturismo de Canarias, José María Gómez; el gerente del organismo, Hernán Tejera, y la directora general de la Cámara, Lola Pérez.

Santiago Sesé señaló que el convenio supone una oportunidad "para seguir favoreciendo la cualificación y capacitación de las personas vinculadas a la restauración, ofreciéndoles herramientas y nociones tanto básicas como avanzadas en el conocimiento, tratamiento y valoración del vino".

"Esta cooperación nace en beneficio de un mejor empleo y de un sector servicios cada vez más adaptado a los nuevos tiempos, en los que la gestión y transformación digital sigue siendo un obstáculo para el progreso de muchos negocios", reivindicó.

José María Gómez destacó que la alianza con la Cámara es una sinergia que "permite al Clúster acercar su labor a toda la provincia". "Creemos que para nuestros asociados la actividad de la Cámara en materia formativa ayuda a profesionalizar el sector, así como las actividades relacionadas con el vino", explicó.

El acuerdo sirvió, además, para poner de relieve los programas con los que cuenta la Cámara en distintas áreas estratégicas. Una de ellas es la formación y el empleo, con iniciativas tanto subvencionadas como de carácter privado que mejoran la capacitación de la población, sobre todo de colectivos vulnerables como las personas jóvenes o las mayores de 45 años.

Otro ámbito de acción se sitúa en torno a los programas de internacionalización que promueve la entidad, como Canarias Expande o Aporta Islas No Capitalinas, en colaboración con el Gobierno de Canarias y Proexca, que promueven la regionalización y la entrada de las empresas de la provincia a nuevos mercados.

Una de las acciones de la cooperación entre ambas entidades es la celebración de dos formaciones relacionadas con la cata de vinos, dirigidas a profesionales del sector, personal de hostelería, comercio especializado y personas apasionadas de este producto referente.

La primera, que se desarrollará los próximos días 28 y 29 de septiembre, ofrece la cualificación de vinos WSET Nivel 2, una de las certificaciones más prestigiosas en el sector vitivinícola a nivel mundial.

El curso ofrecerá al alumnado una mejora de los conocimientos sobre las variedades de uva y regiones vinícolas, así como el aprendizaje de técnicas de degustación y evaluación de vinos.

Un catálogo formativo transversal

Uno de los objetivos de la iniciativa, que impartirá Canarias Wine Academy, es convertir la devoción por este producto en una ventaja profesional, ya que brinda unas nociones avanzadas que pueden marcar la diferencia en el día a día de los negocios del sector. Más adelante, el 9 de octubre, la Cámara y el Clúster de Enoturismo desarrollarán una formación sobre WSET Nivel 1 para fomentar los conocimientos básicos y una introducción al tratamiento, conocimiento y valoración del vino.

La entidad provincial cuenta, además, con un amplio catálogo de cursos y sesiones didácticas adaptadas a distintas necesidades y aspiraciones profesionales, que abarca desde recursos de carácter privado hasta gratuitos, financiados por el Fondo Social Europeo o el Cabildo de Tenerife.

Entre ellos se encuentran Talento 45+, Talento Joven, FP Pyme, con el apoyo del primero, y Tenerife X Empleo Sénior, Tenerife X Empleo Júnior y Tenerife Dual, con el respaldo de la Corporación insular.

Otra de las ramas destacadas es la formación privada, con másteres y cursos especializados que se adaptan a las necesidades del mercado laboral.

Las personas interesadas pueden contactar en el 922 100 406 o visitar la web www.camaratenerife.com.



Empleo destina 58,5 millones de euros a la formación de personas desempleadas en Canarias



La Consejería de Turismo y Empleo del Gobierno de Canarias, a través del Servicio Canario de Empleo (SCE), ha abierto la convocatoria de subvenciones de 2026 destinada a financiar acciones formativas que se dirigen prioritariamente a personas trabajadoras desempleadas. La convocatoria cuenta con una dotación económica de 58,5 millones de euros.

Su principal objetivo es mejorar la cualificación y recualificación profesional de la población desempleada de Canarias, además de facilitar su acceso al mercado laboral y adecuar la oferta formativa a las necesidades actuales de las empresas y los distintos sectores productivos del archipiélago.

Del presupuesto total, 40 millones de euros se destinan a Formación Profesional, cuya acción principal esté dirigida a la obtención de certificados profesionales completos (Grado C), mientras que los 18,5 millones de euros restantes tienen el propósito de financiar acciones incluidas en el Catálogo de Especialidades Formativas del Sistema Nacional de Empleo.

Para la consejera de Turismo y Empleo del Gobierno de Canarias, Jéssica de León, "es fundamental orientar las políticas activas de empleo que desarrolla la Consejería a la mejora de la situación laboral de aquellas personas más vulnerables o con mayores dificultades de acceso al mercado laboral, garantizando que el crecimiento de las islas genere oportunidades reales e inclusivas para todos".

La convocatoria formativa de 2026 financiará acciones orientadas a mejorar la empleabilidad a la vez que responde a las necesidades de cualificación del tejido productivo de las islas

Las entidades de formación interesadas disponen hasta el 16 de septiembre para presentar sus solicitudes para desarrollar propuestas tanto en la modalidad presencial como en la virtual asíncrona o mediante teleformación

"A través de esta importante inversión en Formación Profesional para el Empleo impulsamos una estrategia de trescientos sesenta grados que nos permite dotar de cualificación técnica a quienes más lo necesitan. Uno de los objetivos prioritarios de esta Consejería es, de hecho, el diseño de políticas públicas eficaces que permitan mejorar las condiciones laborales y sociales de los colectivos vulnerables, abriéndoles las puertas hacia un empleo estable y de calidad", aseguró la consejera.

La distribución territorial de los fondos entre las islas tiene especialmente en cuenta la situación del mercado laboral de cada territorio. El 90% del crédito se distribuye atendiendo al número de personas desempleadas registradas en cada isla, mientras que el 10% restante se pondera en función de su tasa de actividad.

Además, los fondos se distribuirán por módulos de familias profesionales. Como explicó la directora del Servicio Canario de Empleo, María Teresa Ortega, "para garantizar la viabilidad y una gestión transparente de los fondos públicos, la convocatoria establece módulos económicos específicos por familia profesional para determinar la financiación de cada acción, teniendo en cuenta la evolución de los costes y del IPC en Canarias".

Formación presencial y virtual para equilibrar el territorio

La programación contempla tanto la modalidad presencial como la modalidad virtual asíncrona o de teleformación, ampliando las posibilidades de acceso a la formación y favoreciendo una oferta adaptada a las distintas realidades territoriales de Canarias.

En concreto, dentro de los 40 millones destinados a certificados profesionales, hasta cuatro millones de euros podrán financiar acciones en modalidad virtual asíncrona, mientras que 36 millones se dedicarán a la modalidad presencial.

En el caso de los 18,5 millones destinados a especialidades formativas, hasta 1,85 millones de euros podrán asignar a teleformación y los restantes 16,65 millones a formación presencial.

Una oferta orientada a las necesidades del mercado laboral

La convocatoria se integra en la programación formativa del SCE para el periodo 2025-2027 y actualiza su oferta para adaptarla a los cambios producidos en el Sistema de Formación Profesional, así como a las nuevas necesidades de cualificación del tejido productivo.

Entre las áreas que reciben un especial impulso se encuentran las especialidades vinculadas a la transición ecológica, la economía azul, los idiomas, las competencias digitales básicas y avanzadas, el sector audiovisual y la familia profesional de Informática y Comunicaciones.

Con esta programación, el SCE busca que la formación contribuya no solo a mejorar las posibilidades de inserción laboral de las personas participantes, sino también a facilitar la transición hacia nuevos modelos productivos, reforzar la competitividad de las empresas y responder a la evolución tecnológica del mercado de trabajo canario.

Las acciones estarán dirigidas prioritariamente a personas inscritas como demandantes de empleo en las oficinas del SCE. En ese sentido, al menos el 70% de las personas participantes en cada acción formativa deberá corresponder a desempleadas, pudiendo incorporarse personas trabajadoras ocupadas para cubrir las plazas disponibles hasta un máximo general del 30%.

Las acciones formativas podrán contar con un máximo de 15 participantes en la modalidad presencial y de 25 participantes en la virtual asíncrona o de teleformación.

Las entidades de formación públicas o privadas que estén debidamente acreditadas o inscritas y tengan interés en presentarse a la convocatoria disponen de un plazo límite hasta el 16 de septiembre para presentar las solicitudes. La tramitación se realizará mediante el Asistente de Solicitudes de Formación de SISPECAN y la sede electrónica de la Comunidad Autónoma de Canarias.

Las acciones formativas podrán comenzar una vez notificada la resolución de concesión y deberán estar finalizadas antes del 30 de diciembre de 2027.



Canarias impulsa la movilidad del futuro con la hoja de ruta del transporte para las próximas tres décadas

La Estrategia de Movilidad Sostenible e Inteligente de las Islas Canarias (MOVIC) avanza tras un amplio proceso de análisis técnico y participación que ha recorrido las ocho islas para diseñar el modelo de movilidad del Archipiélago hasta 2050

La Consejería de Obras Públicas, Vivienda y Movilidad del Gobierno de Canarias, dirigida por Pablo Rodríguez, continúa con la elaboración de la Estrategia de Movilidad Sostenible e Inteligente de las Islas Canarias (MOVIC), que marcará la planificación del transporte en Canarias durante los próximos 30 años. El proceso ha combinado análisis técnico, participación pública y colaboración institucional para diseñar un modelo ajustado a las necesidades de la ciudadanía y a la realidad territorial de las islas.

El viceconsejero de Infraestructuras, Francisco González, ha señalado que "MOVIC no es un documento más, sino una auténtica hoja de ruta que permitirá planificar, coordinar inversiones y optimizar recursos con una visión integral para las próximas décadas. La movilidad influye directamente en la cohesión social, el desarrollo económico y la sostenibilidad del territorio, por lo que debe diseñarse pensando en las personas y en cada isla".

Asimismo, ha destacado que la estrategia se está construyendo "escuchando a la ciudadanía, administraciones, universidades y sectores implicados, incorporando las aportaciones recogidas para lograr una planificación compartida que responda a las necesidades reales de Canarias".

Un diagnóstico basado en datos y tecnología

La elaboración de MOVIC comenzó con un análisis técnico que permitió obtener una radiografía del sistema de movilidad del Archipiélago. El Documento Básico de Análisis y Diagnóstico, punto de partida de la estrategia, ha incorporado herramientas avanzadas como el tratamiento de datos de telefonía móvil para conocer los patrones de desplazamiento de personas y mercancías.

La presentación de este documento se convirtió, además, en la primera rueda de prensa Net Zero del Gobierno de Canarias, lo que supone la compensación total de las emisiones de gases de efecto invernadero generadas durante el evento. El cálculo de la huella de carbono ha sido realizado por la empresa especializada DC Servicios Ambientales, mientras que estas emisiones serán compensadas mediante la colaboración con la Fundación Canaria para la Reforestación (Foresta), una gestión que está actualmente en curso.

El estudio analiza la movilidad terrestre, marítima y aérea, identifica los principales retos del transporte en Canarias y establece las bases para definir actuaciones con horizonte en 2030, 2040 y 2050.

El trabajo técnico se ha completado con más de 12.600 encuestas realizadas en hogares y puntos estratégicos como puertos y aeropuertos, además de consultas sectoriales y aportaciones ciudadanas a través de la web oficial de MOVIC.

Participación de instituciones, universidades y sectores implicados

El Gobierno de Canarias ha desarrollado encuentros con los principales agentes relacionados con la movilidad para incorporar una visión multidisciplinar a la estrategia.

MOVIC se ha presentado a la comunidad universitaria de la Universidad de La Laguna (ULL) y de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria (ULPGC), donde estudiantes, profesorado e investigadores han participado en espacios de reflexión sobre los retos del transporte en las islas.

Además, el Ejecutivo ha trabajado con cabildos, ayuntamientos, la Federación Canaria de Municipios (FECAM), representantes del sector del transporte, colectivos sociales, profesionales y empresas, consolidando un marco de colaboración para definir una estrategia común.

Un proceso participativo que ha recorrido las ocho islas

La Consejería ha celebrado talleres participativos en Lanzarote, La Graciosa, Fuerteventura, Tenerife, La Gomera, El Hierro, La Palma y Gran Canaria, con la participación de más de un centenar de representantes institucionales, técnicos, profesionales del sector, asociaciones y ciudadanía.

Durante estas jornadas se han analizado cuestiones como el transporte público, la conectividad entre municipios, la movilidad peatonal y ciclista, la accesibilidad, la congestión del tráfico, la seguridad vial, la transición energética y la calidad del aire.

Las aportaciones recogidas servirán para enriquecer el documento final y avanzar hacia un modelo de movilidad más eficiente, seguro y sostenible, adaptado a las necesidades de cada territorio.

La movilidad de Canarias para las próximas décadas

MOVIC será el marco de planificación con el que el Gobierno de Canarias definirá el modelo de transporte del Archipiélago hasta 2050.

La estrategia orientará la planificación de infraestructuras y servicios de movilidad, impulsará la intermodalidad, la digitalización, la reducción de emisiones y la mejora del transporte público, reforzando la conectividad entre islas.

La finalización de esta primera fase de análisis y participación supone un nuevo avance en la elaboración de una estrategia que continuará con la incorporación de las aportaciones recibidas hasta culminar una hoja de ruta sostenible, inteligente y centrada en las personas para la movilidad de Canarias durante los próximos 30 años.

Septiembre no tiene la culpa

Hay meses que pasan discretamente por el calendario y otros a los que les hemos asignado responsabilidades. A septiembre le ha tocado una de las peores: arreglarnos la vida.

Septiembre tiene una fama que no se merece. Le hemos encargado la incómoda tarea de arreglar en treinta días todo aquello que no conseguimos ordenar durante los otros once meses. Hay que volver. Pero, sobre todo, hay que volver bien. Con energía, objetivos, agenda nueva y alguna determinación razonablemente ambiciosa. Septiembre es enero sin uvas, pero con bastante más presión. Toca apuntarse al gimnasio, comer mejor, organizar la casa, recuperar rutinas, dormir ocho horas, leer más, mirar menos el móvil, ahorrar, pasar tiempo de calidad con los hijos y, a ser posible, regresar al trabajo con entusiasmo. Todo ello después de unas vacaciones de las que también se suponía que debíamos volver descansados, felices y con fotografías suficientes para demostrarlo.

No está mal para un solo mes.

Hemos convertido la vida en una especie de empresa sometida a una auditoría permanente. Medimos pasos, horas de sueño, calorías, productividad, tiempo de pantalla, kilómetros recorridos y hasta minutos de concentración. Si descansamos, queremos descansar mejor. Si hacemos deporte, necesitamos conocer el rendimiento. Si viajamos, hay que aprovechar el destino. Si tenemos una tarde libre, buscamos inmediatamente qué hacer con ella. Hasta perder el tiempo empieza a parecernos una pérdida de tiempo.

Y naturalmente esa lógica no se queda en casa. También regresa a las oficinas.

Septiembre trae presupuestos, previsiones, cierres de ejercicio que empiezan a asomar, reuniones que llevaban semanas esperando y correos que reaparecen con la temida frase «a la vuelta lo vemos». Las empresas vuelven a hablar de objetivos, crecimiento, eficiencia y último trimestre. Los autónomos hacen cuentas. Las familias también. Porque mientras nosotros diseñamos nuestra mejor versión, la economía sigue teniendo la desagradable costumbre de enviar facturas.

Vuelve el colegio, vuelven actividades, desplazamientos y horarios imposibles. Vuelven las cuotas, los recibos y una cesta de la compra que no entiende demasiado de propósitos personales. Y para miles de pequeños negocios septiembre no representa ninguna renovación espiritual: significa comprobar si después del verano salen los números.

Hay algo profundamente revelador en esa distancia entre el lenguaje con el que hablamos de la vuelta y la realidad con la que muchos regresan.

Pedimos a las empresas que sean cada vez más competitivas, digitales, sostenibles, innovadoras y flexibles. Todo necesario. Pero a veces hablamos de una pyme de cinco trabajadores como si tuviera el departamento de estrategia de una multinacional. Al autónomo le exigimos que venda, facture, administre, se forme, se digitalice, cumpla cada obligación y además encuentre tiempo para anticiparse al futuro. Preferiblemente sin equivocarse y sin quejarse demasiado. La productividad importa. La competitividad importa. Crecer importa. Una economía que renuncia a esas palabras termina pagando las consecuencias. Pero quizá hemos confundido mejorar con vivir permanentemente bajo examen. También en las empresas.

No todo trimestre puede ser extraordinario. No toda decisión tiene que ser disruptiva. No todo negocio necesita reinventarse cada seis meses. A veces avanzar consiste sencillamente en mantener una empresa abierta, pagar las nóminas puntualmente, conservar a buenos trabajadores, atender bien a los clientes y conseguir que al final del año quede algo después de pagar todo lo demás. Eso también es éxito, aunque genere pocos titulares en LinkedIn.

Nos ocurre algo parecido a las personas. Hemos construido una cultura en la que siempre parece existir una versión superior de nosotros mismos esperando al otro lado de un esfuerzo adicional. Más productiva, más sana, más organizada, más presente, más interesante y, por supuesto, más feliz. La consecuencia es bastante paradójica: conseguimos muchas cosas y tenemos la sensación permanente de estar llegando tarde a alguna.

Quizá por eso septiembre produce esa mezcla tan particular de entusiasmo y agotamiento. Nos gusta estrenar etapas. Un cuaderno nuevo sigue teniendo, incluso de adultos, algo irresistiblemente prometedor. El problema aparece cuando confundimos una página en blanco con la obligación de escribir en ella una vida completamente distinta. No hace falta.

Las empresas necesitan planes, las administraciones necesitan objetivos y las personas necesitamos cierta dirección. Pero ninguna economía funciona mejor porque todo el mundo viva exhausto intentando optimizar cada minuto. Tampoco una sociedad progresa necesariamente porque convierta cualquier aspecto de la existencia en un indicador que debe mejorar respecto al ejercicio anterior.

Hay cosas que merece la pena hacer sin medirlas. Conversar sin mirar la hora. Pasear sin contar los pasos. Leer sin marcar un objetivo anual. Tener una empresa cuyo propósito durante un tiempo sea consolidarse en lugar de crecer. Llegar a casa sin convertir las siguientes tres horas en otro turno de productividad doméstica. Y comenzar septiembre sin redactar un programa electoral para nuestra propia vida.

Dentro de unas horas cambiará el mes. Volverán las agendas llenas, los colegios, las reuniones, los atascos, los presupuestos y esa peculiar sensación de que empieza algo, aunque el calendario insista en que llevamos ocho meses de año. Podemos aprovecharla. Pero quizá esta vez no necesitemos regresar convertidos en nadie nuevo. Conservar lo que funciona, cambiar lo que de verdad merece ser cambiado y dejar de exigirnos resultados extraordinarios en todos los ámbitos al mismo tiempo ya sería un comienzo bastante razonable.

Septiembre no tiene la culpa. Fuimos nosotros quienes decidimos convertirlo en un examen.

Montserrat Hernández
Directora de Tribuna de Canarias

OPINIÓN

MIGUEL BORGES
DIRECTIVO TURÍSTICO



Invierno demográfico y empleo

Que es lo primero que nos viene a la cabeza si estamos hablando sobre economía y empleo y alguien nos da el siguiente dato: "a partir del 2030 y al menos durante dos décadas, habrá de media un 24,9% más de personas de 50 a 64 años que de 20 a 34". Creo que con estos números, salta a la vista que en gran medida el relevo generacional en las empresas podría complicarse a partir del comienzo de la próxima década, aunque introduciendo la variable de la IA y la robótica, los más optimistas creen que de alguna forma se podrá acolchar esta desviación entre las personas que abandonan el mercado laboral por jubilación y aquellos que tendrían que sustituirles.

A este aumento de la proporción de seniors que posteriormente se jubilarán, con una reducción simultánea de jóvenes que los sustituyan se le ha dado en llamar invierno demográfico, hecho que puede poner en riesgo según los datos la sostenibilidad económica y social de los países occidentales en las próximas décadas, por lo que urge analizarlo y definir medidas que hagan que la situación mejore, ya que se calcula que en el año 2050 habrá 4,8 millones más de personas por encima de los 64 años, lo que significa que aparte de tener por delante un reto para poder financiar las pensiones, tendremos que afrontar otro en lo que al relevo generacional se refiere debido a que a partir de 2033 – año en el que se calcula que alcanzaremos el techo histórico de personas en edad de trabajar (16 a 64 años) – iniciaremos un camino descendente que supondrá en torno a un pérdida de 1,8 millones de personas activas a lo largo de las dos décadas siguientes.

Con este panorama, la capacidad de las empresas para cubrir vacantes podría complicarse, siendo esta una circunstancia que ya en muchos casos está empezando a padecerse en sectores clave de nuestra economía. De ello se deduce que hará falta retener e incluir en procesos de formación continua al grupo de los seniors, de forma que las competencias y las necesidades de las empresas se alineen, que la IA y la robótica aumenten la productividad y sustituyan tareas repetitivas que permitan al factor humano dedicarse a aquellas que aporten un mayor valor y que una migración ordenada y lo mejor cualificada posible, ayude a reducir el impacto negativo que esta desviación demográfica nos va a generar en los próximos años.

Será este envejecimiento poblacional y el descenso de la capacidad de relevo el que podrá consolidar al talento senior como soporte fundamental de la estructura laboral, ya que se calcula que entre 2030 y 2050 aproximadamente uno de cada tres trabajadores superará los 50 años y de ahí que el segmento laboral de mayor edad cobre especial importancia ante este desafío demográfico, que obligará a utilizar recursos y a poner a trabajar la imaginación de los expertos y agentes implicados, de forma que este estrechamiento de nuestra base demográfica sobre el que se sostiene nuestra economía y el sistema de pensiones, continúe aportando bienestar y una sociedad cohesionada y bien estructurada.

Por supuesto que cuestión aparte es la de fomentar la natalidad, en aras de que las generaciones que se incorporen al mercado laboral en el futuro sean más numerosas y contemos con un mejor equilibrio entre las entradas y salidas de este, de forma que no se vea puesta en riesgo la base potencial de profesionales. Pero esta cuestión y su continuo descenso - bastante complejo de analizar - parece que responde aparte de a las circunstancias y dificultades económicas que plantea, por ejemplo, el difícil acceso a la vivienda entre otros, a cuestiones sociales que no son objeto de estudio directo de la economía, o también a que por ejemplo, el apoyo público a las políticas de familia brille por su ausencia, por lo que con todo esto mezclado, parece que sea más realista el continuar con el fomento de la inmigración legal y ordenada, que el apelar o fomentar la natalidad de los nacionales, al menos en los próximos años. Sin olvidar que otra medida a tener en cuenta, debería ser la de la participación laboral de colectivos que hasta ahora habían encontrado barreras de acceso al empleo, sumando así el apoyo social que para estos segmentos supone el tener trabajo, al gran aporte en la resolución de este contratiempo económico que nos viene encima con una pirámide poblacional invertida.

Quizás por todo ello el invierno demográfico debería dejar de contemplarse como una serie de datos que afectan al futuro, para empezar a gestionarse como una variable económica del presente. Porque el conjunto de una sociedad puede sobrevivir con una población más reducida, pero lo que resulta más difícil es que una generación de empresas sobreviva sin relevo.

Tribuna de Canarias
Periódico regional líder de información Económica y Política en las Islas Canarias

Edición: *Grupo de Comunicación TDC S.L.*
Directora: *Montserrat Hernández*
Secretaria de gerencias: *Raquel Gómez*
Marketing y Tecnología: *José Luis Martínez*
Maquetación: *Amidi Agencia*

Contacto: *publicidad@tribunadecanarias.es*
redaccion@tribunadecanarias.es

nº 76 | **Depósito Legal TF 231-2020**
Imprime: TFPRINT, S. L.

Queda prohibido copiar o reproducir los textos o imágenes, sin permiso de la editora, por cualquier medio sea impreso, digital o fotográfico y redes sociales.

La tecnología ya no es opcional para un directivo

OPINIÓN
TERESA PINTO
GERENTE DE IDDA BUSINESS SCHOOL
Teresa Pinto Sancristoval



En reuniones de equipo, se habla de un proyecto o de cómo mejorar un proceso y, en algún momento, aparecen palabras como IA, automatización, agentes, datos, ciberseguridad o digitalización.

La conversación fluye, pero no todos la siguen. Algunos tratan de mirar hacia otro lado. No porque no sean buenos profesionales ni porque carezcan de experiencia, sino porque sienten que se está hablando un idioma que todavía no dominan.

Es comprensible. La velocidad a la que están apareciendo nuevas soluciones hace difícil mantenerse al día. Pero también debería preocuparnos, especialmente cuando quienes se sienten fuera de esa conversación son las personas que tienen la responsabilidad de decidir.

No creo que todos los directivos deban convertirse en expertos tecnológicos. Nadie espera que un director general sepa programar, configurar un sistema o explicar cómo funciona un modelo de inteligencia artificial. Pero sí necesita comprender qué está ocurriendo, qué posibilidades se abren para su empresa y qué riesgos puede asumir. Durante muchos años vivimos cómodos pensando que la tecnología pertenecía al departamento de IT. Era un área de soporte a la que se recurría cuando algo fallaba, cuando había que instalar un programa o cuando llegaba el momento de renovar los equipos. Hoy esa separación ya no tiene sentido.

La tecnología está presente en todas las decisiones de una organización. En cómo captamos y atendemos a nuestros clientes, en cómo seleccionamos talento, en cómo analizamos la información, en cómo organizamos el trabajo y en cómo podemos ser más eficientes. También en la forma en que protegemos nuestros datos y nuestra reputación. Por eso, cuando hablamos del desarrollo de un directivo, la formación tecnológica ya no puede ser una asignatura aislada. Forma parte de su preparación para entender el negocio360 y ejercer bien su responsabilidad.

Sin embargo, creo que cometeríamos un error si redujéramos este reto a enseñar herramientas que cambian demasiado deprisa. La que hoy parece imprescindible puede quedar superada en unos meses. Lo verdaderamente importante es desarrollar criterio.

Criterio para identificar qué problema queremos resolver antes de elegir una solución. Para distinguir entre una oportunidad real y una moda. Para saber qué se puede delegar en una máquina y qué debe seguir dependiendo de una persona. Y también para formular las preguntas adecuadas a quienes sí tienen el conocimiento técnico.

Un directivo no tiene que saber hacerlo todo, pero sí debe saber qué preguntar, qué valorar y qué consecuencias puede tener una decisión.

En los últimos meses he visto a muchos profesionales acercarse a la inteligencia artificial de diferentes maneras. Algunos llegan entusiasmados, convencidos de que cambiará por completo su empresa. Otros lo hacen con cierto miedo, pensando que puede poner en riesgo puestos de trabajo. Y otros se acercan simplemente con curiosidad, tratando de entender qué hay detrás de todo lo que escuchan.

Son posiciones distintas, pero en todas aparece una necesidad común: comprender para poder decidir. Cuando comienzan a utilizarla, muchos descubren posibilidades que no habían imaginado. Ahorran tiempo, ordenan información, preparan mejor una reunión o encuentran nuevas formas de abordar una tarea. Pero también comprueban que la herramienta necesita contexto, supervisión y criterio. Puede ofrecer una respuesta convincente y, aun así, estar equivocada. Puede ayudarnos a pensar, pero no asumir nuestra responsabilidad.Porque la tecnología acelera, propone y facilita. Pero no decide por nosotros.

La ventaja competitiva tampoco estará, durante mucho tiempo, en utilizar una determinada herramienta antes que los demás. Esa diferencia dura poco porque las soluciones se extienden rápidamente. La verdadera ventaja aparece cuando una organización cuenta con personas capaces de aprender, cuestionar lo que hacen y adaptarse sin perder el rumbo.

Vivimos un momento en el que tendremos que aprender y desaprender muchas veces. Lo que hoy funciona quizá dentro de un año se haga de otra manera. Por eso, la capacidad de adaptación está dejando de ser una cualidad deseable para convertirse en una competencia directiva imprescindible, tan importante como negociar, comunicar o liderar equipos.

Este cambio obliga también a revisar cómo formamos a nuestros directivos. No basta con actualizar contenidos ni con añadir una sesión sobre la última novedad tecnológica. Debemos ayudarles a conectar la tecnología con la estrategia, con las personas y con la realidad cotidiana de sus organizaciones.

En el idda entendemos el desarrollo directivo de una manera integral. Formar a un profesional no consiste únicamente en aumentar sus conocimientos, sino en ampliar su mirada y mejorar su capacidad para tomar decisiones. La tecnología debe formar parte de ese proceso, con naturalidad y sin convertirla en un fin en sí misma. La inteligencia artificial seguirá evolucionando. Las plataformas cambiarán y las herramientas aparecerán y desaparecerán. Pero las empresas continuarán necesitando personas capaces de liderar a otras personas, escuchar, acompañar, asumir responsabilidades y decidir en situaciones en las que no siempre existe una respuesta perfecta.

Quizá esa sea una de las grandes paradojas de este momento: cuanto más avanza la tecnología, más importantes se vuelven el criterio, la empatía, la visión y el liderazgo.

Nunca habíamos necesitado comprender tanto la tecnología para recordar que, en el centro de cualquier transformación, siguen estando las personas.

Unos y Ceros

La Importancia de calcular el ROI de la IA



OPINIÓN
JORGE ALONSO
DIRECTOR DE CONSULTORÍA VELORCIOS
Jorge Alonso
@jalonso_VG

Si hablas con cualquier empresario te dirá que la inversión en tecnología solo tiene sentido si le ayuda a reducir gastos o le permite aumentar sus ingresos, de lo contrario la identificará de manera automática como algo inútil que no aporta valor en el negocio.

Y la realidad, nos guste o no, es que esto siempre ha sido así, aunque muchas veces los tecnólogos nos hayamos empeñado en hacer oídos sordos instalándonos en un discurso autocomplaciente que es el que nos ha llevado a repetir tantas veces frases del tipo *"ya se darán cuenta de qué va esto"* o *"seguro que lo harán cuando la competencia los adelante por la derecha"*.

Pero la industria tecnológica comienza a desesperarse porque ve cómo la velocidad de adopción de la Inteligencia Artificial está siendo mucho más lenta que la que contemplaban en sus peores previsiones y eso está poniendo muy nerviosos a los inversores.

Llegados a este punto tenemos dos opciones: replicar el pensamiento que históricamente nos ha acompañado demonizando a los empresarios y su bajo grado de madurez digital; o bien, intentar entender por qué no se deciden a firmar ese proyecto de IA que, tal y como les hemos prometido, les va a cambiar la vida.

Para comprender sus dudas y su inacción que tanto nos desespera lo mejor es escucharlos con atención y ponernos en sus zapatos para así responder con honestidad a la pregunta que todos se hacen y que es la que de verdad les frena. ¿Pero la IA reducirá mis gastos o aumentará mis ingresos? ¿Quién me lo asegura?

Así de simple, esto no va de tecnología, va de negocio y de rentabilidad, en la práctica, el único lenguaje que hablan las empresas. Pensar lo contrario es engañarnos. Asumiendo que este es el escenario en el que nos tenemos que mover si queremos acelerar la adopción de la IA toca dejar a un lado la versión más romántica de los Unos y Ceros y centrarnos en su conversión a euros.

Este cambio de paradigma es el que nos lleva a pensar que quizás el ROI de la IA no está siendo tan apetecible o tan evidente para el empresario como creíamos. Si queremos desbloquear esta situación tenemos que bajar al barro y poner todas las cartas sobre la mesa porque, de lo contrario, las empresas seguirán en el modo avestruz.

Empecemos por lo más sencillo y calculemos el ROI de un proyecto IA como lo haríamos con cualquier otra inversión sabiendo que esta métrica financiera nos dará el rendimiento económico o la rentabilidad de la inversión en relación con su coste.

Para ello primero identificaremos los ingresos totales esperados en el proyecto de IA. Seguidamente le restaremos el coste de la inversión para obtener el beneficio neto. El resultado lo dividiremos por la inversión y lo multiplicaremos por 100 para pasarlo a porcentaje

Como podemos ver nada diferente al cálculo del ROI de cualquier inversión que no sea IA así que, en principio, nada nuevo que añadir. ¿O no?

Pero la realidad es que si fuera tan simple no habría que explicarle nada a los empresarios que son los verdaderos expertos de olfatear el ROI de un proyecto. ¿Qué se nos está escapando que está haciendo que los proyectos IA no terminen de arrancar? ¿Qué no terminan de ver las empresas?

Quizás la clave esté en dos factores que la fórmula tradicional del ROI no contempla. Por un lado, los costes ocultos de la IA que tienen mucho que ver con la falta de claridad en el cálculo de tokens o en la previsión de saber cuánto voy a gastar antes de lanzar un proceso.

Será preciso aclarar este punto si queremos seguir avanzando porque las sorpresas en las facturas de la IA solo hacen que los proyectos terminen en el baúl de los recuerdos.

El otro factor que está siendo determinante, y que tampoco aparece en la fórmula del ROI, es la Tasa de Adopción que es la que realmente marcará el éxito o el fracaso del proyecto IA.

La mayoría de los proyectos de IA suelen tener un ROI muy atractivo, pero que se desvanece cuando llega a manos de los usuarios finales. Son muchas las razones que terminan por deteriorar el ROI: unas veces la falta de formación, otras las políticas de implantación excesivamente laxas que permiten mantener los antiguos procedimientos existentes en la empresa antes de la IA…

A día de hoy, todo lo que envuelve a la IA está cogido con alfileres y dar algo por supuesto significa poner el proyecto en jaque. Por lo pronto vamos aprendiendo que, o ponemos el foco en el ROI y aparcamos el debate de los modelos o esto no va a avanzar todo lo rápido que nos gustaría.

Pero el cálculo del ROI de la IA nos deja un aprendizaje mucho más importante y es que, como no podía ser de otra manera, el usuario siempre debe estar en el centro de todo este cambio de paradigma porque, como hemos visto, la Tasa de Adopción está en sus manos.

OPINIÓN

JOSÉ RAMÓN BARRERA
COMISIONADO DEL RÉGIMEN ECONÓMICO Y FISCAL DE CANARIAS



El REF que hará posible la Canarias que queremos

Hay prioridades que definen una legislatura y pueden marcar el rumbo de un territorio durante décadas. Cuando el Gobierno de Canarias fijó sus ocho grandes ejes de actuación para el periodo 2023-2027, situó entre ellos el ambicioso objetivo de desarrollar todo el potencial del Régimen Económico y Fiscal (REF) de Canarias para avanzar hacia una economía más diversificada, digital, sostenible y próspera, capaz de generar actividades de mayor valor añadido y empleo de calidad.

No es una aspiración menor. El REF es una de las principales herramientas con las que contamos para compensar las desventajas estructurales derivadas de nuestra lejanía, insularidad y fragmentación territorial. Pero también es mucho más que un mecanismo compensatorio. Es un instrumento de política económica de primer orden, que nos permite orientar el modelo de desarrollo que queremos construir.

Con esa convicción, el Ejecutivo dio un paso firme en esta legislatura para crear la institución del Comisionado del REF, lo que marca un hito, ya que, pese a la indiscutible importancia que tiene nuestro fuero y a sus cinco siglos de historia, nunca antes había tenido un responsable específico, con rango de consejero, como sucede ahora.

Durante los últimos tres años, desde el Comisionado hemos realizado una intensa labor dedicada a divulgar, defender y contribuir a modernizar nuestro fuero.

El primer objetivo ha sido acercarlo a la sociedad. En el ámbito educativo, hemos logrado que el alumnado y el profesorado cuenten con materiales didácticos para la enseñanza del REF desde las etapas de Infantil hasta Formación Profesional y este año extenderemos esa formación a las universidades canarias mediante microcredenciales. Queremos que las nuevas generaciones comprendan por qué Canarias tiene un estatus singular, que responde a nuestras diferencias y cómo sus normas contribuyen a armonizar nuestras condiciones de vida y competitividad en el marco nacional y europeo.

En paralelo, hemos puesto en marcha el primer plan de formación dirigido a pymes, emprendedores y autónomos, que este año se extenderá a los 88 municipios del archipiélago gracias a un acuerdo con la FECAM. Con esta iniciativa hemos logrado que miles de personas conozcan los instrumentos fiscales que tienen a su alcance para reducir el coste real de sus inversiones, ya sea para iniciar un negocio, modernizar sus instalaciones, ampliar su actividad, mejorar su productividad o crear empleo.

Pero el REF no solo necesita divulgación. Exige también una vigilancia permanente a la que hemos estado dedicados para evitar cualquier decisión estatal que pueda ignorar, debilitar o malinterpretar nuestras singularidades.

La tercera tarea ha sido, probablemente, la más ambiciosa: preguntarnos si el REF que tenemos es exactamente el que necesitamos. Sin duda, ha sido decisivo para la transformación del archipiélago en los últimos 50 años y continúa situándonos entre los territorios con el marco fiscal más favorable de Europa. Pero buena parte de su configuración actual responde a una realidad económica que ya no existe.

La economía es dinámica y nuestros instrumentos también deben serlo. Eso no significa que sean los responsables directos de todos nuestros males; el verdadero riesgo está en el inmovilismo. Por eso nos hemos empeñado en evaluar qué debemos preservar de nuestro régimen actual, qué necesitamos corregir y qué nuevos instrumentos debemos incorporar.

No se trata de convertir nuestra singularidad fiscal en una herramienta a la carta de cada sector que reclama ventajas. Se trata de conseguir que siga siendo una verdadera palanca frente a los grandes problemas de nuestra economía, como la baja productividad, la insuficiente capitalización empresarial, el desempleo estructural, la dependencia energética, la escasa diversificación o la desigualdad.

Y ya hemos demostrado que es posible lograrlo. Cuando en junio de 2024 propusimos reformar la Reserva para Inversiones en Canarias (RIC) para ayudar a incrementar la oferta de viviendas destinadas al alquiler, la medida generó enormes resistencias. Sin embargo, con diálogo, trabajo técnico y la búsqueda de consensos logramos sacarla adelante en las Cortes un año después.

Hoy esa reforma es una realidad y abre la posibilidad de canalizar más de 3.500 millones de euros de inversión privada pendiente de materialización en la RIC hacia uno de los principales problemas de Canarias: el acceso a la vivienda.

Este ejemplo nos muestra que es posible tener un régimen capaz de movilizar recursos privados hacia los grandes desafíos colectivos de las islas. Sobre esa idea se sustenta una de las medidas incluidas en nuestra propuesta de modernización que fue presentada en el Parlamento de Canarias en 2024 y que fue apoyada en el dictamen final de la Comisión para la Revisión del REF de la Cámara regional. Consiste en la creación de una Reserva de Capitalización Canaria, especialmente orientada a reforzar nuestro tejido empresarial.

El planteamiento busca incentivar fiscalmente que una mayor parte de los beneficios permanezca dentro de la empresa y fortalezca sus recursos propios. La propuesta contempla una reducción inicial del 40%, que podría incrementarse hasta el 50% o el 60% cuando ese esfuerzo de capitalización vaya acompañado de mejoras relacionadas con el empleo, la formación o la conciliación.

La segunda gran línea mira directamente al empleo. Canarias continúa teniendo colectivos con especiales dificultades para incorporarse o regresar al mercado

laboral. Para ellos proponemos una exención de la cuota empresarial a la Seguridad Social durante los primeros cuatro años en la contratación de desempleados de larga duración menores de 25 años y mayores de 52, con una posterior incorporación progresiva a la cotización.

El incentivo estaría condicionado al mantenimiento del puesto de trabajo y a la formación de la persona contratada. Porque no se trata simplemente de abaratar una contratación. Se trata de utilizar el REF para abrir oportunidades allí donde persisten las mayores barreras y, al mismo tiempo, mejorar las capacidades profesionales de quienes consiguen acceder a un puesto de trabajo.

La tercera transformación tiene que ver con la aspiración histórica de diversificar nuestra economía. Necesitamos crear las condiciones para que puedan aparecer nuevas actividades y para que otras, todavía escasamente implantadas en las islas, encuentren aquí un lugar competitivo desde el que desarrollarse.

De ahí nuestra propuesta de un Régimen de Sectores Escasamente Implantados, que incorporaría incentivos vinculados a la puesta en marcha de nuevos proyectos y medidas capaces de facilitar la atracción de talento cualificado.

La cuarta transformación busca que los efectos del REF lleguen directamente a la ciudadanía mediante una mejora de la renta disponible de los hogares, con el objetivo de aproximarla a la del resto del territorio nacional y reforzar así la equidad vertical y la prosperidad compartida.

Nuestra propuesta plantea establecer una deducción en el IRPF para residentes en Canarias, aplicable a rendimientos del trabajo y de actividades económicas y articulada mediante porcentajes graduales que permitan concentrar un mayor impacto en las rentas bajas y medias.

Estas propuestas buscan definir un REF fuerte, justo y útil, capaz de fortalecer a nuestras empresas, impulsar la inversión en capital humano, generar empleo, diversificar nuestra economía y hacer que sus beneficios lleguen de forma más directa a la ciudadanía.

Canarias tiene grandes desafíos por delante, pero también dispone de herramientas extraordinarias para afrontarlos. El REF es una de ellas. Nuestra responsabilidad ahora es conseguir que siga siendo eficaz durante las próximas décadas.

Ese es el nuevo régimen que estamos construyendo. Y ese es también el que puede ayudarnos a hacer posible la Canarias que queremos.

OPINIÓN

PRESEN SIMÓN
CONSULTORA | FORMADORA
EN EJE & TALENTO

Presen Simón Rael

Pigmalión o Golem: lo que esculpimos sin darnos cuenta



Hace un par de semanas, navegando por internet, di con una persona muy interesante. De sus palabras se derivaba una pregunta aparentemente sencilla: ¿nos enfrentamos a la vida como una sucesión de problemas o como una sucesión de retos? Una cosa es cómo interpretamos lo que nos pasa a nosotros mismos, y otra muy distinta —con muchas más consecuencias— es cómo interpretamos lo que le pasa, o lo que es, a alguien de nuestro equipo.

Y para llegar a esa idea, prefiero empezar por lo contrario: por lo que hacemos, casi sin darnos cuenta, para convertir a alguien en un problema. Porque existen algunas fórmulas bastante fiables para conseguir, en poco tiempo, tener a esa persona "conflictiva" o "desmotivada" que termina condicionando el ambiente de todo un equipo, y las he visto aplicar muchas veces, casi siempre sin ninguna mala intención.

Empieza, a menudo, por una etiqueta: "el lento", "la conflictiva", "el que nunca se compromete". Se pone el primer día y rara vez se revisa después, porque las primeras impresiones se forman rápidamente y de manera gratuita y, cuanto antes decidimos quién es esa persona, antes dejamos de observarla con atención real. La etiqueta, además, viaja sola: basta con comentarla en un pasillo, un "ya sabes cómo es" dicho de pasada, para que condicione más que cualquier evaluación de desempeño. Así, cuando esa persona llegue tarde por segunda vez en el trimestre, todo el mundo asentirá: "lo sabíamos". A partir de ahí, el margen de error desaparece casi por completo, aunque no lo hagamos de forma consciente: si acierta, ha tenido suerte; si falla, "ya lo veíamos venir". Es el sesgo de confirmación en estado puro, y no requiere ninguna formación especial, lo hacemos de forma automática. Y suele venir acompañado de un lenguaje revelador: hablamos de "gestionar" a esa persona, no de acompañarla, como si fuera una incidencia abierta que hay que cerrar y no alguien con quien construir algo. Las incidencias no crecen. Las personas sí, pero solo si alguien está dispuesto a mirarlas de otra manera. Y, sin proponérnoslo, el patrón se repite con la siguiente persona del equipo que nos incomode.

Si al leer esto reconocemos algo de nuestro propio estilo de liderazgo, no hay motivo para alarmarse: no ocurre porque seamos mala gente, sino porque el cerebro humano funciona por atajos. Las etiquetas son atajos cognitivos, ahorran energía. El problema aparece cuando la etiqueta recae sobre una persona: entonces deja de ser un simple atajo mental y se convierte, con demasiada frecuencia, en una profecía.

Y lo curioso es que casi nunca somos conscientes del momento exacto en que empieza. No hay un instante en el que decidimos formalmente "a partir de ahora voy a tratar a esta persona como un problema". Es un proceso lento, hecho de pequeñas decisiones que por separado parecen inocentes: no incluirla en una reunión importante, encargarle una y otra vez lo mismo, dar por hecho su respuesta antes incluso de preguntarle. Cada una de esas decisiones, tomada de forma aislada, resulta comprensible. Sumadas en el tiempo, construyen una realidad que después confirmamos con satisfacción: "¿ves? Tenía razón".

Ya escribí en su día sobre el efecto Pigmalión: aquel escultor que se enamoró tanto de su propia obra que consiguió, en el mito, darle vida. Trasladado al liderazgo, describe algo bastante contrastado por la investigación: cuando un jefe o jefa cree realmente en el potencial de alguien, esa persona tiende a rendir mejor. Lo demostraron Rosenthal y Jacobson hace más de sesenta años trabajando con estudiantes, y desde entonces el hallazgo se ha replicado en aulas, hospitales y también en entornos de trabajo. Pero el Pigmalión tiene un efecto contrario del que se habla mucho menos: el efecto Golem. Es exactamente el mismo mecanismo, con la flecha apuntando hacia abajo. Cuando esperamos poco de alguien, le damos menos oportunidades, le explicamos las cosas con menos paciencia, la supervisamos con más desconfianza, y esa persona termina rindiendo peor. Conviene subrayar un dato incómodo: la investigación apunta a que este efecto negativo suele ser más potente que el positivo. Hunde más rápido de lo que impulsa.



Lo he visto en organizaciones muy distintas, desde plantillas base hasta equipos directivos: alguien comete un error visible en un mal momento, ese error se convierte en su carta de presentación, y a partir de ahí se le encarga cada vez menos, se le explica cada vez menos, se confía en él o en ella cada vez menos. No hace falta ni una sola conversación explícita para que esa persona lo perciba. Y cuando finalmente su rendimiento decae, tenemos la confirmación que buscábamos, sin darnos cuenta de que la habíamos fabricado nosotros mismos, decisión a decisión.

Dicho de otro modo: en cada reunión de seguimiento, en cada comentario de pasillo, estamos esculpiendo algo, lo pretendamos o no. La pregunta no es si vamos a moldear a las personas de nuestro equipo, eso ya ocurre, sino si somos conscientes de lo que estamos esculpiendo.

Y aquí conecta la idea con la que iniciaba este artículo. Propongo un ejercicio sencillo, de esos que se pueden hacer en cualquier momento, incluso mentalmente, camino de una reunión. Pensemos o digamos: "tengo un problema con esta persona". Observemos qué ocurre. Algo tiende a cerrarse: el foco, las opciones, incluso la respiración. Un problema pide una solución única, la correcta, y mientras no la encontramos, la sensación es de estancamiento. Ahora pensemos: "tengo un reto con esta persona". Son los mismos hechos, la misma persona. Pero el reto no exige una solución cerrada: admite caminos distintos, ensayo, curiosidad. Un reto se acompaña en el tiempo. Un problema tiende a resolverse o a archivarse.

No es un ejercicio de autoayuda, sino una cuestión de gestión de personas bien entendida: dejar de tratarlas como incidencias que hay que cerrar y empezar a tratarlas como procesos con trayectoria propia. Hay una diferencia notable entre preguntar "¿para qué te necesito yo?" y preguntar "¿qué reto quieres tú ahora mismo?". La primera pregunta gestiona. La segunda, lidera.

No hace falta transformar de golpe toda una filosofía de liderazgo. Basta con algunos gestos pequeños y sostenidos en el tiempo. Revisar, durante unos días, el propio vocabulario: cada vez que surja el pensamiento "esta persona da problemas", reformularlo como "tengo un reto con esta persona", porque eso cambia lo que pensamos hacer a continuación, no solo lo que decimos. Identificar también a esa persona del equipo a la que solo se recurre cuando algo urge, casi siempre la más competente, la que resuelve sin que nadie le pregunte hacia dónde quiere crecer ella, y preguntárselo. Y, la próxima vez que alguien diga "esta persona es un problema", devolver la pregunta: "¿un problema, o un reto que todavía no hemos sabido plantear bien?". Es una pregunta incómoda y, recisamente por eso, resulta útil.

En el fondo, buena parte del liderazgo se reduce a esto, decidir, cada día, si estamos esculpiendo un Pigmalión o un Golem. La materia prima es la misma en ambos casos. Lo que cambia es la mirada de quien sostiene el cincel.

OPINIÓN

AIRAM ABELLA
FORMADOR Y CONSULTOR EN COMUNICACIÓN
Airam Abella



El botón de descargar ya no es el final

Hace unos años, abrir Canva tenía un propósito bastante concreto. Necesitabas una publicación, una presentación, un cartel o un vídeo; lo preparabas, descargabas el archivo y continuabas el trabajo en otro sitio. La publicidad se gestionaba desde otras plataformas, los datos estaban en una hoja de cálculo, el email marketing tenía su propio espacio y cualquier análisis obligaba a saltar entre herramientas.

Canva Business ayuda a entender el cambio. La propuesta se sitúa entre Pro y Enterprise y está pensada para profesionales del marketing, autónomos y equipos pequeños que necesitan algo más que diseñar. Hablamos de mayor acceso a inteligencia artificial, gestión avanzada de marca, estadísticas de anuncios, colaboración y un espacio de trabajo compartido. La plataforma quiere acompañar una parte mayor del trabajo diario de una pyme.

La PYME no necesita otra colección de aplicaciones

La digitalización de muchas pequeñas empresas se ha convertido, en ocasiones, en una acumulación de herramientas. Una para diseñar, otra para programar redes, otra para enviar newsletters, otra para guardar archivos, otra para analizar datos, otra para gestionar clientes y, desde hace un tiempo, varias más de inteligencia artificial. Cada solución resuelve algo, pero también añade una cuenta, una suscripción y una nueva forma de trabajar.

Quien conoce de cerca una pyme sabe que el organigrama real suele ser bastante menos ordenado. La persona que prepara una propuesta comercial puede terminar adaptando una presentación, revisando una campaña y buscando el logotipo correcto porque alguien ha utilizado una versión antigua. En ese contexto, reducir pasos tiene valor. Canva Business reúne recursos de marca, plantillas, carpetas, colaboración, contenido y herramientas de marketing en un mismo entorno, además de integrarse con servicios como HubSpot, Mailchimp y Google Drive.

La gestión de marca es un buen ejemplo. Cuando varias personas crean documentos y piezas, aparecen pequeñas desviaciones: una tipografía distinta, colores que no corresponden, presentaciones antiguas o propuestas comerciales que parecen pertenecer a negocios diferentes. Centralizar plantillas, recursos y elementos de marca permite que ventas, comunicación o administración trabajen con una base común. En la práctica, esas pequeñas incoherencias acaban afectando directamente a la percepción de profesionalidad.

Canva también está acercando la creatividad al rendimiento. Canva Anuncios permite crear piezas, publicarlas y gestionar campañas en Meta, TikTok y LinkedIn, además de consultar métricas e informes personalizados. La plataforma conecta con las API publicitarias y utiliza etiquetado con IA para ayudar a identificar qué recursos o ganchos funcionan mejor. Para un equipo pequeño, tener la creatividad y una parte del análisis en el mismo lugar simplifica el recorrido entre lanzar una campaña, interpretar los resultados y preparar la siguiente.

La comunicación de una empresa no termina cuando una pieza está bonita. Un anuncio debe generar una respuesta, una presentación tiene que ayudar a vender, un informe debe hacer comprensible una información y una plantilla tiene que ahorrar tiempo la segunda vez que se utiliza. Business lleva esas necesidades a una lógica mucho más empresarial que la Canva que muchos seguimos asociando únicamente al diseño.

Más capacidad para equipos pequeños

Hay otra parte de la evolución que me interesa como Canvassador: herramientas que antes estaban reservadas a perfiles muy concretos se acercan ahora a estructuras mucho más pequeñas. Flourish, incluido en Canva Business, permite convertir datos en gráficos, mapas y visualizaciones interactivas. Una asesoría, una consultora, una empresa turística o un profesional que tenga que presentar resultados puede trabajar la información de una manera más visual sin montar un proceso independiente para cada informe.

Las Hojas de cálculo de Canva avanzan en la misma dirección y forman parte de la estrategia de conectar datos con documentos, formularios y experiencias interactivas. Canva Code 2.0 amplía todavía más el terreno: permite crear webs, aplicaciones sencillas, landing pages y otros recursos interactivos mediante instrucciones en lenguaje natural, importar HTML y seguir editando el resultado con una lógica visual. No es una función exclusiva de Business, aunque encaja bien con las necesidades de empresas que quieren experimentar sin convertir cualquier pequeña idea en un proyecto de desarrollo.

También merece atención Capas Mágicas. La herramienta transforma una imagen plana en una composición editable y funciona también con archivos generados en ChatGPT, Gemini o Canva IA. Para una empresa puede resolver algo tan cotidiano como recuperar una creatividad antigua, modificar una oferta, cambiar textos o adaptar una imagen generada con IA sin empezar de cero. Además, deja ver otra parte de la estrategia de Canva: el trabajo puede nacer fuera de la plataforma y continuar dentro de ella.

La IA que viene y la que ya podemos usar

Canva IA 2.0 plantea una plataforma conversacional capaz de mantener contexto, trabajar con objetos editables y aplicar la identidad de marca. Canva ha anunciado conectores con Gmail, Drive, Slack, Notion, Zoom o HubSpot, programación de tareas, búsqueda web, inteligencia de marca, hojas de cálculo con IA y nuevas capacidades de Canva Code.

Para una pyme importa comprobar si una herramienta ahorra tiempo, reduce errores, mejora una campaña o facilita el trabajo del equipo.

En Canarias, donde buena parte del tejido empresarial está formado por autónomos, pequeñas empresas y equipos reducidos, esta evolución tiene una lectura especialmente relevante. Competir mejor no pasa siempre por crecer en estructura. Muchas veces pasa por ganar capacidad, trabajar con más orden y disponer de herramientas que permitan hacer más sin multiplicar recursos.

Como Canvassador, ahí es donde encuentro el mayor valor de Canva Business. Diseño, inteligencia artificial, publicidad, datos, marca, contenido y colaboración empiezan a formar parte de un mismo entorno de trabajo. Para una pyme, esa integración puede traducirse en algo muy concreto: más autonomía, más agilidad y más capacidad para responder a un mercado que cada vez exige más.

Canva consiguió que diseñar dejara de ser una capacidad reservada a unos pocos. Ahora está llevando esa misma lógica mucho más lejos, acercando a pequeñas empresas herramientas y posibilidades que hasta hace muy poco parecían propias de estructuras mucho mayores.

Y quizá esa sea la dimensión real del cambio: el botón de descargar ya no marca el final del trabajo. Empieza a marcar el principio de todo lo que una empresa puede hacer después.


Puerto de la Cruz, Tenerife
A MEMBER OF
THE LEADING HOTELS
OF THE WORLD
HOTEL BOTÁNICO
& The Oriental Spa Garden
★★★★★GL
TU MOMENTO
CONDÉ NAST
johansens
LUXURY HOTELS • SPAS • VENUES
AWARD
WINNER
2026
Mejor Hotel Spa
de Europa
y el Mediterráneo

OPINIÓN

FRANCISCO RODRÍGUEZ
DIRECTOR FINANCIERO
GRUPO REVYROD



Si después de diez años han hecho esto con él, ¿qué harán conmigo? (a propósito de Alsina)

Buenos días, son las ocho de la mañana, las siete en las Islas Canarias; bueno, seguro que mientras lee estas líneas no son estas mismas horas, pero da igual, ya que lo que me gustaría es que me permitan que les cuente una historia, que es muy corta ya verán.

El pasado 17 de julio los oyentes de la radio nos despertamos escuchando como hace uno para despedirse después de 11 años y pico. Como te despides de lo que ha sido tu segundo hogar (al final solemos pasar más tiempo en el trabajo y pensando en él, que el tiempo en nuestra propia casa), y como te despides de toda la gente que te acompaña y te considera la mejor manera de estar informado, cada mañana. Además, el protagonista de esta historia, que nunca ha querido ser protagonista de nada (menos cuando hicieron un ninot a tamaño natural, ahí no le importó), no había contado nada de esto a ninguno de sus colaboradores diarios. Parece ser que solo lo sabía el presidente de su empresa, por aquello de que es quien al final firma la nómina mensual, digo yo. Pues bien, una vez resumes en casi 20 minutos lo que supone dejar tu trabajo, o al menos parte de él, es cuando puedes ver la cara de todos los colaboradores con esa expresión de "¿y ahora, ¿qué?

Lo realmente interesante de aquella mañana no fue que Carlos Alsina anunciara un cambio profesional. Cambios los hay todos los días. Lo extraordinario fue contemplar las caras de quienes llevaban años compartiendo estudio con él. Nadie estaba interpretando un papel. Había sorpresa, sí, pero sobre todo había respeto, y en más de un caso, hasta envidia (Rafa Latorre, ¡te toca madrugar!). En apenas unos minutos entendieron qué ocurría, por qué ocurría y cuál sería el siguiente paso. Nadie tuvo que enterarse por un grupo de WhatsApp. Parece una obviedad, pero en los tiempos que corren casi constituye una innovación empresarial.

Carlos Alsina, como buen profesional, aplicó la primera opción y planificó que podrían hacer alguno de sus fieles colaboradores, y ahí tenemos a Marta García Aller cubriendo el espacio de la tarde, y ofreciendo al querido Rafa Latorre, la función de madrugar lo más grande, para atender el espacio "menos divertido" del programa, regalando a Marta más horas de sueño reparador. La pena es que se ha olvidado que hacer con Rubén Amón, Rosa Belmonte o María Dabán, que, entre esa España que madruga y las tertulias en El Hormiguero, me pregunto yo cuando duermen estas criaturas.

Mientras escuchaba aquella despedida, no podía dejar de pensar que acababa de asistir a una de las mejores clases de dirección de personas que he visto en muchos años (¡si hasta había organizado un *"outplacement"* de sus colaboradores!). Y, curiosamente, no había ocurrido en una escuela de negocios, sino delante de un micrófono. Y eso que dos meses antes tocó ver y escuchar una situación similar con Angels Barceló, en la SER, pero que se hizo de una manera totalmente diferente. Fue aquello de *"Es el último Hoy por Hoy que hago. Se acabó. Alegraos un poco por mí"*. Se marchó sin más, y su equipo se queda a verlas venir.

Y es que resulta fascinante observar el esfuerzo que hacen algunas compañías para construir una imagen moderna cuando tienen esas jornadas sobre liderazgo inspirador, donde ponentes internacionales explican la importancia de las personas, colocando en las paredes palabras como "confianza", "compromiso" o "talento" escritas en vinilo de gran tamaño y dedican varias páginas de su memoria anual a explicar que el activo más importante son sus empleados. Después llega un martes cualquiera, convocan al director general a una reunión de quince minutos y descubres que todo aquello cabía perfectamente en una trituradora de papel.

Y mira que el principal problema no es que se reemplace al director general, con aviso o sin él. Todas las organizaciones cambian de dirigentes. Lo preocupante es el silencio que queda después. Esa conversación que nadie mantiene en voz alta, pero que todos tienen en la cabeza: «Si después de diez años han hecho esto con él, ¿qué harán conmigo?». A partir de ese momento desaparece una de las herramientas más importantes para cualquier empresa: la confianza. Y una empresa sin confianza puede seguir funcionando durante bastante tiempo, igual que un matrimonio puede seguir viviendo bajo el mismo techo. Otra cosa muy distinta es que siga existiendo el mismo proyecto, y que una de las partes siga tolerando a la otra.

Estas mismas organizaciones creen que, sin explicar claramente los motivos de una salida de la dirección, o incluso de una venta de la propia compañía, se va a mantener el mismo empuje del equipo que queda. Y en estos casos la propiedad de la empresa no tiene ni el coraje, ni siente la responsabilidad, de asumir que la única manera de volver a ganar la confianza de los que trabajan para ti debe partir de si misma, y no dejar esa tarea a consultores externos, para que expliquen ese futuro de lo que quieren ser. El futuro de lo que la propiedad quiere lo tiene que explicar ella misma, y no dejar esa función en otras manos.

Al final, todos conocemos esa escena. El correo electrónico o la nota de prensa, que llega a media mañana: *"Fulano deja la compañía para emprender nuevos retos profesionales. Le deseamos el mayor de los éxitos en su nueva etapa"*. Nunca se explica cuáles son esos retos, probablemente porque ni el propio interesado los conoce todavía. Cinco minutos después desaparece del organigrama, una hora más tarde deja de existir en el *Teams* corporativo y al día siguiente parece que jamás hubiera trabajado allí. Hay empresas capaces de borrar quince años de historia con una eficacia que ya quisieran algunos ministerios para digitalizar expedientes.

Siempre me ha llamado la atención que las empresas exijan inteligencia emocional a sus mandos intermedios y, sin embargo, muchas veces olviden practicarla cuando toman las decisiones más delicadas. Se pide empatía para dirigir equipos, pero se considera una debilidad tenerla cuando alguien deja la organización. Como si la educación fuera incompatible con la firmeza. Como si explicar una decisión restara autoridad a quien la adopta. Y ocurre exactamente lo contrario. Y mira tú, que cuando es un directivo quien decide salir de la empresa por decisión propia (excedencia o baja voluntaria) sí que la empresa se preocupa de preguntar si todo está bien, que cual ha sido la causa de que quieras dejarla, estás seguro y no te lo quieres pensar con más calma, para nosotros eres lo más importante. Pero seamos serios, esa muestra de empatía dura lo que dura un caramelo en la puerta de un colegio: adiós, que te vaya bien, siempre estaremos aquí para lo que necesites. Ya ustedes saben.

Porque, conviene decirlo, también existen compañías que hacen exactamente lo contrario a lo descrito anteriormente. Las hay que realmente, cuando quieren dar un giro a su gestión, se sientan y explican claramente los motivos, primero en privado con el más alto directivo afectado, y se programa un plan de cambio para que toda la compañía sepa por que tu director general dejará de serlo. Y en una segunda reunión, ya no tan privada, está el propietario o el presidente del consejo de administración, junto con la persona que se hará cargo de la gestión en el futuro cercano, y por supuesto con la persona que se marcha. Con visibilidad y transparencia. Estos casos si se publicitan, y hacen bien, porque da una imagen de compromiso, no solo con los que trabajan en la compañía, sino con todos los agentes implicados en la empresa (proveedores, bancos, clientes, etc.). No necesitas de consultores externos que dan la imagen de sumar; para sumar esfuerzos y seguir con fuerza hacia adelante ya tienen a un equipo enorme con ideas y con ganas para mantener el compromiso de pertenencia y de confianza mutua, que hará que la relación personal y empresarial vaya en la misma dirección.

Esta otra forma de gestionar los cambios logra que todo el equipo sienta una clara sensación de pertenencia, de querer quedarse. Porque quizá las cosas hayan cambiado. Durante décadas, lo importante era tener un salario y una posición en una compañía que proporcionara seguridad. Tener el colchón de un trabajo y un sueldo. Hoy el salario sigue importando, por supuesto. Pero ya no siempre basta. Ya nadie se queda en una empresa donde no logra sentirse parte. La retención del talento no se consigue solo pagando más; también se logra dando confianza. La retención de las personas se ha convertido en un objetivo primordial en las empresas, y solo aquellas que demuestran una política clara y transparente en su gestión serán las que liderarán el futuro. Porque al final no importa solo cómo entra una persona en una empresa ni cómo llega a dirigirla. También dice mucho de una compañía la manera en que sabe despedirla.

Quizá por eso, aquella despedida de un periodista terminó convirtiéndose, sin pretenderlo, en una gran lección de liderazgo.

OPINIÓN

JUAN CARLOS CABRERA LABORÝ
CEO DE LABORÝ AUDITORES Y CONSULTORES
Juan Carlos Cabrera Labory

El Principio de Peter: cuando el éxito profesional se convierte en un riesgo para la organización

En el ámbito de la gestión empresarial existen pocas teorías que hayan resistido con tanta vigencia el paso del tiempo como el Principio de Peter. Formulado en 1969 por el pedagogo canadiense Laurence J. Peter, este planteamiento describe un fenómeno tan frecuente como poco reconocido dentro de las organizaciones: las personas tienden a ser promocionadas sobre la base de los buenos resultados obtenidos en su puesto hasta alcanzar un nivel en el que dejan de ser plenamente competentes para responder a las exigencias de su nueva responsabilidad. Lo que nació como una observación con cierto componente satírico terminó convirtiéndose en una referencia habitual para explicar algunas de las ineficiencias más persistentes de las estructuras jerárquicas, tanto en el sector privado como en las administraciones públicas.

La lógica que sustenta este principio parece difícil de cuestionar. Un profesional demuestra un elevado nivel de competencia, supera los objetivos fijados y genera un valor evidente para la organización. Como consecuencia, recibe un ascenso que premia su desempeño y reconoce su contribución. Si vuelve a destacar, la empresa interpreta que posee las cualidades necesarias para asumir responsabilidades aún mayores y vuelve a promocionarlo. El proceso se repite hasta que alcanza un puesto cuyas funciones ya no guardan relación directa con aquellas que le permitieron sobresalir. Es precisamente en ese punto donde aparece la paradoja que da sentido a la teoría. La organización asume que el éxito acumulado constituye la mejor evidencia de un éxito futuro, cuando en realidad cada escalón jerárquico exige un conjunto diferente de conocimientos, habilidades y competencias.

En la práctica, las empresas suelen confundir rendimiento con potencial. Haber sido un magnífico técnico, un excelente comercial o un brillante analista no implica poseer las capacidades necesarias para liderar equipos, gestionar conflictos, diseñar estrategias o tomar decisiones en escenarios de elevada incertidumbre. A medida que aumenta el nivel de responsabilidad, disminuye el peso del conocimiento operativo y adquieren mayor importancia competencias relacionadas con el liderazgo, la comunicación, la inteligencia emocional, la capacidad de delegar, la visión estratégica y la gestión del cambio. Son habilidades que rara vez se desarrollan de forma automática como consecuencia de la experiencia profesional y que requieren formación, práctica y un proceso continuo de aprendizaje.

Esta circunstancia explica por qué muchas organizaciones terminan perdiendo a uno de sus mejores especialistas para incorporar a un responsable cuya aportación



resulta claramente inferior a la esperada. El mejor ingeniero puede sentirse incómodo coordinando personas. El comercial con mayor volumen de ventas puede carecer de la paciencia necesaria para formar a un equipo o diseñar una política comercial de largo plazo. El investigador brillante puede encontrar enormes dificultades cuando debe dedicar la mayor parte de su tiempo a reuniones, planificación presupuestaria o negociación con otros departamentos. En todos estos casos no existe un problema de capacidad intelectual ni de compromiso profesional. Lo que se produce es un desajuste entre las competencias que hicieron posible el éxito anterior y las que demanda el nuevo puesto.

Las consecuencias de este fenómeno trascienden ampliamente el rendimiento individual. Cuando una empresa acumula mandos intermedios y directivos que han alcanzado ese límite competencial descrito por Peter, el deterioro comienza a extenderse de manera progresiva por toda la organización. Las decisiones se vuelven más lentas, la burocracia aumenta, la capacidad de innovación disminuye y los equipos perciben un liderazgo más orientado al control que al desarrollo del talento. La incertidumbre suele resolverse mediante procedimientos más rígidos, se multiplican los niveles de supervisión y la organización pierde agilidad precisamente cuando el entorno competitivo exige rapidez de respuesta, creatividad y capacidad de adaptación.

El impacto económico de esta situación resulta considerable, aunque rara vez pueda cuantificarse con precisión. Una dirección poco preparada no sólo reduce la productividad de los equipos, sino que también incrementa la rotación del talento, dificulta la retención de profesionales altamente cualificados y limita la capacidad de la empresa para aprovechar nuevas oportunidades de negocio. En un mercado donde el conocimiento constituye uno de los principales activos competitivos, una gestión inadecuada de las promociones puede convertirse en un importante factor de pérdida de valor.

Durante décadas, el ascenso jerárquico fue considerado la máxima expresión del reconocimiento profesional. La estructura tradicional de las organizaciones transmitía la idea de que progresar significaba ocupar un despacho más amplio, asumir un mayor número de personas a cargo y ascender de forma continua en el organigrama. Sin embargo, la transformación de los modelos de gestión está cuestionando profundamente esa concepción. Cada vez resulta más evidente que no todos los excelentes profesionales desean dirigir personas y, sobre todo, que no todos poseen las competencias necesarias para hacerlo con eficacia.

Las organizaciones más innovadoras han comenzado a desarrollar itinerarios profesionales alternativos que permiten crecer en responsabilidad, prestigio y remuneración sin abandonar la especialización técnica. De este modo, un investigador, un ingeniero, un desarrollador de software o un consultor pueden alcanzar posiciones de elevada relevancia estratégica sin verse obligados a desempeñar funciones directivas para las que quizá no estén preparados o, simplemente, no sientan vocación. Esta evolución representa un cambio cultural de gran importancia porque reconoce que el liderazgo no constituye la única forma de aportar valor dentro de una empresa y que la excelencia técnica merece un reconocimiento equivalente al de la gestión.

La transformación digital ha reforzado aún más esta necesidad. La aceleración tecnológica obliga a las organizaciones a actualizar permanentemente sus conocimientos y a tomar decisiones en contextos cada vez más complejos. En este escenario, la dirección eficaz requiere combinar visión estratégica con capacidad para gestionar equipos multidisciplinares, impulsar procesos de innovación y generar entornos donde el aprendizaje continuo forme parte de la cultura corporativa. Ninguna de estas capacidades surge automáticamente como consecuencia de un ascenso, por mucho éxito que haya acumulado un profesional en su puesto anterior.

Por ello, las empresas que destacan por la calidad de su gestión del talento han dejado de considerar la promoción como una recompensa automática al rendimiento. Hoy resulta cada vez más habitual evaluar el potencial de liderazgo mediante centros de evaluación, entrevistas competenciales, programas de desarrollo directivo y procesos de mentoría que permiten comprobar si el candidato posee las aptitudes necesarias antes de asumir definitivamente un nuevo cargo. Del mismo modo, los periodos de adaptación, el acompañamiento por directivos experimentados y la formación específica en liderazgo se han convertido en herramientas habituales para reducir el riesgo de situar a un profesional en una posición donde sus posibilidades de éxito sean limitadas.

Más de cincuenta años después de su formulación, el Principio de Peter continúa ofreciendo una valiosa enseñanza sobre el funcionamiento de las organizaciones. Su verdadera aportación no consiste en afirmar que las personas terminan siendo incompetentes, sino en recordar que las competencias son específicas para cada función y que el éxito profesional no siempre es transferible de un puesto a otro. Las empresas más competitivas son aquellas que comprenden esta diferencia y diseñan sistemas de promoción capaces de identificar no solo quién ha obtenido los mejores resultados, sino quién reúne las condiciones necesarias para afrontar con solvencia los desafíos del siguiente nivel.

En un contexto económico caracterizado por la incertidumbre, la innovación permanente y la competencia global, la gestión del talento se ha convertido en uno de los principales factores de diferenciación empresarial. Promocionar correctamente ya no significa únicamente reconocer el mérito acumulado, sino asignar a cada profesional la responsabilidad donde pueda desplegar todo su potencial. En definitiva, el verdadero liderazgo organizativo consiste menos en ascender sistemáticamente a los mejores empleados que en construir estructuras donde cada persona ocupe el lugar en el que genera el mayor valor para la organización. Esa diferencia, aparentemente sutil, es la que separa a las empresas que simplemente crecen de aquellas que logran consolidar una ventaja competitiva sostenible en el tiempo.

OPINIÓN
LUIS ABELEDO
ABOGADO
Luis Abeledo Iglesias
@luisabeledo

La democracia: ¿una realidad actual, un proceso o una meta?

Hay preguntas que solo se formulan cuando algo no funciona. Nadie se pregunta si el agua moja. Pero cuando el grifo empieza a fallar, cuando sale turbia o cuando simplemente deja de salir, entonces sí nos preguntamos qué es el agua, para qué sirve y quién debería garantizarla. Con la democracia ocurre lo mismo. Mientras funciona, es un hecho que damos por sentado. Cuando empieza a fallar en sus engranajes más cotidianos, nos vemos obligados a preguntarnos si de verdad es la realidad que creíamos vivir, o si más bien es un proceso inacabado, o incluso una meta que quizá no hemos alcanzado del todo.

Ceuta es un buen lugar para hacerse esa pregunta. No por grandes discursos, sino por algo tan prosaico como la contabilidad de un pequeño empresario. Quien tiene un negocio en la ciudad autónoma vive, desde hace años, bajo una sensación de inseguridad jurídica que condiciona cualquier decisión: fronteras que se abren y se cierran según criterios que no siempre se explican con claridad, un entorno geopolítico volátil, y una actividad económica que depende en buena medida de un flujo comercial sometido a decisiones que se toman muy lejos de allí. Y sin embargo, pase lo que pase con la frontera, con el paso de mercancías o con la actividad diaria, el requerimiento tributario no se negocia. Hacienda no pregunta si el negocio ha estado cerrado por una crisis diplomática. El calendario fiscal no se adapta a la inestabilidad. El empresario paga, con la misma exigencia y los mismos plazos que si operara en un contexto de normalidad absoluta.

A esa exigencia constante se suma, además, una tendencia que agrava el malestar: la presión fiscal no deja de crecer. No hablamos solo de que se mantenga el mismo nivel de exigencia en un contexto inestable, sino de que ese nivel aumenta año tras año, a través de nuevas figuras impositivas, revisiones catastrales, actualizaciones de módulos o el simple efecto de una inflación que engorda la recaudación sin que se traduzca en una mejora proporcional de las condiciones para quien produce. El empresario ceutí no solo sostiene el mismo peso fiscal en medio de la incertidumbre: sostiene un peso que, además, crece con el tiempo, mientras la estabilidad que debería acompañarlo no lo hace en la misma medida. Es una doble exigencia, silenciosa pero constante: más impuestos sobre un terreno cada vez menos firme.

Esta contradicción no es un simple problema técnico de gestión pública. Es, en el fondo, una pregunta sobre qué tipo de pacto social sostiene la obligación de pagar impuestos. La teoría clásica es sencilla: se paga porque a cambio el Estado garantiza seguridad, infraestructuras, servicios y, sobre todo, un marco estable en el que la actividad económica pueda desarrollarse con previsibilidad. Es el viejo contrato fiscal que legitima la exacción. Pero cuando ese marco de previsibilidad se resquebraja, y encima se le exige más al contribuyente en lugar de menos, la presión tributaria empieza a parecerse menos a un intercambio legítimo y más a una imposición unilateral que crece sin freno visible. Se cobra más, y encima en un contexto en el que el Estado no cumple plenamente su parte del trato.

Aquí es donde conviene traer la pregunta inicial. Porque si la democracia fuera plenamente una realidad actual, cabría esperar que existieran mecanismos efectivos de control, de reclamación y de corrección cuando el pacto se rompe o se desequilibra por el aumento constante de la carga fiscal. Cabría esperar contrapesos reales: un Parlamento que fiscalizara con rigor tanto la gestión de fronteras como la evolución de la presión tributaria en territorios especialmente expuestos, una Administración que rindiera cuentas específicas, una justicia ágil capaz de resolver los conflictos que genera la incertidumbre normativa. Pero lo que observamos con frecuencia es distinto: los contrapesos formales existen sobre el papel, mientras que en la práctica el ciudadano de a pie, y en particular el pequeño empresario, se enfrenta en solitario a una maquinaria fiscal cada vez más exigente, sin que exista un canal proporcional para hacer valer su situación excepcional.



Y aquí aparece un segundo elemento que agrava la percepción de desequilibrio: el destino de esos mismos recursos, obtenidos con una presión fiscal creciente. Una parte del presupuesto público, alimentado también por lo que pagan estos empresarios en condiciones de inseguridad y con una carga tributaria en aumento, se destina a partidas de ayuda al desarrollo, cooperación internacional o fondos exteriores. No se trata de cuestionar la legitimidad de esas políticas en abstracto —la solidaridad internacional puede ser, y a menudo es, una obligación moral compartida—, sino de señalar la asimetría: se exige cada vez más dentro para que una parte de ese esfuerzo salga con facilidad hacia fuera, mientras dentro, en territorios como Ceuta, la respuesta institucional a la propia inestabilidad interna resulta comparativamente débil.

No es una crítica a la solidaridad. Es una pregunta sobre la coherencia del contrato democrático en tiempos de presión fiscal creciente. Porque una democracia madura no se mide solo por la existencia de elecciones periódicas o de instituciones formales, sino por su capacidad de escuchar y corregir cuando el sistema genera injusticias estructurales sobre colectivos concretos, exigiéndoles cada vez más sin ofrecerles, a cambio, mayor certidumbre. Si esa capacidad de corrección no llega, entonces la democracia deja de ser una realidad plenamente consumada para convertirse en lo que quizá siempre ha sido, en el mejor de los casos: un proceso inacabado, una tensión constante entre el ideal y la práctica, una meta hacia la que se avanza —o se retrocede— según la voluntad política de cada momento.

El empresario ceutí que paga cada vez más impuestos sin la certeza de que mañana podrá seguir operando con normalidad no está pidiendo un privilegio. Está pidiendo, en realidad, que el contrato fiscal se cumpla en ambas direcciones. Pensemos, por un momento, en un ejercicio comparativo: si mañana un volcán entrase en erupción en Tenerife y paralizase de facto la actividad económica de la isla —como ya ocurrió, a menor escala, con la erupción de Cumbre Vieja en La Palma—, resultaría difícilmente sostenible que la Agencia Tributaria exigiera a los negocios afectados el cumplimiento estricto de sus obligaciones fiscales en los mismos plazos y con la misma intensidad que en tiempos de normalidad. Se activarían, previsiblemente, moratorias, aplazamientos, líneas de ayuda extraordinarias. Sin embargo, en Ceuta esa lógica de excepcionalidad no llega a activarse con la misma naturalidad, pese a que la inestabilidad fronteriza es, en la práctica, una erupción de baja intensidad pero constante, sostenida en el tiempo. La diferencia de trato entre una crisis súbita y visible y una crisis crónica y silenciosa es, también, una medida de hasta qué punto los contrapesos democráticos funcionan de manera uniforme en todo el territorio, o solo allí donde la catástrofe resulta suficientemente mediática como para exigir una respuesta. Y en esa reclamación, modesta y concreta, se esconde una de las preguntas más profundas que puede hacerse cualquier sociedad democrática: si los contrapesos existen de verdad, o si solo existen para quienes ya viven en el centro del sistema, mientras los márgenes —geográficos, económicos, sociales— siguen esperando que la democracia termine de llegar.

Conviene, eso sí, matizar: quienes defienden el actual sistema de cooperación y fiscalidad recuerdan que la solidaridad internacional no compite con la atención interna, sino que ambas responden a partidas y lógicas presupuestarias distintas, y que reforzar la seguridad jurídica en Ceuta requeriría, sobre todo, decisiones de política exterior que trascienden lo puramente fiscal. Es un contrapunto que merece su propio debate.





OPINIÓN
AGONEY MELIÁN
CEO DE
VALTIA FORMACIÓN
Agoney Melián Sosa
@agoney_melian

La Vidorra

Siempre comienzo mis cursos con una confesión: soy un vividor.

Lo digo con absoluta solemnidad y dejo unos segundos de silencio para observar las caras. Algunos se ríen. Otros me miran intentando decidir si es una broma, una provocación o una declaración de principios. Probablemente sea las tres cosas. Porque yo me considero un vividor y, además, aspiro a serlo cada día un poco más.

La palabra tiene mala fama. Cuando llamamos a alguien vividor, normalmente no estamos elogiándolo. Pensamos en una persona que trabaja poco, aprovecha mucho y, si puede, consigue que la cuenta la pague otro. Un personaje simpático mientras no se siente en nuestra mesa. Sin embargo, yo he decidido apropiarme de la palabra y darle otro significado. Para mí, un vividor es alguien que no está dispuesto a pasar por la vida sin vivirla.

Y eso, aunque parezca sencillo, exige muchísimo trabajo.

Desde hace tiempo me interesa preguntar a la gente qué significa para ella vivir bien. No qué coche le gustaría tener, a qué país quiere viajar o cuánto dinero desearía ganar. La pregunta es mucho más sencilla y, precisamente por eso, bastante más difícil: ¿cómo sería una vida que realmente te gustara vivir?

No solemos pensarlo demasiado. Nos entregan el itinerario prácticamente terminado. Estudia, encuentra trabajo, consigue estabilidad, compra una casa, asciende, ahorra y espera. Espera al viernes, a las vacaciones, a que los niños crezcan, a terminar de pagar, a jubilarte, a que llegue ese momento futuro en el que, por fin, podrás comenzar a disfrutar.

Así convertimos la vida en una enorme sala de espera.

Los lunes parecen el peaje necesario para llegar al fin de semana. Los meses se transforman en un pasillo hacia las vacaciones y los años en una cuenta atrás hasta la jubilación. Cumplimos, producimos, pagamos y avanzamos, pero no siempre nos detenemos a preguntar hacia dónde. Hemos aprendido a organizar perfectamente nuestras obligaciones y seguimos improvisando aquello que debería darles sentido.

Además, hemos confundido la vida buena con la vida que queda bien.

La primera tiene que ver con nosotros. La segunda necesita espectadores. Una casa determinada, un trabajo que suene importante, un viaje suficientemente lejano, una mesa suficientemente cara o una fotografía capaz de demostrar que todo marcha estupendamente. No importa tanto cómo se vive esa vida como la impresión que produce cuando se cuenta.

La vidorra no debería funcionar así. No puede existir un único modelo porque cada persona necesita cosas distintas para sentirse viva. Para alguien será dirigir una gran empresa. Para otra persona, disponer de tiempo para recoger a sus hijos del colegio. Habrá quien sueñe con recorrer el mundo y quien solo desee dejar de hacer cuentas antes de llegar a final de mes. Para un joven puede significar encontrar oportunidades sin abandonar su tierra. Para una persona mayor, conservar la autonomía, la salud y una conversación que no tenga prisa. Para un autónomo, quizá sea poder enfermar un martes sin sentir que todo se derrumba.

Ninguna de esas vidas es más pequeña que las demás.

Vivimos, además, en unas islas a las que millones de personas viajan buscando precisamente una parte de su vidorra. Vienen por nuestro clima, por el mar, por la luz, por la manera en que se alargan las sobremesas y por esa cercanía que todavía aparece cuando alguien pregunta cómo estás y espera de verdad la respuesta.

Sin embargo, quienes vivimos aquí sabemos que Canarias no es únicamente una postal. La vidorra también consiste en poder pagar una vivienda, encontrar un trabajo digno, desplazarse sin perder media vida y tener la posibilidad de construir un futuro sin marcharse por obligación. Resultaría demasiado fácil reducir el buen vivir a una hamaca frente al océano cuando hay personas trabajando frente a ese mismo océano que apenas tienen tiempo para mirarlo.

Por eso la vidorra también es una cuestión colectiva.

Una sociedad no puede presumir de calidad de vida si obliga a buena parte de su gente a vivir permanentemente preocupada por sobrevivir. No basta con tener paisajes extraordinarios si quienes los habitan no disponen de tiempo, tranquilidad o recursos para disfrutarlos. Vivir bien también depende de los salarios, de la vivienda, de los cuidados, de la cultura, de los espacios públicos y de la posibilidad real de participar en una comunidad.

La vidorra no debería ser un privilegio reservado para quienes pueden comprarla.

Tampoco puede construirse a costa de los demás. Si mi tranquilidad necesita el agotamiento permanente de otra persona, quizá no sea tranquilidad, sino comodidad mal entendida. Si mi tiempo libre depende de que alguien nunca tenga tiempo, algo falla. Si para que unos vivan estupendamente otros deben limitarse a resistir, no estamos hablando de buena vida, sino de una distribución bastante injusta de quién puede disfrutarla.

Eso no significa que debamos pedir perdón por tener ambición, prosperar o querer cosas bonitas. La vidorra no está enfrentada con el éxito. El problema aparece cuando utilizamos una definición de éxito que no hemos elegido y terminamos dedicando nuestra existencia a cumplir expectativas que ni siquiera nos hacen felices.

Hay personas que disfrutan trabajando muchísimo. Otras necesitan una vida más pausada. Algunas encuentran sentido liderando, creando o arriesgando. Otras lo encuentran cuidando, enseñando, cultivando, acompañando o disponiendo de más tiempo propio. No hay una respuesta correcta. Lo importante es que la respuesta sea nuestra.

Quizá deberíamos hablar más de esto en las empresas, en los colegios, en las familias y también en política. Preguntar qué necesita la gente para vivir bien no es una conversación blanda ni una ocurrencia filosófica. Es una pregunta sobre salud, productividad, convivencia, economía y futuro.

Una persona que siente que su vida tiene sentido trabaja, quiere y participa de otra manera. Una comunidad que puede imaginar un futuro compartido también cuida mejor de sí misma. Incluso una empresa mejora cuando entiende que las personas no dejan su vida en la puerta al comenzar la jornada.

La vidorra no consiste en eliminar el esfuerzo. Hay esfuerzos que llenan de sentido una existencia y comodidades capaces de vaciarla por completo. Tampoco consiste en estar feliz permanentemente, porque ninguna vida real funciona así. Vivir bien incluye pérdidas, cansancio, incertidumbre, obligaciones y días de mierda. La diferencia está en si todo eso forma parte de una vida que reconocemos como nuestra o de una vida que únicamente estamos soportando.

Por eso me gusta tanto la palabra. Tiene algo alegre, excesivo, canalla y profundamente humano. No habla de una existencia perfecta. Habla de una existencia aprovechada. De mirar nuestros días y descubrir que, con todos sus problemas, contienen personas, decisiones y momentos que merece la pena vivir.

¿Qué sería la vidorra para ti si no tuvieras que impresionar a nadie?

Quizá esa sea una de las preguntas más importantes que podemos hacernos. Porque podemos alcanzar una meta detrás de otra y seguir sin saber qué queríamos construir con todas ellas. Podemos ganar reconocimiento, dinero o estabilidad y descubrir que nunca decidimos para qué los necesitábamos.

Yo seguiré comenzando mis cursos diciendo que soy un vividor. Pero ahora tendré que completar la explicación.

No soy un vividor porque quiera evitar las obligaciones. Soy un vividor porque me niego a creer que la vida tenga que convertirse únicamente en una obligación.

La vidorra no es tener una vida que los demás envidien. Es tener una vida que tú no quieras cambiar por la de nadie.

La Inteligencia Artificial Cuántica: una oportunidad para transformar la distribución alimentaria en Canarias

OPINIÓN
ALONSO FERNÁNDEZ
SECRETARIO GENERAL
DE ASUICAN



La distribución alimentaria es una actividad de enorme complejidad que exige coordinar miles de referencias, millones de datos y el trabajo de productores, fabricantes, operadores logísticos, puertos, plataformas de distribución y supermercados. Todo ello con un objetivo fundamental: garantizar que los consumidores encuentren los productos que necesitan, en el momento adecuado, con un servicio eficiente y a precios competitivos.

En este contexto, la evolución de la inteligencia artificial y, especialmente, el futuro desarrollo de la computación cuántica aplicada a la IA, puede abrir nuevas oportunidades para el sector. Estas tecnologías podrían permitir analizar grandes cantidades de información y abordar problemas complejos que actualmente requieren mucho tiempo y recursos.

Un potencial especialmente importante para Canarias

En Canarias, este potencial adquiere una relevancia especial. La condición de región ultraperiférica, la existencia de una aduana y requerimientos muy complejos, la diferenciación fiscal del resto del territorio europeo, la fragmentación territorial y la dependencia del transporte marítimo hacen que la planificación del abastecimiento sea especialmente compleja. Cualquier mejora en la capacidad de anticipar la demanda, organizar los pedidos o reaccionar ante una incidencia logística puede repercutir directamente en la seguridad alimentaria del Archipiélago.

Una mayor capacidad de análisis permitiría anticipar las necesidades del mercado y adaptar las decisiones de compra y distribución a las circunstancias de cada momento. También contribuiría a seguir reduciendo el desperdicio alimentario, aprovechar mejor los recursos disponibles y disminuir los desplazamientos y las emisiones asociados al transporte.

Surtidos adaptados a cada establecimiento

Uno de los principales retos de una cadena de supermercados es decidir qué productos debe ofrecer cada tienda. Aunque pertenezcan a una misma empresa, las necesidades pueden ser muy diferentes dependiendo de la ubicación, el perfil de los consumidores, la actividad turística o la época del año.

Ya disponemos de herramientas avanzadas de inteligencia artificial que analizan hábitos de compra, previsiones meteorológicas, campañas promocionales, disponibilidad de proveedores, flujos turísticos y otros factores que influyen en el consumo. La introducción de la IA cuántica adaptará aún con mayor precisión el surtido de cada supermercado.

El consumidor encontrará más fácilmente los productos que demanda y, al mismo tiempo, se reduciría la presencia de referencias con poca rotación. Este aspecto tiene especial importancia en los productos altamente perecederos, ayudando a reducir el desperdicio alimentario.

Asimismo, esta herramienta favorece la presencia de productos elaborados en Canarias en aquellos establecimientos donde exista una mayor demanda, contribuyendo al desarrollo de la producción local y evitando desplazamientos innecesarios.

Una planificación más eficiente del aprovisionamiento

La gestión del aprovisionamiento es especialmente estratégica en Canarias. No se trata únicamente de determinar cuánto comprar, sino también cuándo hacerlo, teniendo en cuenta los tiempos de fabricación, el transporte marítimo, la capacidad logística y la evolución de la demanda en cada isla.

Las tecnologías de nueva generación nos ayudan a analizar simultáneamente todas estas variables y ofrece mejores alternativas para realizar los pedidos, seleccionar proveedores y distribuir las mercancías entre las diferentes islas.

Esto permite reducir las roturas de stock y los excesos de inventario, mejorando la disponibilidad de productos esenciales. Además, una mayor capacidad de anticipación es especialmente útil ante situaciones como retrasos de buques, fenómenos meteorológicos adversos o alteraciones de los mercados internacionales.

Poder detectar con antelación estas situaciones y plantear alternativas contribuye a minimizar sus efectos sobre el abastecimiento y a reforzar la resiliencia de la cadena de suministro.

La logística como uno de los grandes campos de aplicación

La logística representa uno de los mayores retos para la distribución en Canarias. Cada día es necesario coordinar numerosos movimientos de mercancías entre proveedores, puertos, plataformas logísticas y supermercados repartidos por las distintas islas y esto para los movimientos entre las isla , especial dificultad cuando además son productos que provienen de Europa o de tercer país.

En este ámbito, sistemas capaces de procesar grandes volúmenes de información ayudan a seleccionar las rutas más eficientes, consolidar cargas, optimizar la ocupación de los vehículos y reorganizar la distribución cuando aparezcan incidencias.

Por ejemplo, ante un retraso de un buque o un problema inesperado con un proveedor, estas herramientas analizan rápidamente las alternativas disponibles y ayudan a los equipos logísticos a tomar decisiones para reducir el impacto sobre las tiendas.

Además, una logística mejor planificada no solo supondría un ahorro de costes. También permite reducir kilómetros recorridos, consumo de combustible y emisiones de CO_2, favoreciendo una distribución más sostenible.

Prepararse desde ahora para las tecnologías del futuro

Aunque la inteligencia artificial cuántica todavía se encuentra en una fase de desarrollo, el sector debe comenzar a prepararse para su futura evolución. La transformación tecnológica no comienza cuando una herramienta está plenamente disponible, sino mucho antes, mediante la digitalización de los procesos, la mejora de la calidad de los datos y la formación de los profesionales.

También será fundamental impulsar la colaboración entre empresas, universidades, centros de investigación, empresas tecnológicas y administraciones públicas. Canarias cuenta con un ecosistema de innovación que puede favorecer el desarrollo de proyectos piloto destinados a comprobar cómo estas tecnologías pueden aplicarse a problemas reales de la distribución alimentaria y la logística.

En este sentido, las propias características de Canarias pueden convertir al Archipiélago en un interesante banco de pruebas. La insularidad, la dependencia del transporte marítimo, la actividad turística y la complejidad de las conexiones generan escenarios especialmente exigentes. Si una solución tecnológica consigue aportar mejoras en este entorno, podría ser posteriormente aplicable a otros territorios con cadenas de suministro complejas.

Innovación con un objetivo claro

Desde ASUICAN, la innovación la entendemos siempre como un medio para resolver problemas concretos y mejorar la vida de los ciudadanos. La tecnología, por sí sola, no es el objetivo.

El verdadero valor de la inteligencia artificial cuántica estará en su capacidad para contribuir a una distribución alimentaria más eficiente, segura y sostenible. Si permite anticipar mejor la demanda, optimizar los surtidos y los inventarios, garantizar el abastecimiento, reducir el desperdicio y mejorar la logística, sus beneficios alcanzarán a toda la cadena de valor.

Para Canarias, donde la eficiencia logística está estrechamente relacionada con la seguridad alimentaria y la competitividad, prepararse para estas tecnologías supone una oportunidad estratégica. El reto será avanzar desde ahora en digitalización, conocimiento, innovación y colaboración para que, cuando estas soluciones alcancen su madurez, el sector esté preparado para aprovechar todo su potencial en beneficio de las empresas y, sobre todo, de los consumidores del Archipiélago.

Gastón Martín: "Estamos llevando el talento y la innovación de Canarias a nuevos mercados"

ENTREVISTA

GASTÓN MARTÍN
SOCIO, CO-CEO Y DIRECTOR DE OPERACIONES DE QRANEOS

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Qraneos está creciendo fuera de Canarias gracias a sus soluciones tecnológicas y software propio. ¿Qué estrategia ha seguido para competir en mercados cada vez más exigentes y qué ventajas aporta ser una empresa tecnológica canaria?

En nuestro caso, el sector tecnológico nos permite prestar y exportar servicios a la Península y a otros países sin necesidad de desplazarnos físicamente. Uno de los principales retos, como compañía joven —llevamos algo más de cinco años desde nuestra constitución—, ha sido destinar recursos propios al desarrollo de productos tecnológicos.

Esto ha sido posible gracias al crecimiento de la empresa, a la prestación de servicios a otros clientes y a la decisión de reinvertir parte de los beneficios en productos propios. También hemos contado con el apoyo de subvenciones, principalmente del Gobierno de Canarias, que nos ha permitido impulsar proyectos que hoy son productos reales y que estamos comercializando.

En un sector tan dinámico, donde la inteligencia artificial acelera el desarrollo de nuevas aplicaciones y plataformas, ¿cómo afrontan una competencia cada vez mayor?

La competencia en el sector tecnológico es muy alta y, con la inteligencia artificial, cada día aparecen nuevas aplicaciones y plataformas. El desarrollo se ha acelerado muchísimo.

Por eso, creemos que es fundamental centrarse en un sector concreto, identificar una solución o un problema específico y tratar de posicionarse en ese ámbito. Hay soluciones para prácticamente todos los sectores, así que es necesario encontrar un espacio propio y diferenciarse de las alternativas existentes.

En su expansión internacional, Qraneos ha contado con el apoyo de Proexca en eventos como South Summit, Transfiere o Web Summit. ¿Qué ha aportado este respaldo?

Para nosotros, el apoyo de Proexca ha sido imprescindible en el proceso de comercialización y expansión internacional. Intentamos participar en la mayoría de sus proyectos y misiones relacionados con nuestro ámbito de actuación.

Este respaldo nos permite ganar visibilidad y acceder a eventos a los que, de otra manera, probablemente no podríamos acudir con la misma frecuencia. Los contactos y las oportunidades de networking que facilita Proexca son muy importantes para nuestro crecimiento.

Creemos que su labor es fundamental y que todavía hay empresas que desconocen las posibilidades que ofrece. Gracias a este apoyo hemos podido participar en eventos como South Summit, donde presentamos una de nuestras soluciones, Transfiere y Web Summit.

¿Qué importancia tienen estos encuentros para una empresa que busca expandirse?

Son encuentros muy relevantes porque reúnen a potenciales clientes y partners. Si una empresa no está presente en estos espacios, puede perder una parte importante de las oportunidades de expansión, especialmente en un sector como el nuestro.

De otra manera, el tiempo necesario para conocer a todos esos actores sería mucho mayor y, en algunos casos, ese contacto podría no llegar a producirse. Por eso, consideramos que estas iniciativas son una herramienta importante para acelerar nuestro crecimiento.

Las misiones de Proexca permiten a las empresas canarias proyectarse conjuntamente. ¿Está contribuyendo este modelo a posicionar a Canarias como referente en innovación?

Creo que organizar misiones conjuntas es muy positivo. Muchas veces salimos fuera de Canarias buscando partners o potenciales socios y algunos pueden estar en las propias islas, pero no tenemos la oportunidad de conocerlos por la dinámica del día a día.

Estas misiones permiten hacer una





fuerza conjunta y demostrar que en Canarias existe un importante potencial tecnológico. Además, cada vez hay más empresas que se están instalando aquí y contamos con unos beneficios fiscales difíciles de equiparar en otras partes del territorio nacional.

Las misiones nos permiten demostrar que existe talento y capacidad de innovación. En muchos casos, lo que necesitamos es ese impulso que nos ayude a darnos a conocer.

Uno de los proyectos más innovadores de Qraneos es su marketplace conversacional, oqeai.chat a través de WhatsApp. ¿Cómo puede facilitar la digitalización del pequeño comercio?

Es el primer marketplace de comercio conversacional que conocemos y nace con la idea de democratizar el acceso a la venta online, especialmente para el comercio local.

Muchos pequeños comerciantes no tienen presencia en Internet por los costes o la complejidad que supone. Nuestra solución les permite disponer de un canal de venta a través de WhatsApp, una herramienta que ya utilizan habitualmente con sus clientes.

La inteligencia artificial automatiza buena parte de las consultas y gestiones, conectándose además con los sistemas de inventario y facturación. Así, facilitamos la gestión y ofrecemos al pequeño comercio una forma sencilla de incorporarse al comercio electrónico.

El 95 % de la plantilla de Qraneos trabaja desde Canarias. ¿Cuenta el archipiélago con el talento necesario para consolidarse como hub tecnológico?

Creo que sí tenemos el talento necesario. Quizá todavía no esté completamente maduro, pero existe una importante oferta formativa en el ámbito tecnológico, tanto a través de ciclos formativos como de la universidad.

En nuestro caso, hemos apostado por incorporar talento canario, inicialmente mediante prácticas y, posteriormente, contratando a esas personas.

De ese 95 % de la plantilla, ¿qué porcentaje ha realizado previamente sus prácticas en la empresa?

Aproximadamente el 85 % de los trabajadores que tenemos actualmente realizaron sus prácticas con nosotros.

Para que este modelo funcione, las empresas tienen que apostar por el tiempo de formación que necesita cualquier persona que acaba de finalizar sus estudios. Tienen potencial, pero es necesario desarrollar ese talento, adaptarlo a la compañía y enseñarles las tecnologías y la forma de trabajar de la empresa.

Normalmente, después de dos, tres o cuatro meses, dependiendo del nivel de cada persona, ya están preparados para trabajar en los proyectos de la compañía.

Además, observamos una gran capacidad de evolución y cómo pueden convertirse rápidamente en profesionales con un elevado nivel de talento. El talento está en Canarias, pero todavía hace falta trabajar para desarrollar todo su potencial.

La inteligencia artificial está transformando rápidamente la forma de trabajar. ¿Qué impacto tendrá en Canarias?

La inteligencia artificial está penetrando prácticamente en todos los sectores. Creo que tendrá un papel muy importante y transformará ámbitos profesionales basados en el conocimiento, como la abogacía, la programación y otros servicios especializados. Estas profesiones tendrán que adaptarse a esta nueva realidad.

¿Supondrá una pérdida de puestos de trabajo?

No creo que vaya necesariamente a eliminar puestos de trabajo, sino que transformará la manera de realizar muchas tareas y, por tanto, la forma de trabajar.

Para finalizar, ¿cuáles son los principales objetivos de Qraneos para lo que queda de 2026?

Nuestro objetivo durante 2026 es seguir consolidándonos como referente en el ámbito de la factoría de software y como centro de innovación.

Estamos apostando por el desarrollo de productos propios y por proyectos surgidos directamente de nuestro equipo, mientras seguimos consolidando los mercados en los que ya estamos presentes. Además, en noviembre volveremos a participar con Proexca en Web Summit.

Por otro lado, estamos desarrollando VECA-EPI, un dispositivo diseñado para alertar sobre riesgos invisibles en determinados entornos laborales. Puede detectar con antelación la presencia de determinados gases y permitir actuar antes de que se produzca una situación de riesgo. Es un proyecto financiado por el Gobierno de Canarias y en el que tenemos grandes expectativas.

En definitiva, queremos seguir desarrollando tecnología desde Canarias, consolidar nuestros productos propios y llevar el talento y la innovación de las islas a nuevos mercados.

ENTREVISTA

PABLO J. VARONA CABRERA
PRESIDENTE DEL COLEGIO OFICIAL DE LA PROFESIÓN VETERINARIA DE LAS PALMAS

Pablo J. Varona Cabrera: “Queremos una Veterinaria más fuerte, reconocida y con futuro”



REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

En los últimos años la profesión veterinaria ha ganado protagonismo, pero también ha estado en el centro del debate por los cambios normativos. ¿En qué momento cree que se encuentra hoy la veterinaria en España y cuáles son sus principales preocupaciones?

La profesión veterinaria atraviesa un momento decisivo, con un reconocimiento creciente de su papel en la salud pública, el bienestar animal, la seguridad alimentaria y el enfoque One Health, pero también con importantes desafíos.

La regulación del medicamento veterinario, especialmente tras el Real Decreto 666/2023, ha generado un profundo malestar. Compartimos el objetivo de promover un uso prudente de los antimicrobianos, pero debe alcanzarse respetando el criterio clínico y evitando cargas administrativas que dificulten una atención eficaz a los animales.

También necesitamos mayor reconocimiento como profesionales sanitarios, mejores condiciones laborales y presencia en ámbitos como la salud pública, la producción animal o la investigación. La reciente incorporación de veterinarios al Instituto Canario de Calidad Agroalimentaria demuestra que debemos seguir defendiendo, de forma firme, nuestra presencia en todos los ámbitos de nuestra competencia.

Canarias es un territorio especialmente sensible desde el punto de vista sanitario por su condición insular y su intensa conexión con el exterior. ¿Cuáles son hoy los principales retos para proteger la sanidad animal y evitar la entrada de nuevas enfermedades?

Canarias disfruta de un excelente estatus sanitario que debemos proteger con rigor. Nuestra condición insular nos ha permitido mantenernos libres de enfermedades presentes en otros territorios, pero esa ventaja también nos obliga a extremar la vigilancia. La intensa conexión con el exterior, el movimiento de animales y mercancías, el turismo y la cercanía al continente africano hacen imprescindible mantener unos elevados niveles de bioseguridad y vigilancia epidemiológica.

El principal reto es anticiparnos a los riesgos. Para ello es fundamental reforzar los controles en frontera, la detección precoz y la coordinación entre veterinarios, ganaderos y administraciones. La prevención sigue siendo la herramienta más eficaz y rentable, porque proteger la sanidad animal no solo significa cuidar de nuestros animales, sino también preservar la seguridad alimentaria, la economía del sector primario y la salud pública bajo el enfoque One Health.

En muchas ocasiones se identifica al veterinario únicamente con la clínica de pequeños animales, cuando su labor también es fundamental en ámbitos como la seguridad alimentaria, la ganadería o la salud pública. ¿Sigue siendo esa la gran asignatura pendiente en cuanto al reconocimiento social de la profesión?

Sin duda aún se sigue asociando a la profesión veterinaria, casi exclusivamente, con la clínica de animales de compañía, cuando esa es solo una parte de una profesión extraordinariamente amplia. La veterinaria está presente en toda la cadena alimentaria, desde la granja a la mesa, velando por la seguridad de los alimentos que consumimos, controlando enfermedades de animales que pueden afectar a las personas, garantizando el bienestar animal, en la docencia, mejorando las producciones de origen animal, investigando para prevenir futuras amenazas sanitarias.

Creo que uno de los grandes retos es dar visibilidad a esa realidad. Cuando consumimos un alimento seguro, cuando se controla un brote o cuando se evita la entrada de una enfermedad en nuestro territorio, detrás hay un profesional veterinario contribuyendo de forma silenciosa a que esto suceda así. Conseguir que la sociedad conozca esa contribución y que las administraciones la reconozcan en la toma de decisiones es una de nuestras asignaturas pendientes.

El bienestar animal ha pasado de ser un concepto secundario a convertirse en una prioridad para la sociedad. Desde su punto de vista, ¿qué avances se han conseguido en los últimos años y qué aspectos siguen requiriendo un cambio de mentalidad?

Hemos pasado de entender el bienestar animal como una cuestión ética a reconocerlo también como un elemento esencial para la salud, la seguridad alimentaria y la sostenibilidad de los sistemas de producción.

Todavía queda camino por recorrer. El principal reto es seguir promoviendo una cultura basada en el conocimiento y la responsabilidad, evitando que el debate se plantee desde posiciones simplistas o excesivamente emocionales. El bienestar animal debe apoyarse siempre en la evidencia científica y en el criterio de los profesionales veterinarios, porque solo así podremos garantizar decisiones que beneficien realmente a los animales y sean compatibles con las necesidades de la sociedad.

La profesión también afronta desafíos internos, desde la presión asistencial hasta la rentabilidad de las clínicas o el relevo generacional. ¿Cuál considera que será el gran reto de los veterinarios durante los próximos cinco años?

Creo que el gran reto será preparar a los veterinarios para una profesión cada vez más diversa, especializada y en constante evolución. La clínica seguirá siendo un pilar fundamental, pero el futuro también pasa por ámbitos con una creciente demanda como la salud pública, la producción animal, la seguridad alimentaria, la industria, la investigación o la gestión sanitaria. La digitalización, la inteligencia artificial y el enfoque One Health exigirán profesionales con una sólida base científica, pero también con capacidad de adaptación, liderazgo y trabajo en equipos multidisciplinares.

Al mismo tiempo, debemos ser capaces de retener talento, de conseguir que las condiciones laborales de la profesión sean lo suficientemente atractivas para evitar el abandono de la profesión. Es una profesión vocacional, pero es una actividad profesional que merece su digna retribución y condiciones laborales; que los tutores de mascotas entiendan que vocación no significa altruismo. Que la atención de una urgencia veterinaria tiene unos costes más elevados que una consulta y el tutor debe responsabilizarse de su mascota y satisfacer esos costes.

La veterinaria tiene un enorme futuro por delante, pero será necesario que administraciones, universidades, colegios profesionales y el propio sector trabajemos de forma coordinada para afrontar esos desafíos.

Mirando al futuro, ¿qué proyectos o iniciativas tiene previsto impulsar el Colegio Oficial de la Profesión Veterinaria de Las Palmas para seguir fortaleciendo la profesión y acercarla aún más a la sociedad?

Nuestro compromiso es seguir construyendo un Colegio cada vez más cercano, útil y abierto a todas las personas colegiadas. Queremos reforzar la formación práctica y especializada, acompañar especialmente a los jóvenes en sus primeros años de ejercicio, dar visibilidad a la enorme diversidad de salidas profesionales que ofrece hoy la Veterinaria. La profesión evoluciona muy rápido y el Colegio debe ser un aliado en ese proceso.

Al mismo tiempo, seguiremos trabajando para fortalecer el reconocimiento social de la Veterinaria y defender los intereses de la profesión ante las administraciones. Luchar para que estemos presentes en todos los ámbitos de nuestra competencia, así como combatir el intrusismo profesional. Combatir los mensajes ofensivos contra la profesión que se están vertiendo en algunos medios de comunicación. Reclamar la existencia de veterinarios municipales en aquellos municipios en los que aún no existan y que deben estar en virtud de la Ley de Bienestar Animal y las competencias en salud pública que ostentan los Ayuntamientos.

Divulgar nuestro papel en la sociedad y nuestra implicación mediante convenios como el de Tenencia Responsable, donde veterinarios voluntarios dan charlas en centros educativos sobre este asunto; nuestros convenios con distintas entidades para la gestión de colonias felinas. Hay que destacar el Convenio con la Dirección General de Emergencias del Gobierno de Canarias para la participación del colectivo en la atención y custodia de animales desalojados o afectados por catástrofes como los incendios forestales u otros.

ENTREVISTA

Mila Pacheco: "No vamos a permitir que ningún abogado vuelva a sentirse solo"

MILA PACHECO
DECANA DEL ILUSTRE COLEGIO DE ABOGADOS DE SANTA CRUZ DE TENERIFE



REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Usted ha afirmado que muchos abogados sienten "desamparo del Colegio" y que es necesario respaldarlos. ¿Qué principales carencias le trasladan hoy los profesionales de la abogacía y qué medidas considera necesarias para recuperar su confianza?

Muchos compañeros han sentido que afrontaban solos los problemas del ejercicio profesional. No se trata solo de cuestiones económicas, sino también de sentirse respaldados cuando surgen dificultades con la Administración de Justicia, otras administraciones o en el propio ejercicio de la defensa.

La principal obligación de un Colegio de Abogados es que ningún profesional se sienta solo al defender los derechos de un ciudadano. Por eso hemos reforzado el amparo colegial, una herramienta esencial para proteger la independencia, la libertad de actuación y la dignidad profesional cuando se ven comprometidas. Porque proteger al abogado es proteger también el derecho de defensa de la ciudadanía.

Además, hemos impulsado nuevas comisiones de trabajo, aumentado la participación de los colegiados y mantenido una interlocución permanente con jueces, letrados de la Administración de Justicia, Fiscalía, Policía y administraciones públicas para trasladar los problemas del ejercicio profesional y buscar soluciones conjuntas. Queremos un Colegio cercano, útil y presente, que actúe cuando exista un problema.

La incorporación de 26 nuevos abogados y abogadas al Ilustre Colegio de Abogados de Santa Cruz de Tenerife refleja el relevo generacional. ¿Qué cambios son imprescindibles para que estos jóvenes encuentren un Colegio más cercano, útil y que los acompañe en sus primeros años de ejercicio?

Los primeros años de ejercicio son probablemente los más difíciles. Se termina el grado y el máster con una buena base teórica, pero la realidad diaria de la profesión plantea situaciones para las que muchas veces nadie te ha preparado.

Por eso hemos transformado el modelo formativo de nuestra Escuela de Prácticas Jurídicas, apostando por una formación mucho más práctica y orientada al ejercicio real de la profesión. Además, hemos implantado el sistema de retransmisión en streaming para facilitar el acceso a la formación desde cualquier punto de la provincia y estamos poniendo en marcha un programa de mentoría que permitirá a los abogados que comienzan apoyarse en la experiencia de compañeros con una larga trayectoria.

El Colegio debe convertirse en un compañero de viaje desde el primer día, facilitando herramientas, resolviendo dudas y ayudando a que los jóvenes desarrollen su carrera con seguridad y confianza.

La transformación digital y la inteligencia artificial son dos grandes retos para la abogacía. ¿Está el Colegio preparado para ayudar a los profesionales a adaptarse a estas herramientas sin poner en riesgo la confidencialidad, la ética y la calidad de la defensa jurídica?

La inteligencia artificial ha llegado para quedarse y sería un error contemplarla únicamente como una amenaza. Bien utilizada, puede ahorrar tiempo en tareas repetitivas y permitir que el abogado dedique más esfuerzo al análisis jurídico, la estrategia y el asesoramiento personalizado.

Ahora bien, la tecnología nunca podrá sustituir el criterio jurídico, la independencia profesional ni la relación de confianza que existe entre un abogado y su cliente. Tampoco puede comprometer el secreto profesional, que constituye uno de los pilares esenciales de nuestra profesión. Por eso estamos impulsando iniciativas como UPRO, un programa gratuito de competencias digitales para la abogacía que forma a los profesionales en inteligencia artificial, gestión digital del despacho, expediente electrónico, ciberseguridad o prueba digital. Paralelamente, el propio Colegio está inmerso en un importante proceso de modernización tecnológica para ofrecer servicios más ágiles, eficientes y adaptados a las nuevas necesidades de la profesión.

En Canarias, la insularidad, el coste de la vida y ámbitos como la vivienda, la inmigración, el turismo o la dependencia plantean importantes desafíos jurídicos. ¿Qué papel debe desempeñar el Colegio para que los abogados puedan responder mejor a estas realidades del archipiélago?

Canarias presenta una realidad jurídica muy particular y eso exige un Colegio comprometido con su territorio.

No podemos limitarnos a reaccionar cuando surge un problema. Debemos anticiparnos, trasladar la experiencia de quienes ejercen la profesión y participar activamente en la búsqueda de soluciones.

En estos meses hemos intensificado las relaciones institucionales con los operadores jurídicos y las administraciones, participando en grupos de trabajo y manteniendo reuniones para mejorar el funcionamiento del servicio público de Justicia. También hemos reforzado la colaboración con el Colegio de Procuradores y seguimos participando activamente en órganos como la Comisión Provincial de Coordinación contra la Violencia sobre la Mujer.

Además, estamos trabajando en la aplicación del nuevo Pacto Europeo sobre Migración y Asilo. Hemos mantenido reuniones con distintas instituciones para trasladar la realidad que viven los abogados del Turno de Oficio y proponer mejoras que garanticen una adecuada asistencia jurídica a las personas migrantes y unas condiciones de trabajo dignas para quienes prestan este servicio esencial.

La profesión afronta retos como la carga de trabajo, la conciliación, la salud mental y la precariedad. ¿Qué cambios considera prioritarios para mejorar las condiciones de ejercicio y evitar que los nuevos colegiados abandonen la profesión?

La calidad de la Justicia depende también de que los abogados puedan ejercer su profesión en condiciones dignas.

Es necesario continuar mejorando los baremos del Turno de Oficio y las actuaciones que se abonan -muchas no se retribuyen-, favorecer medidas reales de conciliación y seguir reivindicando el respeto institucional que merece nuestra profesión.

Pero también debemos avanzar hacia una Justicia más humana. Muchas de las solicitudes de amparo que recibimos tienen su origen en situaciones que podrían evitarse con una mayor sensibilidad, coordinación y sentido común entre todos los operadores jurídicos. Humanizar la Justicia también significa respetar el trabajo de quienes hacen posible el derecho de defensa.

Más allá de la representación institucional, ¿cómo debe cambiar la relación entre el Colegio y sus colegiados para que perciban de forma directa sus servicios, defensa y apoyo en el día a día?

El Colegio no son sus edificios ni su Junta de Gobierno. El Colegio son sus colegiados.

Nuestra función consiste en escucharles, representarles y estar presentes cuando nos necesitan. Queremos una institución accesible, cercana y capaz de responder con rapidez, donde cualquier compañero sepa que puede plantear un problema y que entre todos podremos encontrar una respuesta.

Esa cercanía también implica fomentar la participación de los colegiados en la vida colegial, abrir nuevos espacios de diálogo y mantener una comunicación constante. Solo escuchando a quienes ejercen diariamente la profesión podremos seguir mejorando los servicios que ofrecemos.



> *La inteligencia artificial no sustituirá nunca el criterio ni el secreto profesional*

Para finalizar, como decana del Ilustre Colegio de Abogados de Santa Cruz de Tenerife, ¿cuáles son sus principales objetivos para lo que resta de 2026?

Nuestro objetivo es seguir consolidando un Colegio moderno, cercano y útil. Queremos reforzar la defensa institucional de la profesión, impulsar la transformación digital, ofrecer una formación de máxima calidad, apoyar a quienes comienzan su ejercicio y continuar trabajando para mejorar y dignificar el Turno de Oficio.

Si tuviera que resumir nuestra hoja de ruta en una sola idea, sería esta: escuchar, actuar y rendir cuentas. En estos primeros meses hemos demostrado que el Colegio puede ser más activo, cercano y comprometido con los problemas reales de la abogacía. Esa es la línea que queremos mantener.

Porque un Colegio fuerte es el que está al lado de sus colegiados cuando más lo necesitan. Si cualquier abogado, ante una dificultad profesional, piensa: "voy a llamar a mi Colegio porque sé que me va a ayudar", habremos cumplido nuestra misión.

El Pino

FIESTA DE INTERÉS TURÍSTICO NACIONAL

El Pino
Fiestas de Interés Turístico Nacional

FE • TRADICIÓN • DEVOCIÓN • IDENTIDAD

Cada septiembre, Teror se viste de gala para rendir homenaje a Nuestra Señora del Pino, madre y patrona de Gran Canaria. Una fiesta que une generaciones y mantiene vivas nuestras raíces.





TEROR • GRAN CANARIA

Carmen Linares: “No podemos seguir tratando la salud psicológica como si fuera distinta de la salud”



ENTREVISTA

CARMEN LINARES
DECANA DEL COLEGIO OFICIAL DE PSICOLOGÍA DE SANTA CRUZ DE TENERIFE

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

El Colegio defiende la consolidación del Psicólogo General Sanitario en Atención Primaria. ¿Qué barreras siguen dificultando que la salud reciba la misma atención que la salud física?

Creo que una de las principales barreras es que seguimos hablando de salud física y salud psicológica como si fueran dos realidades distintas, cuando la salud solo es una. Las personas no vivimos divididas en dos: lo que ocurre en nuestra mente influye en nuestro cuerpo y lo que ocurre en nuestro cuerpo repercute en nuestro bienestar psicológico.

Por eso defendemos la incorporación de psicólogos en Atención Primaria. Si queremos una atención verdaderamente integral, la Psicología debe formar parte del primer nivel asistencial. La Atención Primaria es la puerta de entrada al sistema sanitario y permite detectar de forma precoz el sufrimiento psicológico, intervenir antes de que los problemas se cronifiquen y acompañar a las personas desde una visión global de su salud.

La ciudadanía necesita un sistema que atienda a la persona en su conjunto. Ese es el modelo que defendemos desde el Colegio Oficial de Psicología de Santa Cruz de Tenerife: una Atención Primaria más completa, preventiva y humana.

El Gobierno de Canarias está impulsando la incorporación de psicólogos en los centros educativos. ¿Qué valoración hace el Colegio?

El Colegio Oficial de Psicología de Santa Cruz de Tenerife lleva muchos años defendiendo la incorporación de psicólogos a los centros educativos, por lo que compartimos plenamente ese objetivo. Sin embargo, no estamos de acuerdo con el modelo planteado.

Nos preocupa que se atribuyan al ámbito educativo funciones que son claramente sanitarias. La prevención del suicidio es una prioridad, pero debemos diferenciar entre detectar señales de alerta y realizar una evaluación clínica del riesgo.

El profesorado y los orientadores deben estar formados para identificar indicadores de alarma y activar los protocolos correspondientes. Sin embargo, la aplicación de instrumentos clínicos de valoración del riesgo suicida forma parte de una evaluación sanitaria y debe ser realizada por profesionales del sistema sanitario.

Nuestro planteamiento es claro: la escuela debe detectar y derivar, y el sistema sanitario debe evaluar, intervenir y tratar. Confundir esos niveles de actuación no beneficia ni a los profesionales ni, sobre todo, a los menores y sus familias.

Además, lamentamos que el Colegio Oficial de Psicología de Santa Cruz de Tenerife no haya participado en el diseño de este modelo. Nuestra experiencia demuestra que los mejores resultados se obtienen cuando Educación, Sanidad y las familias trabajan de forma coordinada y respetando las competencias de cada ámbito.

La prevención de las adicciones es uno de los grandes retos sociales. ¿Qué nuevas formas de adicción están detectando?

Hoy las adicciones ya no se limitan al consumo de sustancias. Nos preocupan especialmente las relacionadas con las pantallas, las redes sociales, los videojuegos, las apuestas online y la necesidad permanente de conexión.

Cada vez encontramos más jóvenes con dificultades para gestionar la frustración, tolerar el aburrimiento o mantener la atención.

La respuesta no puede ser únicamente prohibir. Debemos enseñar a gestionar las emociones, desarrollar pensamiento crítico y ofrecer alternativas saludables de ocio y convivencia.

La prevención debe comenzar desde edades tempranas y ser una responsabilidad compartida entre familias, centros educativos, administraciones y profesionales.

Canarias tiene realidades muy diferentes entre zonas urbanas y rurales. ¿Qué dificultades existen para garantizar la atención psicológica?

La principal dificultad sigue siendo la desigualdad en el acceso a los recursos. El lugar donde una persona vive no debería determinar sus posibilidades de recibir atención psicológica.

Una parte importante de la solución pasa por incorporar psicólogos a los centros de Atención Primaria. Son el recurso sanitario más cercano a la ciudadanía y permiten detectar precozmente el malestar psicológico, intervenir antes de que los problemas se agraven y evitar desplazamientos innecesarios, especialmente en las islas no capitalinas y en los municipios rurales.

Además, debemos seguir impulsando proyectos comunitarios que acerquen la Psicología allí donde más se necesita para garantizar una atención psicológica de calidad.

El Colegio ha participado en programas de asistencia psicológica de emergencia. ¿Está Canarias preparada para ofrecer este apoyo?

Canarias cuenta con profesionales altamente preparados y la experiencia vivida durante la erupción volcánica de La Palma, los incendios forestales y otras emergencias ha demostrado el enorme valor de la intervención psicológica.

Sin embargo, todavía queda un paso fundamental: la atención psicológica debe integrarse de forma estructural en todos los planes de emergencia. No puede depender exclusivamente de la buena voluntad o del voluntariado. Debe ser un recurso planificado, financiado e incluido en los planes de emergencia, garantizando apoyo tanto a las personas afectadas como a los propios intervinientes.

¿Qué avances considera necesarios para que el bienestar psicológico sea realmente accesible para todas las personas?

El gran reto es que la atención psicológica deje de depender de la capacidad económica de las personas. No puede convertirse en un artículo de lujo; debe ser un derecho garantizado para toda la ciudadanía.

Nadie cuestiona que una persona con un problema cardiológico o una fractura tenga derecho a recibir atención sanitaria. Con la atención psicológica debería ocurrir exactamente lo mismo.

Por eso defendemos seguir fortaleciendo la red pública, especialmente con la incorporación de psicólogos en Atención Primaria y en otros ámbitos donde la prevención y la intervención temprana son fundamentales.

Invertir en atención psicológica no es un gasto, sino una inversión en salud, calidad de vida y cohesión social.

Finalmente, ¿cuáles son los principales objetivos del Colegio para lo que resta de 2026?

Nuestro principal objetivo es seguir acercando la Psicología a la sociedad. Queremos consolidar la presencia de psicólogos en Atención Primaria, contribuir a mejorar el modelo de intervención en los centros educativos, reforzar la prevención de las adicciones, impulsar la atención psicológica en emergencias y continuar desarrollando proyectos comunitarios que acerquen la Psicología a quienes más la necesitan.

También seguiremos colaborando con las administraciones para que las políticas públicas se apoyen en la evidencia científica y en la experiencia de los profesionales.

En definitiva, queremos que la ciudadanía entienda que acudir a un psicólogo es tan natural como acudir a cualquier otro profesional sanitario. Porque cuidar la salud psicológica es cuidar la salud de las personas.



José Antonio Conde: "Nuestro principal reto es la descarbonización en el transporte marítimo y en las industrias"

ENTREVISTA

JOSÉ ANTONIO CONDE
CAPITÁN MARÍTIMO DE SANTA CRUZ DE TENERIFE

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

¿Cuáles son las principales funciones que desarrolla la Capitanía Marítima y qué importancia tiene para Santa Cruz de Tenerife y para Canarias?

La Capitanía Marítima es el órgano periférico de la Dirección General de la Marina Mercante del Ministerio de Transportes y nuestras funciones abarcan todo lo relacionado con la seguridad marítima y la protección y prevención de la contaminación del medio marino.

Nos ocupamos de la seguridad de los buques y embarcaciones, la formación de los tripulantes y todo lo relacionado con el uso del mar y, en parte, con el ámbito portuario. Muchas actividades requieren autorización, supervisión o control por parte de la Capitanía Marítima.

En una provincia insular como Santa Cruz de Tenerife, que depende del transporte marítimo, nuestra función es fundamental para garantizar que todo ese tráfico se desarrolle con seguridad.

El transporte por mar resulta esencial para la economía y la conectividad de Canarias, al mismo tiempo que la economía azul continúa ganando protagonismo en el archipiélago. ¿Qué papel desempeña la Capitanía Marítima para garantizar que este crecimiento se produzca de forma segura y sostenible?

Nuestra primera y fundamental función es el cumplimiento de la normativa, es decir, que todos los operadores que están en la economía azul hagan sus actividades conforme a la normativa vigente.

Aparte de esto, la Capitanía Marítima también está muy involucrada con las nuevas fuentes de energía, tanto para los buques como para tierra, con los asuntos de la eólica marina y otras maneras de sacar energía del mar o en el mar.

Estamos muy involucrados con el Gobierno de Canarias y la Dirección General de la Marina Mercante para que esto se haga de manera que la alteración de los usos tradicionales del mar sea la mínima posible y sea compatible con otros usos.

También estamos en foros y apoyando al sector en lo que podemos, tanto al sector náutico de recreo como al pesquero, al transporte marítimo y a las nuevas industrias que se están incorporando a la economía azul, que cada vez tiene más importancia para la economía canaria y española.

El turismo de cruceros es un importante motor económico para las islas. Desde la Capitanía Marítima, ¿cómo se trabaja para compatibilizar ese crecimiento con la seguridad marítima y la protección del medio marino?

Nuestra primera y fundamental función es el cumplimiento de la normativa, es decir, que todos los operadores que están en la economía azul hagan sus actividades conforme a la normativa vigente.

Aparte de esto, la Capitanía Marítima también está muy involucrada con las nuevas fuentes de energía, tanto para los buques como para tierra, con los asuntos de la eólica marina y otras maneras de sacar energía del mar o en el mar.

Estamos muy involucrados con el Gobierno de Canarias y la Dirección General de la Marina Mercante para que esto se haga de manera que la alteración de los usos tradicionales del mar sea la mínima posible y sea compatible con otros usos.

También estamos en foros y apoyando al sector en lo que podemos, tanto al sector náutico de recreo como al pesquero, al transporte marítimo y a las nuevas industrias que se están incorporando a la economía azul, que cada vez tiene más importancia para la economía canaria y española.

En los últimos meses Santa Cruz de Tenerife ha acogido encuentros sobre el futuro de los combustibles alternativos en el transporte marítimo. ¿Cómo valora esta evolución y qué papel desempeña la Capitanía Marítima en este proceso?

En los últimos meses Santa Cruz de Tenerife ha acogido encuentros sobre el futuro de los combustibles alternativos en el transporte marítimo. ¿Cómo valora esta evolución y qué papel desempeña la Capitanía Marítima en este proceso?

Pues fundamental. El futuro del tráfico marítimo pasa por la descarbonización y utilizar combustibles cuyo origen no sea fósil, es hacia donde va toda la industria y el sector marítimo no es adquieno a esto. Esto es un salto paradigmático, o sea, pasamos del paradigma del petróleo a otros paradigmas, a otras fuentes de energía que nos cambian todo el cómo será el tráfico marítimo.

El estar en primera línea hoy en West África, en la costa occidental de África, hace que los operadores confíen en este puerto y que confíen que aquí se hacen las cosas con seguridad y bien y pueda ser una alternativa que ellos tengan para proveerse de estos nuevos combustibles. La Capitanía Marítima está no solo controlando esta actividad, sino apoyando a que se incremente. Desde la Capitanía Marítima hay un apoyo muy importante desde la Dirección General para que los nuevos combustibles tengan cada vez una mayor cuota de mercado y así conseguir descarbonizar este sector que es tan fundamental, pero también es una causa de contaminación, aunque a nivel internacional solamente supone el 2,5 o 3% de todas las emisiones de CO2, o sea, contablemente es muy poco, pero tanto la industria como el sector público estamos empujando para la descarbonización.

El hecho de que se haya mantenido estas reuniones, meetings, conferencias internacionales sobre el búnker y sobre nuevos combustibles, yo creo que por un lado da el reflejo de la seriedad con la que se ha tomado en este puerto el cambio y el apoyo que se recibe desde los operadores.

Para finalizar, ¿cuáles considera que serán los principales retos y objetivos de la Capitanía Marítima de Santa Cruz de Tenerife en los próximos años dentro del desarrollo marítimo y la economía azul de Canarias?

Nuestro principal reto, como el de muchos sectores, es la descarbonización, tanto del transporte marítimo como de las industrias en tierra. En Canarias, y particularmente en Tenerife, tenemos una dependencia muy grande del petróleo y sus derivados, tanto para el transporte como para la producción energética.

Hay un mandato muy claro desde la Unión Europea para reducir ese impacto ambiental. Ese es el principal reto de futuro porque supone cambiar de un paradigma basado en un combustible muy conocido, que lleva utilizándose más de cien años, a nuevos combustibles para los que todavía no existe el mismo conocimiento ni una normativa suficientemente desarrollada.

"Nos involucramos con nuevas fuentes de energía para los buques y la tierra"

Estamos hablando, por ejemplo, del amoniaco o el metanol, para los que todavía no tenemos un instrumento legal que permita utilizarlos con seguridad. Eso es fundamental para continuar con la descarbonización y dar seguridad jurídica a los operadores.

Pero también tenemos otros retos. El tráfico marítimo sigue incrementándose, hay nuevos operadores, más actividad recreativa y más actuaciones en el mar. Todo ello requiere una mayor supervisión por parte de la Capitanía Marítima y responder a lo que la sociedad demanda de nosotros, intentando que todo lo relacionado con el mar se desarrolle con seguridad y con la debida protección del medio ambiente.

También me gustaría destacar la labor de Salvamento Marítimo, que depende de la Capitanía Marítima. Desde la Dirección General y Salvamento Marítimo seguimos prestando estos servicios con un alto nivel de respuesta ante cualquier incidente, como se ha visto en casos recientes como los del Hantavirus, el Motobuque Ondius o los incidentes relacionados con la inmigración por vía marítima.

Elba Bueno Cabrera: “Queremos convertir la eólica marina en una oportunidad industrial para todo el Atlántico”



ENTREVISTA

ELBA BUENO CABRERA
GERENTE DEL CLÚSTER MARÍTIMO DE CANARIAS

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Canarias lleva años situando la economía azul entre sus grandes sectores de futuro, pero ¿ese potencial se está traduciendo realmente en nuevas empresas, inversión y empleo cualificado o aún existe una brecha entre los planes y la realidad?

Canarias ha superado la etapa en la que la economía azul era un concepto aspiracional o teórico. Hoy se traduce en proyectos operativos que transforman nuestra economía, con avances visibles en el tejido empresarial, la innovación, la investigación marina y la formación especializada. Todo ello se refleja en sectores de alta exigencia técnica como la reparación naval compleja, la tecnología marina y el posicionamiento de nuestros puertos como nodos logísticos estratégicos del Atlántico.

Sin embargo, desde una perspectiva de cuádruple hélice —empresas, centros de conocimiento e investigación, administración pública y sociedad—, aún debemos reducir la distancia entre la velocidad de innovación del ecosistema y la agilidad administrativa necesaria para materializar inversiones y proyectos. No nos falta capacidad ni talento, sino marcos regulatorios y de incentivos más ágiles. La economía azul no puede avanzar a ritmo burocrático. Para convertir nuestro potencial en empleo cualificado y riqueza estable, necesitamos alinear los planes estratégicos con su ejecución administrativa. Estamos en el momento de pasar de la planificación a la industrialización efectiva.

La eólica marina representa una gran oportunidad para Canarias, especialmente en la construcción, operación y mantenimiento de parques. ¿Qué debe hacer el Archipiélago para que una parte significativa de esa cadena de valor y del empleo se quede en las Islas?

La eólica marina es, sin duda, nuestra mayor oportunidad de transformación estructural a corto y medio plazo. En Canarias ya hemos hecho los deberes: de hecho, somos la primera comunidad autónoma en tener lista la hoja de ruta y estar preparados para este despliegue. Sin embargo, en este momento el balón está en el tejado estatal; estamos pendientes de que el Gobierno central publique cuáles van a ser las reglas del juego económico, porque de esos condicionantes regulatorios depende todo el despegue real de la tecnología. El Estado ha asegurado que la subasta se publicará este año —estábamos preparados para que fuera en enero, aunque todo apunta a que se irá a la recta final del ejercicio—.

Urge que se publique ya, y es fundamental que recoja y tenga plenamente en cuenta nuestras particularidades insulares. Si logramos ese marco adecuado, el objetivo del Archipiélago no es ser un mero lugar de paso o una plataforma de instalación para terceros, sino convertirnos en el centro neurálgico de toda la cadena de valor, asegurando que el conocimiento, la ingeniería y el mantenimiento operativo tengan sello canario. La clave no es la instalación puntual, sino capturar el ciclo de vida completo del parque, utilizando nuestros puertos como base logística y formando a nuestros profesionales para ser la referencia técnica en todo el Atlántico, garantizando así que el empleo de alta cualificación permanezca en las Islas de forma duradera.

¿Existe actualmente suficiente talento y formación especializada para responder al crecimiento del sector o la falta de profesionales puede convertirse en uno de sus principales frenos?

La formación especializada no es un complemento, sino el eje central de nuestro desarrollo. La escasez de perfiles técnicos formados en nuevas tecnologías marinas, digitalización industrial y energías renovables representa hoy un freno real al crecimiento del sector. No podemos permitir que oportunidades de negocio se pierdan por falta de profesionales cualificados.

Desde el Clúster, estamos impulsando una respuesta basada en la formación dual, convencidos de que el aprendizaje en el entorno real de la empresa es la vía más eficaz para cerrar esta brecha. También debemos acercar el sector a las nuevas generaciones: la industria marítima ha cambiado y hoy es un ecosistema tecnológico de vanguardia, con una creciente demanda de especialistas en robótica submarina, gestión energética y análisis de datos. Comunicar esta realidad es esencial para atraer y retener el talento canario.

Canarias cuenta con empresas marítimas con capacidad para competir internacionalmente, pero muchas aún encuentran dificultades para crecer fuera. ¿Qué oportunidades de internacionalización están detectando y en qué mercados existe mayor potencial?

Nuestras empresas poseen un know-how envidiable, fruto de años de experiencia operando en entornos complejos. Sin embargo, sabemos que dar el salto exterior no es sencillo, y ahí reside precisamente una de las principales misiones del Clúster: facilitar que nuestras pymes crucen fronteras con garantías.

Nuestra estrategia de internacionalización se articula en dos vertientes complementarias. Por un lado, apostamos por nuestro entorno geográfico natural —el espacio atlántico y África Occidental—, donde nuestra experiencia en cooperación, especialmente a través de proyectos INTERREG MAC, nos posiciona como un socio preferente y un puente tecnológico y logístico de primer orden.

Por otro, nuestra ambición es global. Participamos en proyectos europeos e internacionales que conectan a nuestras empresas con redes de innovación marítima de todo el mundo y las acompañamos a ferias y misiones comerciales en los principales mercados y foros de la economía azul. El potencial está en combinar nuestra ventaja geoestratégica con una presencia activa en los grandes escenarios internacionales del sector.

Si tuviera que señalar una oportunidad marítima que Canarias aún no aprovecha suficientemente, ¿cuál sería y qué decisiones habría que tomar ahora para no perderla?

La eólica marina es la gran oportunidad, junto con el potencial de crecimiento incalculable de la economía circular aplicada al ámbito marino. Canarias aún no ha explotado su capacidad como centro de referencia para el desmantelamiento sostenible de buques, la reutilización de componentes críticos y el reciclaje avanzado de materiales náuticos.

Para no perder esta oportunidad frente a otros puertos que ya están moviéndose en este sentido, necesitamos una decisión política valiente y decidida: el establecimiento de incentivos fiscales y logísticos específicos que conviertan a nuestras islas en el nodo de referencia para el reciclaje marino seguro y tecnificado de todo el Atlántico Medio. Esto no es solo una cuestión de sostenibilidad ambiental, que ya es un mandato, sino de eficiencia económica. Debemos crear el marco normativo hoy para que el mercado nos reconozca como el lugar donde los buques se desmantelan con mayor rigor y mayor aprovechamiento de materiales. Es una oportunidad de liderazgo industrial que no podemos dejar pasar.

> “Pretendemos capturar todo el ciclo de vida de los parques y que el empleo cualificado permanezca en las Islas”

¿Sobre qué proyectos trabaja el Clúster actualmente?

Nuestra agenda es muy intensa y responde a una visión dinámica y plurianual. En el ámbito de los proyectos europeos y de cooperación convivimos con distintas fases: cerramos hitos relevantes como TWINNEDbySTARS, avanzamos en iniciativas como A3M Atlantic y, al mismo tiempo, abrimos nuevos horizontes con los 8 proyectos aprobados en la tercera y última convocatoria de los programas MAC (2021-2027), en los que el Clúster participa como socio y que comenzarán este mismo segundo semestre.

Además de esta actividad externa, estamos inmersos en un proceso interno de gran importancia: la redacción de nuestro nuevo Plan Estratégico. Aunque somos un clúster empresarial, nuestra razón de ser va mucho más allá de la empresa. Trabajamos bajo el modelo de la cuádruple hélice, integrando al sector privado, el ámbito académico y de investigación, la administración pública y la sociedad civil.

Este proceso de diálogo conjunto define las líneas de actuación del Clúster con un objetivo claro: que cada iniciativa, esté finalizando, comenzando o en fase de diseño, se traduzca en avances tangibles para el desarrollo regional, la competitividad y el conjunto del ecosistema de nuestras islas.

ENTREVISTA

TOMÁS AZCÁRATE DÍAZ DE LOSADA
PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN DE PUERTOS DEPORTIVOS DE CANARIAS, PRESIDENTE DE MARINAS DE ESPAÑA (FEAPDT) Y PRESIDENTE DE TURMAR (FEDERACIÓN EMPRESARIAL DE TURISMO Y OCIO MARINO DE CANARIAS)



Tomás Azcárate Díaz de Losada: "Queremos que Canarias sea el gran destino náutico de Europa durante todo el año"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Los puertos deportivos han dejado de ser únicamente lugares de atraque para convertirse en espacios vinculados al turismo, el comercio, la restauración y el empleo. ¿Se reconoce ya suficientemente su peso estratégico en la economía canaria?

El reconocimiento es creciente, si bien debe seguir consolidándose, y lo planteamos a nivel nacional. Los puertos deportivos operan en un ámbito especialmente sensible: en el mar, en la costa y en el propio puerto concurren las competencias de numerosas administraciones —estatal, autonómica, insular y local—, y prácticamente toda la actividad que en ellos se desarrolla depende de varias de ellas de forma simultánea. Por ello resulta esencial la interlocución: un diálogo fluido y estable con todas esas administraciones, cuyas decisiones inciden directamente en la competitividad del sector frente a otros destinos internacionales.

Desde su posición al frente de Marinas de España, ¿qué ventajas competitivas tiene Canarias como destino náutico y en qué aspectos continúa por detrás de otros territorios?

La principal ventaja de Canarias es su ubicación estratégica: constituye la última escala natural para las embarcaciones que parten de Europa para cruzar el Atlántico, lo que otorga al Archipiélago una posición relevante en el ámbito náutico internacional. Es, además, el destino de invierno de Europa: sus condiciones permiten navegar durante los doce meses del año y acoger a embarcaciones y navegantes europeos en los meses en que la navegación de recreo se detiene en gran parte del continente. A ello se añaden una buena conectividad, unas infraestructuras portuarias sólidas y unos recursos turísticos de primer nivel. La situación geográfica es ciertamente alejada, pero precisamente por ello el potencial es considerable: quien navega hasta las islas encuentra un destino seguro, bien equipado y plenamente dotado de servicios. El reto del sector es aprovechar plenamente esa ventaja.

El sector reclama desde hace años una modernización de las instalaciones y una mayor agilidad administrativa. ¿Cuáles son hoy los principales obstáculos que frenan la inversión y el desarrollo de los puertos deportivos en las islas?

A nivel nacional, el factor que más condiciona la inversión es la seguridad jurídica de las concesiones. Las inversiones en un puerto deportivo son cuantiosas y a muy largo plazo, y para acometerlas se requiere certeza sobre los plazos concesionales. En este punto cabe destacar un contraste positivo: mientras en el conjunto del país continúa siendo una cuestión pendiente, en Canarias se ha abordado con acierto. El Gobierno de Canarias ha apostado por clarificar el régimen de las prórrogas concesionales, dotando de seguridad jurídica al sector, un avance que se reconoce y agradece. Ese es el marco que reclamamos para el resto del territorio: reglas estables y previsibles que permitan acometer inversiones a largo plazo con garantías.

Canarias habla cada vez más de economía azul y de diversificación turística. ¿Se está aprovechando realmente el potencial del turismo náutico y del ocio marino o sigue siendo una oportunidad pendiente?

Se aprovecha una parte, y queda un amplio margen de crecimiento. En el ámbito del turismo y el ocio marino, que representa TURMAR, constituye una oportunidad importante para Canarias, si bien son actividades que se desarrollan en zonas especialmente sensibles: buena parte de las áreas de mayor interés turístico están declaradas Zonas de Especial Conservación. Por ello deben estar debidamente ordenadas y llevarse a cabo de forma sostenible, compatibles con la protección del entorno en el que tienen lugar. Con ese fin, el sector mantiene un diálogo estrecho con las distintas administraciones, en este caso especialmente con el Ministerio para la Transición Ecológica. No se trata de atraer más turismo, sino de ordenarlo adecuadamente y orientarlo con criterios de sostenibilidad y calidad.

Sostenibilidad, digitalización, eficiencia energética y adaptación a nuevos perfiles de usuarios marcan el futuro del sector. ¿Cómo deberían transformarse las marinas canarias para seguir siendo competitivas durante la próxima década?

La próxima década pasa por potenciar los puertos en tres facetas. La primera, como vía de acceso para un turismo internacional de alto valor añadido, capaz de generar actividad económica y empleo en las islas. La segunda, la mejora de los propios puertos como atractivos turísticos y su conversión en centros de actividades de ocio complementario, integrados en su entorno y cercanos a la ciudadanía. Porque los puertos deportivos no son únicamente infraestructuras para quienes nos visitan; también son espacios para quienes vivimos en Canarias y auténticas puertas de acceso para acercarnos al mar, practicar actividades náuticas y disfrutar de sus instalaciones y de los servicios de ocio que ofrecen. Y la tercera, el refuerzo de los servicios de mantenimiento y reparación mediante la profesionalización y la formación especializada, ámbito en el que se genera empleo cualificado. A ello se añade una necesidad evidente: incrementar el número de atraques aprovechando las aguas ya abrigadas y ampliar las esloras disponibles, con el fin de alcanzar una dimensión que permita economías de escala y responder a una demanda que actualmente supera a la oferta. Todo ello con la sostenibilidad y la digitalización como ejes de cualquier transformación.

Como representante de los puertos deportivos y de las empresas de turismo y ocio marino, ¿qué medida concreta pediría al Gobierno de Canarias para impulsar definitivamente este sector y convertir al Archipiélago en un referente internacional?

El sector reconoce el compromiso del Gobierno de Canarias, que a través de la Consejería de Obras Públicas, Vivienda y Movilidad y del ente público Puertos Canarios ha dado muestras claras de su respaldo, entre ellas la seguridad jurídica otorgada a las prórrogas concesionales. Esa colaboración se materializa en la organización conjunta del II Congreso de Marinas de España, que la Consejería y Puertos Canarios celebran junto a la federación el 5 de noviembre en Las Palmas de Gran Canaria, con las inscripciones ya abiertas, y que constituye un foro de diálogo entre el sector, las administraciones y los expertos. En esa misma línea está previsto un pacto canario, concebido como instrumento para facilitar la consecución de estos objetivos: que el diálogo permanente entre el sector y las administraciones permita construir una estrategia nacional que sitúe a España a la vanguardia en este ámbito.

David García Núñez: "Tenemos que poner el suelo público al servicio de la vivienda asequible"

ENTREVISTA

DAVID GARCÍA NÚÑEZ
PRESIDENTE DE MWCC



M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

El acceso a la vivienda es uno de los principales retos sociales y económicos de España. Desde la perspectiva de MWCC, ¿cuáles son las claves del déficit estructural de vivienda y qué papel debe desempeñar la colaboración público-privada para afrontarlo?

El déficit de vivienda en España no es coyuntural, es un fallo estructural de oferta. Estimamos un desajuste acumulado de más de 600.000 viviendas en los últimos cinco años: mientras el país crea anualmente unos 230.000 nuevos hogares, la producción de obra nueva apenas supera las 90.000-100.000 unidades. Los factores clave son la paralización en la gestión de suelo, el encarecimiento de insumos y la falta de mano de obra.

Para revertir esto, la colaboración público-privada (CPP) no es una opción, es el único instrumento viable. La administración no tiene la capacidad presupuestaria ni la agilidad operativa para promover las viviendas que el mercado exige. El sector privado aporta el capital, la eficiencia constructiva y la capacidad de gestión; el sector público debe aportar la certidumbre jurídica y el activo más crítico: suelo público en concesión a largo plazo.

Canarias afronta un reto específico por su insularidad, la escasez de suelo, el sobrecoste de los materiales y la presión turística. ¿Cómo analiza el sector de la construcción esta situación y qué soluciones de planificación urbana pueden aplicarse a un territorio insular limitado?

Canarias opera bajo una quíntuple presión: insularidad, escasez de suelo, sobrecostes logísticos (con un flete de materiales hasta un 30% más alto que en la Península), una altísima presión demográfica y turística, y una burocracia que ralentiza los planes generales.

Las soluciones para un territorio limitado pasan por tres ejes urbanísticos, la densificación inteligente y regeneración urbana, es decir priorizar la rehabilitación del parque existente y el incremento de edificabilidad en zonas consolidadas mediante remontes y recualificación de barrios degradados, evitando el consumo de nuevo suelo natural.

La flexibilización de usos del suelo, permitir la transformación acelerada de suelo dotacional, terciario u obsoleto no comercial a uso residencial protegido.

Finalmente, la planificación logística coordinada, es decir, crear nodos logísticos insulares centralizados para acopiar materiales y optimizar los fletes navieros, reduciendo el sobrecoste del transporte interinsular.

La edificación industrializada permite reducir plazos y costes. ¿Es la construcción modular e industrializada una vía viable y escalable?

Es absolutamente viable y la principal palanca para democratizar el acceso al hogar. La edificación industrializada reduce los plazos de ejecución entre un 40% y un 50% frente a la construcción tradicional y minimiza los residuos hasta un 60%.

En Canarias, la industrialización adquiere un valor estratégico doble. Por un lado, traslada gran parte del proceso a fábrica, solucionando la falta local de mano de obra intensiva. Por otro lado, exige la implantación de centros de ensamblaje o fábricas locales en el archipiélago para no depender del transporte de grandes volumétricos desde la Península, generando un nuevo tejido industrial local de alta cualificación.

También, la lentitud en la concesión de licencias y la rigidez urbanística encarecen la vivienda y frenan la oferta. ¿Qué reformas normativas y medidas de simplificación administrativa considera MWCC prioritarias para agilizar la disponibilidad de suelo y las promociones residenciales?

El mayor sobrecoste de una vivienda es el tiempo. Un retraso medio de 18 a 24 meses en la concesión de licencias puede encarecer la promoción entre un 10% y un 15% debido a los costes financieros devengados. Desde MWCC proponemos:

La generalización de las Licencias con Declaración Responsable, pudiendo implementar Entidades Colaboradoras de la Administración (ECAs) para que colegios profesionales o certificadores privados avalen los proyectos técnicos y el inicio de obra sea inmediato.

La actualización urgente de las Leyes del Suelo para flexibilizar las modificaciones puntuales de los PGO para que un cambio menor de uso o volumen no requiera trámites de 4 o 5 años.

El silencio administrativo positivo para instrumentos de planeamiento y licencias tras el vencimiento de los plazos legales.

No podemos olvidar que, el acceso a la primera vivienda es cada vez más difícil. ¿Qué modelos de colaboración público-privada podrían replicarse con éxito en Canarias?

El modelo estrella a replicar en Canarias es el Derecho de Superficie sobre suelo público a 50-75 años. La administración mantiene la titularidad del suelo y el sector privado financia, edifica y gestiona los alquileres a precios regulados, retornando el activo al patrimonio público al finalizar la concesión.

Este esquema, sumado a las alianzas Build to Rent (BTR) asequible (donde se fija una rentabilidad tope para el inversor a cambio de avales públicos o financiación ventajosa a través del ICO o fondos europeos), libera al usuario del coste de compra del suelo. Reducir la partida del suelo en la ecuación económica de una promoción permite rebajar el precio final del alquiler entre un 20% y un 30%.



La descarbonización y los criterios ESG exigen viviendas más eficientes y sostenibles. ¿Cómo puede garantizarse esta sostenibilidad sin que suponga un incremento inasumible del coste final de la vivienda?

Existe el mito de que construir bajo criterios ESG encarece inasumiblemente el producto. Sin embargo, una sostenibilidad bien integrada desde la fase inicial de ingeniería solo incrementa entre un 3% y un 5% el coste directo de ejecución, un diferencial que se amortiza rápidamente gracias al ahorro energético, que puede alcanzar hasta el 70%.

Para evitar que este sobrecoste repercuta en la renta del usuario, debemos actuar en tres frentes: beneficios fiscales, mediante reducciones en IBI, ICIO e Impuesto de Sociedades para promociones con calificación energética A o certificaciones BREEAM/LEED; financiación verde, con hipotecas y préstamos promotor a tipos bonificados por cumplir criterios ESG; y optimización mediante BIM, diseñando digitalmente para reducir improvisaciones, errores y sobrecostes durante la obra.

Ante la falta de mano de obra cualificada y relevo generacional, ¿cómo puede MWCC modernizar la imagen del sector, atraer talento joven y femenino y formar a los profesionales del futuro?

El sector enfrenta un relevo generacional urgente: la media de edad supera los 46 años y las mujeres apenas representan el 11% de la fuerza laboral. En MWCC trabajamos para cambiar el paradigma: la construcción ya no es un trabajo de trinchera, es una industria tecnificada de montaje.

Para solucionar la falta de personal requerimos potenciar la Formación Profesional dual, diseñar grados técnicos adaptados a la construcción 4.0 (BIM, robótica aplicable, montaje industrializado y sostenibilidad). Incorporación activa de la mujer y los jóvenes ofreciendo oportunidades reales de desarrollo profesional, entornos de trabajo industrializados (más seguros, bajo techo y con horarios estables) y mejores condiciones de conciliación. La dignificación de la marca sector, comunicando que la edificación moderna es tecnología, digitalización e impacto social directo.

Finalmente, ¿qué medidas urgentes e irrenunciables deberían adoptar el Estado, el Gobierno de Canarias y los Cabildos para garantizar el acceso a una vivienda digna y asequible?

Si tuviera que sintetizar las prioridades legislativas ante el Estado, el Gobierno de Canarias y los Cabildos, las concentraría en tres líneas de actuación estrechamente vinculadas. En primer lugar, movilizar el suelo público infrautilizado, poniéndolo a disposición del sector privado para desarrollar un parque estable de vivienda en alquiler asequible. En paralelo, es necesario reforzar la seguridad jurídica y agilizar la administración, simplificando la normativa urbanística, digitalizando los expedientes y estableciendo plazos vinculantes. Finalmente, esta política debe acompañarse de una fiscalidad incentivadora, con un tipo superreducido del 4% de IGIC/IVA para la construcción y rehabilitación de vivienda protegida y asequible, además de incentivos al alquiler de larga duración.

Raquel Rodríguez Alonso: "Ya hemos iniciado el camino: impulsar nuevas promociones y facilitar el acceso a la vivienda"

ENTREVISTA

RAQUEL RODRÍGUEZ ALONSO
CONCEJALA DE VIVIENDA Y BIENESTAR SOCIAL DEL AYUNTAMIENTO DE ADEJE



REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Adeje ha solicitado la declaración de zona residencial tensionada como una de las medidas para hacer frente al incremento del precio de la vivienda. ¿Qué impacto real espera que tenga esta declaración sobre el mercado del alquiler y cómo se garantizará que beneficie tanto a los residentes como a quienes buscan acceder por primera vez a una vivienda?

En abril de 2024 presentamos en pleno una moción para solicitar al Gobierno de Canarias la declaración de zona residencial tensionada. Fuimos de los primeros municipios en hacerlo y, en marzo de 2026, volvimos a ratificar esa solicitud.

Desde entonces, el Gobierno de Canarias ha establecido el procedimiento y exige una serie de informes que acrediten que cumplimos los requisitos. Por eso, hemos encargado esos estudios a la Universidad de La Laguna y nuestros técnicos ya están revisándolos. Esperamos presentarlos próximamente al Gobierno de Canarias.

Creemos que esta declaración es una herramienta importante para abordar el problema de la vivienda, porque permite actuar sobre los precios y, además, limita la creación de nuevas viviendas vacacionales en las zonas declaradas.

Entendemos que el problema de la vivienda requiere distintas medidas, pero esta es una de las líneas que consideramos fundamentales y por la que estamos trabajando para que el municipio pueda ser declarado zona residencial tensionada.

El municipio trabaja en el impulso de nuevas promociones de vivienda protegida a través de la empresa municipal EMSA. ¿En qué fase se encuentran estos proyectos y qué previsiones maneja el Ayuntamiento para incrementar la oferta de vivienda pública durante los próximos años?

En diciembre de 2025 pusimos en marcha el procedimiento para estas dos parcelas, en las que estimamos que podrían construirse unas 140 viviendas. Actualmente, la licitación sigue avanzando y ya se han presentado cuatro empresas, algo que valoramos muy positivamente, especialmente teniendo en cuenta que hoy muchas licitaciones quedan desiertas.

Por tanto, el procedimiento marcha conforme a lo previsto y esperamos que pueda seguir avanzando en los próximos meses.

Además, desde el Ayuntamiento tenemos previsto ceder alguna parcela más que cumpla los requisitos para construir viviendas de protección oficial. Nuestra apuesta es principalmente por la vivienda en régimen de compra, porque creemos que aporta estabilidad a las familias, especialmente a quienes viven y trabajan en el municipio.

En definitiva, seguiremos poniendo suelo a disposición de nuestra empresa municipal, que es la encargada de promover vivienda pública.

Adeje concentra una gran actividad económica vinculada al turismo, lo que genera una elevada demanda residencial por parte de trabajadores del sector. ¿Qué medidas específicas está impulsando la Concejalía para facilitar el acceso a una vivienda digna a estos profesionales sin comprometer el desarrollo económico del municipio?

El problema de la vivienda afecta prácticamente a toda la isla, aunque se acentúa en municipios con mayor oferta de empleo, donde las familias buscan vivir cerca de su trabajo.

Desde el Ayuntamiento estamos actuando en varias líneas. Hemos cedido suelo a nuestra empresa municipal para promover viviendas en régimen de compra y seguiremos poniendo más suelo a disposición para nuevas promociones. Además, en 2023 cedimos una parcela al Instituto Canario de la Vivienda para viviendas de alquiler asequible. La licitación, realizada en enero de 2026, quedó desierta y estamos a la espera de que vuelva a salir.

Y, mientras tanto, desde Servicios Sociales seguimos apoyando a las familias con mayores dificultades económicas mediante ayudas de emergencia para que puedan hacer frente al alquiler y evitar que pierdan su vivienda.

En definitiva, creemos que la solución pasa por actuar en varios frentes: aumentar la vivienda pública, facilitar el acceso a la vivienda y apoyar a las familias que más lo necesitan.

La presión del alquiler vacacional continúa siendo uno de los principales retos en numerosos municipios turísticos de Canarias. ¿Cómo puede encontrarse un equilibrio entre esta actividad y el derecho de los vecinos a acceder a una vivienda asequible y estable?

Creemos que la regulación de la vivienda vacacional es necesaria. Desde el Ayuntamiento siempre hemos defendido que estas viviendas deben estar sometidas a controles, inspecciones y al cumplimiento de unos requisitos.

También creemos que hay aspectos de la normativa que se pueden mejorar, especialmente porque gran parte del trabajo de control e inspección termina recayendo en los ayuntamientos, que ya contamos con recursos limitados.

Nuestra apuesta es clara: un turismo de calidad, con la actividad turística en los espacios destinados a ello y unas zonas residenciales pensadas principalmente para nuestros vecinos. Creemos que ambas realidades pueden convivir, porque hay familias que viven de la vivienda vacacional, pero siempre garantizando que no se convierta en un obstáculo para el acceso a la vivienda y que exista una buena convivencia.

En definitiva, apostamos por un turismo de calidad, regulado y compatible con el bienestar de quienes viven en el municipio.

¿Qué cambios considera prioritarios en la colaboración entre ayuntamientos, Gobierno de Canarias y Estado para acelerar la construcción de vivienda pública y reducir los tiempos de tramitación de los proyectos?

Desde el Ayuntamiento estamos trabajando en un Plan Estratégico Municipal de Vivienda, pero para poder desarrollar todos los proyectos necesitamos también el apoyo y la financiación de otras administraciones. Creo que debe existir una mayor coordinación y, sobre todo, más agilidad.

Los ayuntamientos somos la puerta de entrada de los ciudadanos y conocemos de primera mano sus necesidades. Por eso, necesitamos que las medidas anunciadas se traduzcan en hechos. Por ejemplo, desde 2023 tenemos cedido suelo al Gobierno de Canarias para 51 viviendas de alquiler asequible y todavía estamos esperando a que se ejecuten.

> "La regulación de la vivienda vacacional es necesaria"

Nosotros, mientras tanto, seguimos trabajando: estudiando nuevas parcelas, impulsando promociones de vivienda pública y avanzando en los procedimientos que ya están en marcha. La vivienda y el apoyo a las familias más vulnerables son una prioridad, pero necesitamos menos anuncios y más actuaciones concretas y rápidas.

Para finalizar, ¿cuáles son los principales objetivos de la concejalía de Vivienda de Adeje para lo que resta de 2026?

Estamos redactando nuestro Plan Municipal de Vivienda, que será nuestra hoja de ruta para seguir impulsando la vivienda protegida en el municipio. Tenemos identificadas las necesidades y el suelo disponible, pero ahora queremos ordenar y concretar todas esas actuaciones para poder acceder también a financiación y fondos de otras administraciones.

El plan no se centrará solo en construir nuevas viviendas, sino también en la rehabilitación, la accesibilidad y la mejora de urbanizaciones e inmuebles de promoción pública que lo necesitan.

Además, queremos que las licitaciones que ya están en marcha estén concluidas a finales de año para que podamos empezar a ver avances y obras a finales de 2026 o principios de 2027.

Tenemos claro el camino: poner en valor el suelo disponible, impulsar nuevas promociones y aprovechar todos los recursos y fondos que podamos conseguir para facilitar el acceso a la vivienda a las familias que quieren desarrollar su proyecto de vida en nuestro municipio.

ENTREVISTA

FRANCISCO MARTÍN BÁEZ
GERENTE DE FERRETERÍA SANTA CRUZ



Francisco Martín Báez: "Priorizamos el trato cercano, el stock y el asesoramiento para que nuestros clientes no paren"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Ferretería Santa Cruz lleva años consolidándose como un comercio de referencia en la capital tinerfeña gracias a la cercanía y al asesoramiento personalizado. En un momento en el que las grandes plataformas de venta online ganan terreno, ¿cuál considera que sigue siendo el principal valor diferencial del comercio especializado de proximidad?

Consideramos que el principal valor diferencial sigue siendo el trato cercano y el servicio personalizado al cliente. Es fundamental que quien entra en el establecimiento salga con un buen consejo, con el material que realmente necesita y con la sensación de haber sido atendido de manera amable y profesional. A veces, pequeños detalles, como ser afable y mostrar cercanía, tienen un impacto muy positivo en la experiencia del cliente y pueden marcar la diferencia.

Además, la campaña de verano de Cadena88 incorpora nuevas soluciones para climatización, exterior, bricolaje y hogar. ¿Cómo han cambiado los hábitos de compra de los clientes canarios y qué productos están registrando una mayor demanda en función de las nuevas necesidades de las familias?

En nuestro caso, el ventilador continúa siendo la solución de climatización más demandada, principalmente porque es una de las alternativas más económicas. Sí hemos observado un incremento en la venta de equipos de aire acondicionado, aunque todavía es bastante moderado. Al menos, esa es la tendencia que estamos percibiendo actualmente en nuestro establecimiento.

Con el paso del tiempo, se ha notado un incremento de las reformas y de las actuaciones para mejorar la eficiencia energética de las viviendas está generando nuevas oportunidades para el sector. ¿Qué papel desempeña una ferretería especializada a la hora de asesorar tanto a particulares como a profesionales en este tipo de proyectos?

Nuestro principal papel consiste en ofrecer un asesoramiento adecuado y facilitar, en la medida de lo posible, las novedades y soluciones que aporten comodidad y eficiencia a los profesionales de la instalación. Para ello, estamos en continua formación y actualización sobre nuevos productos y soluciones, con el objetivo de no quedarnos atrás y poder ofrecer siempre el mejor servicio y asesoramiento a nuestros clientes.

La digitalización también ha llegado al comercio tradicional con nuevos canales de venta, entrega a domicilio y atención personalizada. ¿Cómo está afrontando Ferretería Santa Cruz esta transformación y qué importancia tiene combinar la experiencia presencial con los servicios digitales?

En un negocio como el nuestro seguimos apostando especialmente por el trato personal y la atención directa. Hemos intentado incorporar servicios digitales, como la venta online y el servicio a domicilio, pero hasta el momento no han tenido la acogida que esperábamos.

Nuestro cliente principal es el profesional de la construcción, el trabajador por cuenta propia y la pequeña empresa, que acuden al establecimiento buscando principalmente material, asesoramiento y soluciones que les permitan continuar con su actividad durante la jornada. Por este motivo, la atención presencial sigue teniendo un peso fundamental en nuestro modelo de negocio.



No podemos olvidar, que Canarias presenta retos logísticos específicos derivados de la insularidad y del transporte de mercancías. ¿Cómo afecta esta realidad al abastecimiento de productos, la disponibilidad de stock y la competitividad del sector ferretero en las islas?

La distancia respecto a la Península y a los grandes centros logísticos hace que, en muchas ocasiones, tengamos que contar con unos quince días como mínimo para recibir determinadas mercancías. Por este motivo, procuramos mantener un mayor nivel de stock de aquellos artículos que tienen una mayor rotación, con el objetivo de garantizar su disponibilidad y evitar que nuestros clientes habituales, especialmente las empresas y profesionales, tengan que detener su actividad por falta de material.

En el caso de los productos menos habituales o de menor rotación, los plazos de entrega son inevitables y, en ocasiones, esta circunstancia resulta difícil de comprender para algunos clientes. Es una de las particularidades que debemos afrontar diariamente debido a nuestra condición insular.

La construcción, la rehabilitación de viviendas y el mantenimiento de edificios siguen siendo sectores estratégicos para la economía canaria. ¿Qué evolución están observando en la demanda de profesionales y empresas, y cuáles son las tendencias que marcarán el mercado durante los próximos años?

Actualmente existe una elevada demanda de trabajos de construcción, pero especialmente de reformas y rehabilitación. Cuando la construcción de obra nueva disminuye, cobra todavía más importancia el mantenimiento y la renovación de las viviendas y edificios existentes.

Sin embargo, uno de los principales problemas que estamos observando es la falta de profesionales cualificados. Las empresas de reformas nos preguntan prácticamente a diario si conocemos a personas que puedan incorporarse a sus equipos, ya que existe una importante carencia de oficiales, fontaneros, electricistas y otros profesionales especializados.

Esta falta de personal está provocando que muchas empresas tengan que renunciar a determinados trabajos o limitar el número de proyectos que pueden asumir, a pesar de que existe una demanda importante en el mercado.

Para finalizar, ¿cuáles son los principales objetivos que se ha marcado Ferretería Santa Cruz para lo que resta de 2026 y qué iniciativas impulsará para seguir creciendo, innovando y manteniendo la confianza de sus clientes en Canarias?

Nuestro principal objetivo continúa siendo invertir en nuevos productos y mantener un stock suficientemente amplio para responder a las necesidades de nuestros clientes habituales. También queremos seguir actualizándonos e incorporando novedades que nos permitan ofrecer mejores soluciones y ayudar a nuestros clientes en su día a día.

En estos momentos consideramos que el sector atraviesa una etapa de cierta incertidumbre y que el mercado está algo revuelto, por lo que preferimos avanzar con prudencia. Nuestro planteamiento es continuar trabajando y consolidando el servicio que ofrecemos, pensando en una evolución y en nuevas iniciativas a más largo plazo.

ENTREVISTA

MAURICIO AURELIO ROQUE GONZÁLEZ
CONCEJAL DE GOBIERNO DEL ÁREA DE PLANIFICACIÓN, DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA, VÍAS Y OBRAS, ALUMBRADO Y MOVILIDAD DEL AYUNTAMIENTO DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

Mauricio Roque: "Queremos convertir 11 parcelas municipales en hasta 2.000 viviendas protegidas"



REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

El Ayuntamiento ha puesto suelo municipal para impulsar hasta 2.000 viviendas protegidas. ¿Cuál es el calendario real para que ese suelo se convierta en viviendas y qué papel tendrá el sector promotor y constructor?

Somos conscientes de la preocupación por el horizonte temporal para disponer de vivienda protegida. El Pleno aprobó el cambio de uso de 11 parcelas municipales, antes calificadas como dotacionales, para destinarlas a vivienda protegida de promoción pública. Según las estimaciones técnicas, permitirán desarrollar más de 1.800 viviendas, una cifra que podría alcanzar las 2.000.

Para ejecutar las obras todavía hay que redactar los proyectos, determinar sus costes, definir la financiación, licitar y finalmente construir. Por ello, no sería adecuado establecer en este momento un calendario, ni siquiera estimativo, para las 11 parcelas. Nuestro objetivo es avanzar con rigor en cada una de estas fases para que el suelo disponible pueda convertirse cuanto antes en promociones concretas.

Actualmente están en construcción más de 300 viviendas y está previsto iniciar de forma inmediata otras 115, financiadas con fondos municipales.

Además, con el Gobierno de Canarias se ejecutan dos edificios, de 27 y 74 viviendas, aunque no se han materializado compromisos de financiación para otros tres edificios, que suman 251 viviendas. Con el Cabildo de Gran Canaria hemos suscrito un convenio para financiar 240 viviendas que ejecutará el Ayuntamiento, además de las 63 que ya está construyendo el Cabildo.

Nuestra estrategia también incluye la rehabilitación y reposición de viviendas, con actuaciones en Sanz Orrio, Jinámar, Las Rehoyas y Tamaraceite.

Ante la falta de vivienda asequible en Canarias, ¿qué fórmulas de colaboración público-privada está dispuesto a impulsar el Ayuntamiento?

Desde el inicio del mandato hemos apostado por la colaboración público-privada. Hemos impulsado propuestas como la planteada a ORION Rental Socimi, orientada a promover viviendas protegidas de alquiler asequible a largo plazo mediante fondos de la RIC.

También estudiamos el modelo de vivienda colaborativa, con iniciativas como la de la Asociación Cohousing Semilla del Norte. Este modelo combina viviendas privadas con zonas comunes y participación en la vida del barrio.

Para desarrollarlo son necesarias medidas como líneas de financiación o avales específicos, cesión de suelo público, posibles exenciones de tasas y ajustes urbanísticos que faciliten su implantación.

Asimismo, hemos trabajado con la Asociación de Empresarios Constructores y Promotores de Las Palmas para analizar cómo incrementar la oferta, con el objetivo de construir más de 1.000 viviendas en alquiler durante el mandato y continuar impulsando la rehabilitación.

La vivienda protegida también tiene espacio en la promoción privada. En el ámbito UZR-02 Casa Ayala, por ejemplo, se mantiene la construcción de 420 viviendas, de las que el 25 % deberán destinarse a modalidades de protección.

El aumento del coste de construcción y de la financiación está afectando a muchas promociones. ¿Estudia el Ayuntamiento medidas para hacer viable la vivienda protegida?

El incremento de los costes de materias primas, materiales, energía y transporte está afectando directamente a la ejecución de obras. Desde el Gobierno municipal adaptamos las políticas fiscales y urbanísticas para tratar de atenuar estos efectos.

Ya existen deducciones autonómicas en tributos como el IGIC y el ITP, líneas de garantía de suelo y bonificaciones locales en el ICIO para promociones protegidas. Además, la RIC puede destinarse a la construcción, adquisición y rehabilitación de viviendas para alquiler habitual.

En este sentido, la Junta de Gobierno ha aprobado la modificación de la Ordenanza Fiscal del ICIO, que incorpora nuevas bonificaciones. Entre ellas destaca una de hasta el 50 % para viviendas de protección oficial, tanto públicas como privadas, así como para determinadas actuaciones de rehabilitación y promociones mixtas con al menos la mitad de viviendas protegidas.

Estas medidas buscan reducir parte de los costes que condicionan la viabilidad de las promociones y favorecer que el incremento de los costes de construcción no termine trasladándose íntegramente al precio final de la vivienda.

Los promotores reclaman más agilidad y seguridad en los procedimientos urbanísticos. ¿Qué medidas se están adoptando?

Recientemente se ha publicado la Ley 7/2026, de 31 de julio, para la agilización de la tramitación de licencias urbanísticas y el impulso de la construcción de viviendas, que ya está en aplicación.

El Ayuntamiento está adaptando sus procesos administrativos a esta nueva legislación con el objetivo de mejorar la gestión, reducir los tiempos de tramitación y ofrecer mayor seguridad jurídica a los promotores y propietarios.

Además de construir vivienda nueva, ¿qué estrategia tiene el Ayuntamiento para impulsar la rehabilitación y recuperar viviendas?

La rehabilitación es una política de vivienda en sí misma. Las ciudades no pueden resolver sus necesidades residenciales únicamente construyendo nuevos edificios. Tenemos un parque residencial que debemos conservar y adaptar.

Estamos impulsando actuaciones en barrios como La Paterna, La Vega de San José, Tres Palmas o Lomo Apolinario, mejorando accesibilidad, eficiencia energética y habitabilidad.

Próximamente iniciaremos la rehabilitación de más de 600 viviendas en el Grupo Fermín Sanz Orrio, en La Isleta, y en la Fase III del Polígono de Jinámar.

La rehabilitación permite generar y preservar oferta residencial sin consumir nuevo suelo. Queremos combinarla con la construcción de vivienda nueva y con actuaciones de regeneración urbana que mejoren no solo los edificios, sino también los espacios públicos y la calidad de vida de los barrios.

El Plan Estatal de Vivienda 2026-2030 contempla una inversión de 7.000 millones de euros para ampliar el parque público, impulsar la rehabilitación y ofrecer ayudas al alquiler y a colectivos vulnerables. El Gobierno de Canarias ha iniciado su tramitación para las islas.

¿Cómo se está planificando el crecimiento residencial para garantizar servicios, transporte, zonas verdes y equipamientos?

No queremos construir simplemente viviendas, sino construir ciudad. Cualquier crecimiento residencial debe ir acompañado de servicios, equipamientos, espacios libres y buenas conexiones.

Nuestra planificación apuesta por una ciudad policéntrica, en la que los barrios dispongan de vivienda, comercio, servicios, zonas verdes y equipamientos culturales y deportivos, además de buenas conexiones. La planificación debe anticiparse al crecimiento para evitar que las nuevas promociones generen barrios sin los servicios necesarios.

En esta estrategia se enmarcan actuaciones como el corredor verde entre Tamaraceite y Ciudad Alta, la recuperación de equipamientos culturales como el Jesús Arencibia y la mejora de instalaciones deportivas en los barrios.

> "Seguiremos reclamando que Las Palmas de Gran Canaria sea declarada zona tensionada"

De cara a los próximos meses, ¿cuáles son los principales retos de su concejalía?

El principal objetivo es conseguir que el suelo municipal puesto a disposición se transforme en viviendas protegidas: pasar del suelo disponible a proyectos concretos y de los proyectos a viviendas.

También seguiremos impulsando la rehabilitación y regeneración urbana, mejorando las viviendas y los barrios existentes, y trabajando para agilizar la gestión urbanística y ofrecer mayor seguridad jurídica a quienes quieran invertir y construir en la ciudad.

Y seguiremos reclamando al Gobierno de Canarias la declaración de Las Palmas de Gran Canaria como zona de mercado residencial tensionado. Ya hemos presentado la documentación y reforzado técnicamente nuestra solicitud. Existen razones objetivas para adoptar esta medida y todas las administraciones debemos utilizar las herramientas disponibles para facilitar el acceso a la vivienda.

María del Carmen Pérez: "Seguimos apostando por crecer en Canarias pese al encarecimiento de la vivienda"



ENTREVISTA

MARÍA DEL CARMEN PÉREZ
CONSEJERA DELEGADA DE SOLINCA

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Solinca cuenta con una amplia trayectoria en Canarias. ¿Cómo ha evolucionado la empresa durante los últimos años y qué la diferencia actualmente de otras promotoras?

Solinca es una promotora integrada en el Grupo Pérez Moreno, que cuenta también con su propia área de construcción, la constructora Pérez Moreno.

Llevamos más de cinco décadas de trayectoria y hemos desarrollado promociones principalmente en la provincia de Las Palmas, en Gran Canaria, Fuerteventura y Lanzarote. Nuestra principal seña de identidad es el compromiso con el cliente, especialmente en el cumplimiento de los estándares de calidad, los plazos y las entregas.

Esta forma de trabajar nos ha permitido contar con una clientela que confía en nosotros incluso en momentos de dificultad, como las distintas crisis inmobiliarias. Además, disponer de nuestra propia constructora nos aporta mayor seguridad en la ejecución y terminación de las obras, así como en la entrega y la posventa.

La adquisición de suelo a día de hoy es un elemento clave para continuar creciendo. ¿Qué tipo de terrenos busca actualmente Solinca?

Mantenemos una búsqueda activa de suelo, porque nuestro objetivo es transformarlo en promociones y viviendas destinadas a la venta. En ocasiones se afirma que no existe suelo, pero sí existe. El problema es que muchas veces no está localizado en los lugares que los clientes desean o donde las viviendas pueden desarrollarse a un precio que el comprador pueda asumir.

Por ello, resulta fundamental impulsar el desarrollo de suelo en áreas que dispongan de servicios y que sean atractivas para los clientes. Actualmente seguimos apostando por la ciudad de Las Palmas, donde mantenemos promociones. También contamos con suelo en Fuerteventura y queremos apostar por Lanzarote, tanto en Arrecife como en zonas turísticas que necesitan vivienda para las personas que trabajan en la actividad turística. En muchas ocasiones, estos trabajadores tienen dificultades para acceder a una vivienda, lo que también dificulta sus contrataciones. En Tenerife sucede algo similar, especialmente en Santa Cruz y La Laguna, zonas que actualmente presentan una importante necesidad de vivienda.

Solinca no desarrolla únicamente viviendas, sino también locales, naves y aparcamientos. ¿Qué importancia tiene cada una de estas líneas de negocio dentro de la estrategia de la compañía?

Nuestro principal producto es la vivienda. Junto con ellas, y en muchas ocasiones debido al ordenamiento urbanístico, se desarrollan locales y otro tipo de unidades. También hemos desarrollado naves.

En distintas zonas de Lanzarote y en El Goro hemos desarrollado naves porque existe también una necesidad relacionada con la actividad industrial y logística. Asimismo, disponemos de suelos destinados a futuros desarrollos que actualmente se encuentran en tramitación, tanto de carácter comercial como industrial y logístico en la zona de Ingenia.

En Jinámar también contamos con suelos destinados al desarrollo comercial y residencial para un sector de población que necesita acceder a una vivienda, ya sea mediante compra o alquiler, a precios asequibles y acordes con sus ingresos.

Por tanto, contamos con distintos tipos de productos, aunque nuestra principal actividad continúa siendo la vivienda.

Teniendo en cuenta que la demanda de vivienda nueva continúa siendo elevada en Canarias, ¿qué tipo de vivienda buscan actualmente sus clientes y cómo están adaptando su oferta?

Nuestro cliente principal pertenece a una clase media-alta y busca normalmente su primera vivienda o un cambio hacia otra tipología que se adapte mejor a sus necesidades.

Hemos tenido promociones adquiridas prácticamente en su totalidad por personas que ya tenían una vivienda y buscaban otra más acorde con su etapa de vida, con mayor comodidad, movilidad y libertad para desplazarse o viajar.

La ubicación es fundamental. Estudiamos qué busca el cliente: vivir en el centro o, cuando el precio no lo permite, encontrar zonas bien comunicadas y con acceso a servicios educativos, comerciales y administrativos. Por tanto, es clave definir tanto la ubicación como la tipología adecuada.

Nuestros clientes son principalmente familias que buscan su primera vivienda, aunque también personas que, por edad o cambios en su situación, necesitan otro tipo de vivienda. Además, están los inversores, que ven la vivienda como una forma de inversión para sus hijos, como fuente de ingresos complementarios o de cara a la jubilación.

Cuando una persona quiere comprar su primera vivienda, ¿Solinca ofrece información o ayuda relacionada con las ayudas de las administraciones públicas?

Existe una necesidad de vivienda en todos los sectores de la población, tanto entre quienes cuentan con mayores recursos como entre quienes disponen de menos.

Hace años, la construcción de vivienda pública fue muy intensa y permitió cubrir muchas necesidades. Desde la constructora construimos para el Gobierno de Canarias una cantidad importante de vivienda pública en Jinámar. Sin embargo, llevamos años en los que esta parte de la población no ha estado suficientemente atendida.

Actualmente existen planes de vivienda y ayudas, también para los promotores, pero las condiciones deben resultar atractivas. Sin una rentabilidad y financiación adecuadas, resulta muy difícil desarrollar estas promociones. Consideramos que las ayudas actuales no son suficientes: la partida del nuevo plan asciende a 370 millones de euros, una cantidad difícil de dimensionar frente a la necesidad existente.

Desde la Asociación de Constructores y Promotores de Las Palmas hemos colaborado con el Gobierno de Canarias para que estas medidas puedan ampliarse.

> "Damos el salto a Tenerife con nuestra primera promoción de 60 viviendas en Santa Cruz"

Nuestros clientes también pueden acceder, en determinados casos, a ayudas para la compra de vivienda, condicionadas a factores como la edad, el precio y el nivel de renta. Sin embargo, es fundamental que el precio permita realmente acceder a ellas.

El coste del suelo y de la promoción condiciona directamente el precio final. Sin una financiación adecuada, resulta muy difícil que determinados sectores de la población puedan acceder a una vivienda.

¿A qué se debe el encarecimiento de la vivienda?

En el sector de la promoción existen diversos factores que están provocando el incremento del precio de la vivienda, entre ellos la burocracia y los plazos administrativos. Desde la adquisición del suelo hasta la obtención de la licencia pueden transcurrir años, lo que supone una importante carga financiera y encarece el producto final.

Precisamente, el 14 de agosto de 2026 se aprobó una ley para agilizar la tramitación de las licencias urbanísticas e impulsar la construcción de vivienda. Es una herramienta que veníamos reclamando y que puede contribuir a mejorar estos procesos, aunque su aplicación requiere un periodo de adaptación.

A esto se suma la falta de mano de obra, especialmente de albañiles y profesionales de distintos oficios, que incrementa los costes y puede dificultar el cumplimiento de los plazos. También ha aumentado el precio de los materiales, condicionado por nuestra condición de territorio insular y los costes de transporte y materias primas.

De cara a 2026 y 2027, ¿cuáles son los principales objetivos de la empresa en cuanto a nuevas promociones, adquisición de suelo y crecimiento en Canarias?

A pesar de las dificultades que hemos tenido en los últimos tiempos, seguimos apostando por el crecimiento y por atender las necesidades de nuestros clientes. En este contexto, contamos con el Proyecto Galcerán, con 60 viviendas, el primero en Santa Cruz de Tenerife.

Nuestro compromiso con el sector también se refleja en que algunos clientes que adquirieron su vivienda con nosotros regresan años después para acompañar a sus hijos en la compra de su primera vivienda, lo que refuerza nuestra voluntad de permanencia y continuidad. Además, las mayores exigencias en materia de seguridad, sostenibilidad y legislación suponen costes añadidos, pero los asumimos como necesarios y beneficiosos para el sector y para nuestros clientes.



Entrada de la fábrica de Prefabricados Teide en Las Eras, Arico.

Prefabricados Teide rediseña su estructura para abarcar todo el ciclo de la edificación

La firma del Grupo Fedola lanza un plan a diez años para controlar la obra completa



De izquierda a derecha. Los rostros que encabezan la estrategia de la empresa. De Izquierda a derecha: Francisco Calzadilla, gerente; Alfredo León, director general y Cristo Hernández director.

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

El sector de la construcción en las islas se mueve entre la falta de personal y los frenos burocráticos. Ante este escenario, Prefabricados Teide ha reajustado su hoja de ruta para repartir mejor el peso de su actividad, buscando que la nave industrial no sostenga todo el negocio por sí sola, sino dentro de un modelo integrado.

Este plan a diez años nace de la necesidad de evolucionar tras dos décadas de trayectoria, explica el director de Prefabricados Teide, Cristo Hernández. La meta es consolidar una estructura que responda a cualquier demanda del mercado, ganando capacidad de decisión y optimizando la gestión de cada proyecto.

La actividad combina divisiones consolidadas con proyectos más recientes. La base sigue en la fabricación de hormigón y en Acerosiete, centrada en ferralla. A esta estructura se suma Teide Modular, con más de cinco años en edificación industrializada, y el trabajo técnico de A+I, la rama interna de arquitectura e ingeniería.

Más áreas para cerrar el círculo

En este esquema se unen piezas recientes como Teide Promotora, volcada en la compra de suelo, proyecto y comercialización con ejecución directa de obra. La última incorporación es Teide IMS, dedicada a instalaciones mecánicas, energía y climatización. Esta especialidad, antes subcontratada en hoteles, se gestionará con equipo propio para asumir montajes y mantenimiento.

Teide PREFABRICADOS ESPECIALES

acerosiete · TEIDEMODULAR · TEIDEIMS · TEIDEPROMOTORA

Las cinco ramas especializadas que crecen bajo el paraguas de la marca Teide.

Esta diversificación responde a la realidad del sector. Hernández advierte que los costes generales difícilmente van a bajar, condicionados por la financiación, las materias primas o la mejora laboral. Ante este panorama y los retrasos en las licencias, la edificación en taller ofrece soluciones: "el trabajo bajo techo acorta plazos, recorta costes indirectos y asegura la calidad, simplificando la postventa".

Esta agilidad atrae a grandes promotoras nacionales, que ven en la edificación industrializada una salida al cuello de botella tradicional. Aunque Hernández reconoce que un cambio de este calado genera cierto vértigo, defiende que el mercado exige fórmulas ágiles para convertir las dificultades en una oportunidad de crecimiento ordenado.

Todo un reto estratégico que cuenta con el respaldo directo de Grupo Fedola. Aceptar este tipo de desafíos y apostar por proyectos de expansión forma parte del propio ADN de la corporación, volcándose en impulsar el desarrollo del grupo y respaldar el salto cualitativo de sus empresas.



Ana Belén Mesa Vilar: “Queremos ampliar el parque público de vivienda y mejorar la calidad de vida”

ENTREVISTA

ANA BELÉN MESA VILAR
CONCEJALA DELEGADA DE VIVIENDA DEL AYUNTAMIENTO DE SANTA CRUZ DE TENERIFE

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Santa Cruz está impulsando uno de los mayores planes de rehabilitación residencial de los últimos años, con más de 1.570 viviendas incluidas en los ARRUs y ERRPs. ¿Qué impacto está teniendo este programa en barrios como La Salud, Los Gladiolos o Añaza y qué balance hace de la respuesta de los vecinos?

La rehabilitación de viviendas está teniendo un impacto muy positivo en barrios como La Salud, Los Gladiolos o Añaza, ya que no solo permite mejorar las condiciones de los edificios, sino también la calidad de vida de las personas que residen en ellos. La respuesta de los vecinos está siendo favorable y valoran especialmente las mejoras en materia de accesibilidad, eficiencia energética y conservación de sus hogares. Nuestro objetivo es continuar acompañando a las comunidades durante todo el proceso, para que estas actuaciones puedan beneficiar al mayor número posible de familias.

En esta misma línea de mejora y ampliación de la oferta residencial, el Ayuntamiento también está promoviendo nuevas promociones de vivienda pública en zonas como María Jiménez, El Sobradillo o Valleseco. ¿Qué papel jugarán estos proyectos para aliviar la demanda de vivienda protegida en la capital y qué otros suelos se están estudiando para futuras actuaciones?

Las nuevas promociones de vivienda pública en María Jiménez, El Sobradillo o Valleseco representan un paso importante para ampliar el parque público de vivienda y ofrecer nuevas oportunidades a quienes más lo necesitan. Somos conscientes de que la demanda continúa siendo elevada, por lo que seguimos trabajando en la identificación de nuevos suelos y en la planificación de futuras actuaciones que permitan incrementar progresivamente la oferta de vivienda protegida en Santa Cruz.

Precisamente, el contacto directo con los vecinos resulta fundamental para conocer las necesidades de cada barrio. Recientemente visitó Los Gladiolos para conocer de primera mano sus demandas. ¿Qué necesidades le trasladaron los residentes y cuáles serán las próximas actuaciones que el Ayuntamiento pondrá en marcha para mejorar la calidad de vida en este entorno?

La visita a Los Gladiolos nos permitió conocer directamente las inquietudes y necesidades de los vecinos. Entre las principales demandas trasladadas destacaron la mejora de los espacios comunes, el mantenimiento del entorno y la necesidad de continuar impulsando la rehabilitación de los edificios. Nuestro compromiso es dar respuesta a estas necesidades mediante actuaciones coordinadas con las distintas áreas municipales, con el objetivo de mejorar el barrio de manera integral.

Esta actuación se enmarca en una estrategia más amplia de transformación y regeneración urbana. En este sentido, la transformación del entorno del puente Zurita combina nuevas viviendas con espacios públicos renovados. ¿Cómo puede este tipo de proyectos contribuir a regenerar la ciudad, atraer nuevos residentes y mejorar la cohesión social sin perder la identidad de los barrios?

La transformación urbana del entorno del puente Zurita demuestra que es posible combinar el desarrollo de nuevas viviendas con la creación de espacios públicos más modernos, accesibles y sostenibles. Este tipo de proyectos contribuye a revitalizar la ciudad, favorecer la convivencia y atraer nuevos residentes, al mismo tiempo que permite preservar la identidad y la historia de cada barrio.

El acceso a la vivienda continúa siendo uno de los principales retos, especialmente para jóvenes y familias con rentas medias. Desde la experiencia municipal, ¿qué medidas considera prioritarias para reducir los tiempos de espera y aumentar la oferta de vivienda asequible en Santa Cruz?

El acceso a la vivienda es uno de los principales retos de nuestra sociedad. Desde el ámbito municipal consideramos prioritario aumentar la oferta de vivienda asequible, agilizar los procedimientos administrativos y reforzar la colaboración entre las distintas administraciones. Asimismo, resulta fundamental continuar impulsando la rehabilitación del parque residencial existente, con el fin de ampliar las opciones disponibles para jóvenes y familias.

Para avanzar en estos objetivos, la colaboración institucional resulta esencial. ¿Cómo está funcionando la coordinación entre el Ayuntamiento, el Cabildo y el Gobierno de Canarias y qué iniciativas conjuntas considera fundamentales para acelerar la construcción y rehabilitación de viviendas en la capital?

La coordinación entre el Ayuntamiento, el Cabildo y el Gobierno de Canarias es esencial para desarrollar proyectos de esta envergadura. Mantenemos una colaboración constante que nos permite optimizar recursos, coordinar inversiones y avanzar tanto en la construcción de nuevas viviendas como en las actuaciones de rehabilitación. Solo mediante el trabajo conjunto y coordinado podremos responder con eficacia a las necesidades actuales en materia de vivienda.



> *Queremos una administración cercana, comprometida y capaz de transformar los proyectos*

De cara a lo que resta de 2026, y teniendo en cuenta las líneas de actuación que se están desarrollando, ¿cuáles son los principales objetivos que se ha marcado el área de Vivienda del Ayuntamiento de Santa Cruz y qué le gustaría que los ciudadanos percibieran como el mayor avance conseguido antes de finalizar el año?

De aquí a final de 2026 queremos seguir avanzando en la ejecución de las promociones previstas, consolidar los programas de rehabilitación y continuar ampliando el parque público de vivienda. Nuestro objetivo es que los ciudadanos perciban una administración cercana, comprometida y capaz de transformar los proyectos en actuaciones concretas que contribuyan a mejorar su calidad de vida y a dar respuesta a las necesidades de vivienda de la ciudad.



ENTREVISTA

Javier M. Amigó: “Queremos demostrar que una vivienda saludable, eficiente y sostenible también puede ser asequible”

JAVIER M. AMIGÓ
ARQUITECTO DE ARQUITEC BIOCONSTRUCCIÓN ESTUDIO

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Arquitec Bioconstrucción lleva años apostando por una arquitectura basada en materiales naturales, eficiencia energética y adaptación al clima. ¿Está creciendo en Canarias la demanda de viviendas que, además de ser sostenibles, mejoren realmente la salud y el confort de quienes las habitan?

Sí, creemos que existe una evolución clara. Hace algunos años, la sostenibilidad se entendía fundamentalmente como ahorro energético. Ahora existe una mayor preocupación por cómo influye la vivienda en nuestra calidad de vida: la temperatura interior, la humedad, la calidad del aire, la iluminación natural, la acústica o los materiales con los que convivimos.

También percibimos que el cliente llega más informado y plantea cuestiones que antes apenas aparecían. Se interesa por los materiales naturales, su origen y fabricación, por la ventilación, por evitar determinados productos o por conseguir una vivienda confortable sin depender permanentemente de sistemas mecánicos.

Para nosotros es importante porque siempre hemos entendido la arquitectura sostenible desde una perspectiva amplia. Una vivienda no debería ser únicamente eficiente energéticamente; debe proporcionar buenas condiciones ambientales y ser saludable tanto para las personas como para el planeta.

Canarias tiene unas condiciones climáticas muy particulares y, al mismo tiempo, una elevada dependencia energética. ¿Hasta qué punto un buen diseño bioclimático puede reducir la necesidad de aire acondicionado y abaratar el coste de vivir en una vivienda?

Puede reducirla de manera muy significativa. En Canarias tenemos unas condiciones favorables para trabajar con criterios bioclimáticos, aunque existen diferencias entre islas, orientaciones, cotas y zonas climáticas.

Antes de instalar equipos hay que hacer arquitectura: estudiar la orientación, controlar la radiación solar —protegiéndonos de ella o aprovechándola según las condiciones—, favorecer la ventilación cruzada, aprovechar la inercia térmica, diseñar adecuadamente los huecos y utilizar correctamente el aislamiento.

Una vivienda mal diseñada puede necesitar climatización incluso en un clima benigno. En cambio, una vivienda bien planteada puede mantener el confort durante buena parte del año con un consumo energético muy reducido.

Además, no se trata solo de cuánto cuesta construirla, sino de cuánto cuesta habitarla durante treinta, cuarenta o cincuenta años. Ese coste debería formar parte de las decisiones de proyecto desde el principio.

El precio de la vivienda y los costes de construcción son actualmente uno de los grandes problemas del Archipiélago. ¿Es posible hacer que la bioconstrucción deje de percibirse como una opción exclusiva y se convierta en una alternativa viable para una vivienda más asequible?

Sí. La primera herramienta para hacer una vivienda sostenible y asequible es diseñar bien. Una vivienda compacta, correctamente orientada, con una superficie razonable, sistemas constructivos sencillos y soluciones pasivas puede ser mucho más sostenible que otra llena de tecnología.

Además, debemos valorar el coste completo de la vivienda. Una solución puede tener un coste inicial ligeramente superior y, sin embargo, reducir durante décadas el consumo energético, el mantenimiento o la necesidad de climatización. El problema aparece cuando la sostenibilidad se plantea como una serie de elementos que se añaden al proyecto al final. Nuestro planteamiento es el contrario: debe formar parte de las decisiones básicas del edificio desde el primer croquis.

En sus proyectos apuestan por materiales naturales, reciclados o reciclables. ¿Cuáles considera más adecuados para Canarias y qué dificultades existen para generalizar su uso?

Nos interesa recuperar materiales que históricamente han funcionado bien en las islas y combinarlos con sistemas contemporáneos. La madera, la cal, la piedra, la tierra o determinados aislamientos naturales pueden ofrecer excelentes prestaciones.



También consideramos fundamental reutilizar materiales existentes cuando sea técnicamente viable. Muchas veces, la construcción más sostenible es la que evita fabricar y transportar un material nuevo.

Una dificultad evidente en Canarias es nuestra condición insular: muchos productos deben importarse, lo que incrementa su coste y su impacto ambiental. No obstante, el aumento de la demanda está favoreciendo una mayor oferta de productos de bioconstrucción y empresas especializadas.

Esto permite potenciar los materiales locales, la reutilización, la economía circular y sistemas que reduzcan nuestra dependencia exterior. Aún queda camino por recorrer, pero estamos avanzando.

La rehabilitación del parque de viviendas existente puede ser clave ante la falta de suelo y de oferta residencial en las islas. ¿Debería Canarias apostar más por rehabilitar y mejorar energéticamente las viviendas que ya existen?

Sin ninguna duda. Construir vivienda nueva será necesario, pero sería un error abordar el problema exclusivamente desde esa perspectiva. Canarias dispone de un enorme patrimonio edificado que puede mejorar sus prestaciones y, en determinados casos, recuperar usos residenciales. Rehabilitar significa aprovechar estructuras, materiales, infraestructuras y suelo que ya han sido consumidos. Además, gran parte de nuestro parque residencial fue construido con criterios energéticos alejados de los actuales. Intervenciones sobre protección solar, ventilación, carpinterías, cubiertas o aislamiento pueden transformar radicalmente el comportamiento de una vivienda.

Antes de seguir ocupando territorio deberíamos preguntarnos cuánto podemos recuperar, adaptar y reutilizar de lo que ya tenemos.

Uno de sus proyectos transforma una antigua casona canaria en hotel y museo, mientras otros integran vivienda y paisaje. ¿Cómo proteger el patrimonio y el territorio sin renunciar a las necesidades actuales?

Entendemos el patrimonio no solo como algo que conservar, sino como un conjunto de valores, materiales, técnicas, usos y formas de relacionarse con el territorio construidos a lo largo del tiempo. Cuando intervenimos en un edificio existente, analizamos qué elementos definen su valor e identidad y qué capacidad tiene para acoger nuevos usos. Cada edificio requiere encontrar su propio equilibrio entre permanencia y transformación.

En muchos casos, incorporar un nuevo uso permite garantizar su continuidad. La clave está en realizar intervenciones proporcionadas, con materiales y soluciones compatibles, procurando que lo nuevo dialogue con lo existente sin necesidad de imitarlo.

En Canarias, patrimonio y paisaje están profundamente relacionados. La topografía, la vegetación, los sistemas constructivos tradicionales y las formas históricas de ocupar el territorio también forman parte de la identidad de cada lugar. Además, conservar y reutilizar lo existente tiene una importante dimensión ambiental: permite aprovechar materiales y estructuras ya construidos antes de plantear su sustitución. Se trata de aprender de lo que existe y permitir que evolucione sin perder aquello que lo hace valioso.

De cara a 2026, con la emergencia habitacional y la sostenibilidad como dos de los grandes retos de Canarias, ¿qué objetivos se marca Arquitec Bioconstrucción y qué papel quiere jugar el estudio en la creación de una vivienda canaria más saludable, eficiente y respetuosa con el territorio?

Nuestro objetivo es seguir demostrando, a través de proyectos reales, que otra manera de construir es posible.

Queremos avanzar hacia una arquitectura coherente con el clima y los recursos de Canarias, profundizar en la rehabilitación, en el empleo de materiales naturales y reutilizados y en soluciones que reduzcan tanto el consumo energético como el impacto ambiental de los edificios. Pero también queremos que esa arquitectura sea económicamente sensata. La sostenibilidad no puede convertirse en un producto reservado a una minoría.

Canarias necesita vivienda, pero necesita, sobre todo, buena vivienda: edificios duraderos, adaptables, saludables, eficientes y capaces de envejecer correctamente. Nuestro papel como arquitectos es demostrar que resolver una necesidad habitacional y respetar el territorio no son objetivos incompatibles. Precisamente, el reto está en conseguir ambas cosas de forma simultánea.

ENTREVISTA

DOMINGO VALIDO
CEO DE GRUPO GLOBARQ

Domingo Valido: "Nuestra capacidad de crecimiento está limitada por la falta de personal"

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Globarq trabaja con un modelo integral que abarca diseño, licencias y ejecución. ¿Está aumentando en Canarias la demanda de proyectos «llave en mano» y qué ventajas ofrece este modelo al cliente?

El servicio llave en mano está pensado para proyectos en los que el cliente quiere poner en marcha un negocio, pero no sabe por dónde empezar.

Por ejemplo, en el caso de una clínica o un centro de pilates, nosotros nos encargamos de todo el proceso: diseño, proyectos de arquitectura e ingeniería, tramitación de licencias con organismos municipales y ejecución de la obra. Un servicio llave en mano real.

De esta forma, el cliente solo tiene que aportar su idea y el local. Nosotros le acompañamos durante todo el proceso y nos encargamos de que el proyecto llegue a buen puerto, para entregarle finalmente el local terminado y listo para desarrollar su actividad.

La burocracia y los tiempos de tramitación pueden condicionar el inicio de una obra. Desde su experiencia gestionando licencias, ¿qué cambios considera prioritarios para agilizar los proyectos de vivienda en los municipios canarios?

En proyectos pequeños, como obras menores o comunicaciones previas, los trámites suelen ser más sencillos. El verdadero problema está en la obra nueva, cuando alguien quiere construir una vivienda o un promotor quiere desarrollar un edificio.

Una vez tienes el proyecto del arquitecto, necesitas solicitar la licencia de obra al Ayuntamiento y, hasta que no la obtienes, no puedes empezar. El problema es que estos trámites cada vez tardan más. Tenemos casos en Tenerife en los que una licencia puede tardar más de un año e incluso dos años en resolverse.

Y no termina ahí: después vienen otros trámites, como la electricidad o el agua de obra, que también pueden demorarse meses. Al final, estos plazos tan largos hacen que construir nueva vivienda sea un proceso muy lento y complicado, y en algunos casos incluso provocan que particulares o promotores desistan de sus proyectos.

El coste de construir y reformar una vivienda ha aumentado en los últimos años. ¿Cómo está afectando esta situación a los proyectos residenciales y qué estrategias está aplicando Globarq para mantener el equilibrio entre calidad, precio y plazos?

En el sector de la construcción hay otro problema importante: la falta de mano de obra. Cada vez hay menos profesionales cualificados, como fontaneros, electricistas, carpinteros o yesistas, y la demanda sigue creciendo.



Edificio de 15 viviendas, Santa Cruz de Tenerife. 2023



Clínica dermatológica CDERMA, Santa Cruz de Tenerife. 2025.

Esa escasez hace que los salarios aumenten y, en consecuencia, también el coste de los materiales y de la ejecución de las obras, tanto en reformas como en obra nueva. Hoy son los profesionales quienes marcan los precios porque tienen mucho trabajo y poca competencia.

Al final, ese incremento de costes se traslada al precio de la obra, y el principal perjudicado es el cliente, que tiene que asumir un presupuesto cada vez más alto para sacar adelante su proyecto.

Globarq trabaja tanto en viviendas particulares como en villas, edificios residenciales y espacios comerciales. ¿Qué oportunidades de crecimiento ofrece actualmente el mercado de rehabilitación y transformación de inmuebles en Canarias?

Sí. Como constructora trabajamos en distintos ámbitos: reformas residenciales y comerciales —como viviendas, locales, clínicas o restaurantes— y también obra nueva, tanto de viviendas como de pequeños edificios.

Actualmente tenemos una demanda de trabajo muy alta. La empresa lleva años creciendo y, especialmente en los últimos dos o tres, hemos notado un incremento importante de solicitudes y presupuestos.

Sin embargo, nuestra capacidad de crecimiento está limitada por la falta de personal, materiales y profesionales con los que poder trabajar. Además, muchas empresas del sector no han podido soportar esta situación y han desaparecido. Al final, somos menos empresas capaces de asumir proyectos y eso hace que la demanda que recibimos sea cada vez mayor.

La eficiencia energética tiene cada vez más peso en las decisiones de propietarios y promotores. ¿Qué soluciones están incorporando en sus proyectos para conseguir viviendas más eficientes y adaptadas al clima de Canarias?

Los requerimientos técnicos de los proyectos vienen definidos, en gran medida, por la normativa que debemos cumplir. Cada vez es más exigente y busca que las viviendas sean más eficientes, con mejores aislamientos, sistemas fotovoltaicos, agua caliente mediante energía solar, etc.

Esto, sin duda, hace que las viviendas sean mejores y más sostenibles, pero también encarece su construcción. El problema es que la normativa establece unos estándares mínimos cada vez más altos, incluso cuando el cliente estaría dispuesto a optar por una vivienda más sencilla y económica.

Es un poco como si nos obligaran a fabricar únicamente coches de alta gama: habrá personas que necesiten y quieran un coche más sencillo, pero la normativa no permite construirlo. Al final, aunque el objetivo de estas exigencias es positivo, contribuyen a que el precio de la vivienda se aleje cada vez más de la capacidad económica de muchas familias.

> "La normativa establece unos estándares mínimos cada vez más altos"

De cara a 2026, con la vivienda como uno de los principales retos del Archipiélago, ¿qué objetivos se marca Grupo Globarq y qué nuevos proyectos o líneas de negocio quiere impulsar para contribuir a una construcción más eficiente, accesible y adaptada a las necesidades de Canarias?

Nuestra visión de futuro es seguir evolucionando como empresa. Empezamos siendo una constructora centrada principalmente en reformas, hace unos años incorporamos también la obra nueva y, más recientemente, hemos dado el paso hacia la promoción inmobiliaria.

Esto significa que ya no solo construimos para nuestros clientes, sino que también desarrollamos nuestros propios proyectos para poner nuevas viviendas en el mercado.

Nuestro objetivo es consolidarnos como una empresa constructora y promotora, y seguir creciendo en esta línea durante los próximos años, contribuyendo a generar nueva vivienda.

ENTREVISTA

ANA HERNÁNDEZ
CONCEJALA DE OBRAS, URBANISMO Y PLANEAMIENTO DEL AYUNTAMIENTO DE PUERTO DEL ROSARIO

Ana Hernández: "Queremos que Puerto del Rosario avance sin perder su identidad"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**



El Ayuntamiento impulsa una nueva Ordenanza de Licencias para agilizar los trámites urbanísticos. ¿Qué novedades incorporará y cómo contribuirá a reducir los tiempos?

La nueva Ordenanza de Licencias tiene como objetivo hacer más ágil, eficiente y transparente la tramitación urbanística en Puerto del Rosario. Para ello, ordena y clarifica la documentación necesaria, facilitando que ciudadanos, profesionales y empresas conozcan desde el inicio los requisitos que deben cumplir.

Una de las principales novedades será la posibilidad de solicitar un informe municipal previo que permita identificar las afecciones sectoriales y los informes necesarios antes de presentar el proyecto. Esto ayudará a evitar expedientes incompletos, reducir requerimientos y disminuir los tiempos de tramitación.

La reforma no elimina controles ni garantías legales, sino que busca hacer el procedimiento más eficiente y ofrecer mayor seguridad jurídica.

Nuestro objetivo es contar con una Administración más cercana y resolutiva, que facilite la puesta en marcha de viviendas, negocios y proyectos de inversión. En definitiva, una ordenanza pensada para agilizar, aportar transparencia y ofrecer un mejor servicio a la ciudadanía y al tejido empresarial.

La remodelación integral de El Charco entra en su fase definitiva tras la adjudicación. ¿Qué mejoras supondrá esta actuación para el barrio?

La remodelación de El Charco ya es una realidad y responde a uno de los compromisos adquiridos con sus vecinos. Se trata de una actuación integral en uno de los barrios más emblemáticos e históricos de Puerto del Rosario, que durante años ha demandado una renovación acorde con sus necesidades actuales.

El proyecto contempla la mejora de las redes de abastecimiento de agua y saneamiento, el alumbrado y otras infraestructuras urbanas, además de la accesibilidad, los pavimentos, el mobiliario y los espacios públicos.

El objetivo es modernizar los servicios, mejorar la movilidad y recuperar espacios para las personas, respetando al mismo tiempo la identidad del barrio. Una actuación que contribuirá también a dinamizar el comercio local y a mejorar la calidad de vida de los vecinos.

En definitiva, no se trata solo de ejecutar una obra, sino de recuperar y poner en valor un barrio histórico, adaptándolo a las necesidades presentes y futuras de Puerto del Rosario.

El Ayuntamiento también estudia un aparcamiento subterráneo para responder a las necesidades de movilidad.

Más que hablar únicamente de un aparcamiento, debemos hablar del modelo de ciudad que queremos para Puerto del Rosario. Apostamos por una ciudad más accesible, donde el peatón tenga mayor protagonismo y los espacios públicos favorezcan la actividad comercial, la convivencia y la calidad de vida.

Para avanzar en esta transformación es necesario ofrecer alternativas de movilidad y estacionamiento. Por ello, estamos estudiando la viabilidad de un aparcamiento subterráneo en el entorno del recinto ferial, un proyecto que deberá analizarse desde el punto de vista técnico, económico y urbanístico.

El objetivo es facilitar el acceso al centro y, al mismo tiempo, recuperar espacio para las personas, favoreciendo los desplazamientos a pie y dinamizando el comercio y la restauración.

No se trata de enfrentar al vehículo y al peatón, sino de encontrar un equilibrio que permita avanzar hacia una ciudad más ordenada, accesible y sostenible, con una visión clara de futuro.

La disciplina urbanística se ha reforzado ante las construcciones irregulares. ¿Cómo puede compatibilizarse el cumplimiento de la normativa con la necesidad de vivienda en Canarias?

El equilibrio está en responder a la necesidad de vivienda sin renunciar a la planificación, la legalidad y la protección del territorio. La falta de vivienda debe afrontarse mediante políticas públicas, desarrollo de suelo apto y promoción de vivienda, especialmente protegida.

Permitir construcciones ilegales no resuelve el problema y puede generar asentamientos sin servicios básicos, además de perjudicar la igualdad y la seguridad jurídica.

Desde el Ayuntamiento debemos garantizar el cumplimiento de la normativa, al tiempo que trabajamos para agilizar licencias, desbloquear el planeamiento y generar suelo destinado a vivienda, en coordinación con otras administraciones.

Nuestro objetivo es facilitar el acceso a la vivienda mediante un urbanismo responsable, ordenado y sostenible, pensando en el futuro de Puerto del Rosario y de Fuerteventura.

El Ayuntamiento plantea modificar el Plan General para agilizar determinados informes sobre servicios básicos. ¿Cómo permitirá esta reforma acelerar el desarrollo urbanístico?

Es importante distinguir entre el planeamiento urbanístico, que ordena el crecimiento de la ciudad, y las infraestructuras y servicios básicos, que permiten desarrollarlo con garantías.

Desde el Ayuntamiento trabajamos para mejorar y agilizar el planeamiento, desbloquear ámbitos estratégicos y ofrecer mayor seguridad jurídica, pero siempre vinculando el crecimiento a la disponibilidad de agua, saneamiento, suministro eléctrico, movilidad y equipamientos.

En este sentido, la coordinación entre el Ayuntamiento, el Cabildo de Fuerteventura y el Gobierno de Canarias es fundamental para reforzar unas infraestructuras que deben responder tanto a las necesidades actuales como al crecimiento futuro. La situación de emergencia hídrica ha permitido impulsar actuaciones para mejorar el abastecimiento, mientras que también se avanza en la ampliación de las infraestructuras de depuración.

Nuestro objetivo es claro: facilitar un desarrollo urbanístico ágil y responsable, pero siempre acompañado de los servicios e infraestructuras necesarios. Crecer no es solo disponer de suelo; es garantizar una ciudad sostenible, ordenada y con calidad de vida para sus vecinos.

Puerto del Rosario está experimentando un importante crecimiento demográfico y económico en los últimos años. ¿Cuáles son los principales retos urbanísticos que afronta la capital majorera?

Puerto del Rosario está creciendo y eso es una buena noticia, porque refleja una ciudad que genera oportunidades y atrae inversión. Sin embargo, el principal reto no es crecer más, sino crecer mejor, con planificación y responsabilidad.

El desarrollo urbanístico debe ir acompañado de los servicios e infraestructuras necesarios: abastecimiento de agua, saneamiento, movilidad, espacios públicos, zonas verdes y equipamientos deportivos, culturales y sociales. También debemos seguir agilizando la gestión urbanística y avanzar en el planeamiento para dar respuesta a la demanda de vivienda y actividad económica, garantizando siempre seguridad jurídica.

Al mismo tiempo, es fundamental proteger nuestro territorio, preservar el paisaje y mantener la identidad de Puerto del Rosario y de Fuerteventura. Para ello, resulta imprescindible la colaboración entre el Ayuntamiento, el Cabildo y el Gobierno de Canarias.

En definitiva, queremos una ciudad que siga creciendo de forma equilibrada, sostenible y ordenada, situando siempre a las personas y su calidad de vida en el centro de las decisiones.

> "Apostamos por una ciudad accesible, ordenada y preparada para crecer"

Para finalizar, ¿cuáles son los principales retos de su concejalía y qué proyectos considera decisivos para el futuro de Fuerteventura?

Nuestro principal reto es seguir construyendo un Puerto del Rosario preparado para el futuro, sin olvidar la ciudad que ya tenemos. Apostamos por un desarrollo sostenible basado en mejorar nuestros barrios, infraestructuras y servicios, con actuaciones como la transformación de El Charco, el Plan de Asfaltado y la modernización de los espacios públicos.

También debemos avanzar en la planificación urbanística y facilitar el acceso a la vivienda, garantizando que cualquier crecimiento vaya acompañado de agua, saneamiento, movilidad y los equipamientos necesarios.

Para lograrlo, es fundamental la coordinación entre el Ayuntamiento, el Cabildo de Fuerteventura y el Gobierno de Canarias. Construir ciudad es una responsabilidad compartida que requiere planificación, diálogo y colaboración.

Puerto del Rosario tiene capacidad para seguir creciendo, pero queremos que lo haga de forma ordenada, sostenible y pensando en las personas. Nuestro compromiso es garantizar servicios de calidad, mejorar los espacios públicos, proteger nuestro territorio y preservar la identidad de Fuerteventura, construyendo entre todos una ciudad con mayor calidad de vida y preparada para las próximas generaciones.

ENTREVISTA

ADOLFO CORDOBÉS SÁNCHEZ
CONCEJAL DE ORDENACIÓN DEL TERRITORIO, VIVIENDA Y PATRIMONIO CULTURAL DEL AYUNTAMIENTO DE LA LAGUNA

Adolfo Cordobés Sánchez: "Aspiramos a más vivienda asequible sin renunciar a nuestra identidad"



REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

La Laguna ha aprobado un Observatorio de la Vivienda para mejorar las decisiones en materia residencial. ¿Qué expectativas tiene el Ayuntamiento y cómo puede ayudar a identificar futuras zonas tensionadas?

El Observatorio Local de la Vivienda permitirá a La Laguna contar con información actualizada y fiable sobre el mercado residencial, desde los precios de alquiler y compraventa hasta la vivienda vacía, la demanda por barrios o la presión turística.

Su objetivo es que las decisiones municipales se tomen con datos y no con percepciones, reforzando la transparencia y la seguridad jurídica. Además, será una herramienta clave para analizar, si fuera necesario, la posible declaración de zonas tensionadas y determinar con rigor si el municipio cumple los requisitos establecidos.

También facilitará la coordinación con el Gobierno de Canarias y el cruce de datos necesario para identificar viviendas vacías.

En definitiva, será un instrumento para anticiparnos a los problemas, planificar mejor y tomar decisiones de vivienda con rigor.

También han aprobado un recargo del IBI para las viviendas vacías. ¿Confía en que esta medida contribuya a aumentar la oferta de vivienda o se necesitará otras actuaciones?

El recargo del IBI es una herramienta útil, pero no suficiente por sí sola. Su objetivo no es recaudatorio, sino incentivar que las viviendas vacías se incorporen al mercado de alquiler. Para que funcione, el Ayuntamiento está trabajando en una identificación rigurosa de las viviendas desocupadas, mediante el cruce de datos y con todas las garantías jurídicas. Pero la solución exige actuar en varios frentes: nueva vivienda pública, rehabilitación, movilización de vivienda vacía y agilización de la tramitación urbanística. Además, el municipio cuenta con un programa de captación de vivienda vacía que ya ha incorporado 12 viviendas al alquiler social.

También estamos impulsando nuevas residencias universitarias para reducir la presión sobre el mercado de alquiler y solicitando la movilización de viviendas de organismos estatales para destinarlas a vivienda social y asequible.

En definitiva, el IBI es una pieza más de una estrategia integral de vivienda que debe combinar incentivos, vivienda pública, rehabilitación y planificación urbanística.

¿Cómo puede La Laguna proteger su patrimonio histórico y, al mismo tiempo, aumentar la oferta de vivienda para los residentes?

La protección del patrimonio y el aumento de la vivienda no son objetivos incompatibles. La clave está en rehabilitar el patrimonio residencial existente y planificar la nueva vivienda allí donde sea urbanísticamente viable. Las ayudas a la rehabilitación de viviendas protegidas e inmuebles de más de 50 años permiten recuperar viviendas, mejorar su eficiencia y adaptarlas a las necesidades actuales sin consumir nuevo suelo. En La Laguna estamos impulsando programas que abarcan miles de inmuebles.

Al mismo tiempo, actuaciones como la modificación del PGO para crear residencias estudiantiles y vivienda protegida permiten aumentar la oferta sin afectar al patrimonio histórico.

El nuevo Plan General de Ordenación será fundamental para ordenar este equilibrio: proteger lo que debe conservarse, rehabilitar lo que puede recuperarse y construir donde sea posible.

En definitiva, queremos una Laguna que aumente su oferta residencial sin renunciar a su identidad y patrimonio.

A día de hoy, ¿qué modelo defiende La Laguna para regular la vivienda vacacional y compatibilizar el turismo?

La Laguna apuesta por un modelo equilibrado, regulado y basado en datos, que permita compatibilizar la actividad turística con el derecho a la vivienda y la convivencia vecinal. El Plan Municipal de Comprobación y Control permitirá revisar la situación de las viviendas vacacionales inscritas y garantizar el cumplimiento de la normativa. Actualmente, el 92,7% de las 1.179 viviendas registradas no dispone del título municipal de actividad clasificada necesario. El siguiente paso será el nuevo Plan General de Ordenación, que determinará, con participación ciudadana, dónde y en qué condiciones podrá desarrollarse el uso turístico de viviendas, de acuerdo con la Ley 6/2025.

Nuestro objetivo es claro: turismo sí, pero ordenado y compatible con las necesidades de los residentes. Para ello será fundamental la cooperación entre administraciones y contar con seguridad jurídica y recursos suficientes.

En definitiva, La Laguna quiere afrontar esta cuestión con rigor, transparencia y planificación, protegiendo tanto la actividad económica como el acceso de los vecinos a una vivienda.



Por otro lado, el nuevo Plan Estatal de Vivienda 2026-2030 contempla una importante inversión para ampliar el parque público de viviendas asequibles. ¿Qué oportunidades ofrecerá?

El nuevo Plan Estatal supone una oportunidad importante para ampliar el parque de vivienda asequible en La Laguna. Canarias contará con 371 millones de euros hasta 2030, repartidos entre construcción, rehabilitación y ayudas directas. La Laguna ya cuenta con proyectos avanzados, como las 50 viviendas de Tejina y las 29 de Gracia, ambas destinadas al alquiler asequible, que podrán complementar su financiación con nuevas líneas estatales.

En rehabilitación, estudiaremos incorporar nuevos bloques y urbanizaciones a los programas existentes y avanzar en la segunda fase de Las Chumberas, una actuación que requiere financiación estable. También queremos aprovechar las ayudas para movilizar vivienda vacía hacia el alquiler asequible y apoyar a jóvenes y colectivos vulnerables.

En definitiva, La Laguna parte con una estrategia y proyectos maduros para aprovechar estos fondos y aumentar la vivienda asequible mediante nueva construcción, rehabilitación y movilización de viviendas vacías.

Canarias afronta una creciente presión sobre el mercado de la vivienda. ¿Qué medidas considera más urgentes para ampliar la oferta residencial de forma sostenible?

La situación exige más oferta de vivienda y una estrategia a largo plazo, sin recurrir a soluciones simplistas.

La prioridad es ampliar la vivienda pública. La Laguna está impulsando proyectos propios y ha cedido al Gobierno de Canarias las parcelas disponibles para nuevas promociones de VPO, con el objetivo de aumentar el parque público y facilitar el alquiler asequible.

Al mismo tiempo, debemos agilizar la tramitación urbanística y facilitar la iniciativa privada, siempre dentro de criterios de sostenibilidad. El nuevo Plan General de Ordenación será clave para ordenar el crecimiento, identificar suelo residencial y proteger el patrimonio y el medio ambiente.

También apostamos por la rehabilitación de viviendas y barrios consolidados, así como por abordar la presión del alquiler universitario y el uso turístico mediante nuevas residencias estudiantiles y un mayor control de la vivienda vacacional.

En definitiva, la respuesta pasa por combinar vivienda pública, iniciativa privada, rehabilitación, planificación y regulación, con una visión sostenible y de largo plazo.

Para finalizar, ¿cuáles son los principales objetivos de la Concejalía para lo que resta de 2026 y qué avances quiere que perciban los ciudadanos?

La Laguna afronta una etapa decisiva y, para lo que resta de 2026, nuestros objetivos pasan por planificar con rigor, modernizar la administración y preparar el municipio para los retos del futuro.

En este sentido, avanzamos en el primer Plan de Gestión del Sitio Patrimonio Mundial y en la redacción del nuevo Plan General de Ordenación, con una apuesta clara por la participación ciudadana. Al mismo tiempo, queremos ampliar el parque público de vivienda y promover nuevas VPO, mientras seguimos mejorando la agilidad y eficacia de la Gerencia de Urbanismo.

Todo ello debe ir acompañado de una adecuada protección de nuestro patrimonio, manteniendo un centro histórico vivo, accesible y adaptado a las necesidades actuales, así como de una mayor cooperación entre administraciones y diálogo con las fuerzas políticas y sociales.

En definitiva, queremos que, antes de acabar el año, los laguneros y laguneras perciban que La Laguna avanza con una hoja de ruta clara: más vivienda asequible, una administración más ágil, un patrimonio protegido y una planificación territorial pensada para las próximas generaciones.

MARKETPLACE
Canarias Destino



Tus experiencias turísticas, listas para vender online.

Turismo de Islas Canarias pone en marcha el **Programa de Aceleración** diseñado para promover la **comercialización online** de las empresas de actividades turísticas canarias. **Impulsa tus ventas en los canales online**.

Inscríbete ahora y consigue gratis una de las 240 licencias de motor de reservas que ofrecemos.

Inscríbete aquí

Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

Turismo de Islas Canarias

Gobierno de Canarias





Cristina Sáenz-Marrero durante una masterclass sobre accesibilidad en la Universidad Europea de Canarias.

Estudio Marrero Arquitectos: "La accesibilidad que buscamos es la que deja de parecer especial y se convierte en buen diseño"

ENTREVISTA

MARIO CORTÉS MARTÍN
ARQUITECTO DEL ESTUDIO MARRERO ARQUITECTOS

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Estudio Marrero Arquitectos cuenta con más de 90 años de trayectoria y actualmente defiende una forma de entender la arquitectura en la que la salud, la accesibilidad y la sostenibilidad forman parte del diseño desde el primer momento. ¿Cree que hoy la arquitectura está evolucionando hacia ese modelo o todavía predominan criterios más económicos que humanos?

Hace poco una entidad sanitaria nos invitó a una pequeña licitación. Al confirmar que el precio era el único criterio, agradecimos la invitación y decidimos no presentarnos.

Les explicamos el motivo. Nuestro foco está cada vez más en cómo los espacios afectan a las personas: bienestar y felicidad, accesibilidad, neuroarquitectura, confort y diseño basado en evidencia. Necesitábamos saber si, además del presupuesto, compartíamos un para qué.

Su respuesta habló de pacientes, trabajadores, accesibilidad y confort. Cambió la conversación. Nos presentamos y finalmente nos adjudicaron el encargo.

El presupuesto importa. Trabajamos en el mundo real. Pero responde al cuánto. Cada vez nos importa más saber primero para qué.

Canarias afronta una importante demanda de vivienda y la necesidad de construir con mayor rapidez. ¿Cómo se puede compatibilizar ese incremento de la oferta con la creación de edificios saludables, accesibles y adaptados al clima y al territorio del Archipiélago?

Con la vivienda ocurre algo parecido al agua. Si falta, hay que producir más. Pero nadie resolvería una sequía solo con desaladoras mientras pierde agua por las tuberías.

En noviembre de 2022 había 38.603 viviendas vacacionales registradas en Canarias. En agosto de 2026 son 72.546. Casi el doble en menos de cuatro años.

Y ha cambiado el tablero. En Push conocemos a Leilani Farha, que fue Relatora Especial de la ONU sobre vivienda. Ella estudia la financiarización de la vivienda. Dicho en lenguaje Monopoly, una casa ya no es solo hogar; también puede ser una casilla de inversión. Y el tablero ya es global.

Claro que necesitamos construir más. Pero también necesitamos saber qué ocurre con las viviendas que ya existen, proteger el uso residencial y conseguir que la nueva vivienda sea asequible, accesible y pensada para vivir.

La accesibilidad se considera hoy un elemento tan esencial como la seguridad o la habitabilidad. ¿Qué avances se han logrado en Canarias en este ámbito y cuáles son las principales asignaturas pendientes para conseguir una accesibilidad realmente universal?

¿Has paseado alguna vez por San Telmo, en el Puerto de la Cruz? Hay un punto donde puedes elegir entre escaleras y rampa.

El otro día pasábamos por allí. Rampa llena. Escaleras vacías. Parecía un test A/B analógico. Dos opciones y la gente votando con los pies. Mayores, jóvenes, parejas, carritos… nadie tenía que demostrar que «necesitaba» la rampa. Simplemente funcionaba mejor.

Esa es la accesibilidad que nos interesa. La que deja de parecer una solución especial y se convierte en buen diseño.

La arquitectura saludable es uno de los pilares de su estudio. ¿Qué decisiones de diseño pueden influir directamente en la salud física y emocional de las personas y por qué considera que este aspecto todavía no recibe toda la atención que merece?

A las tres de la mañana nadie está admirando la fachada de su casa. Estamos intentando dormir.

Entonces importan el ruido, la temperatura, la luz o el aire de un dormitorio cerrado durante horas.

Nuestra formación reciente en ciencia de la felicidad, neuroarquitectura y diseño basado en evidencia nos ayuda a mirar esos factores con más rigor. Ya podemos medir acústica, calidad del aire, iluminación o temperatura y contrastarlas con la experiencia de las personas.

En 1984 Roger Ulrich mostró que pacientes con vistas a árboles evolucionaban mejor, en varios indicadores, que otros cuya ventana daba a una pared. La arquitectura no sustituye al tratamiento. Pero puede formar parte del cuidado.

En un momento en el que el debate sobre la vivienda suele centrarse en el precio, la oferta, la normativa, la sostenibilidad o la eficiencia energética, ustedes plantean una reflexión muy interesante. ¿Estamos construyendo únicamente viviendas o lugares que realmente ayuden a las personas a vivir mejor? ¿Qué respuesta daría a esa pregunta y qué debería cambiar para que el bienestar de las personas fuera el eje principal de la arquitectura?

Participamos en FRI-HOUSING, un proyecto de I+D+i con participación internacional sobre viviendas amables e inclusivas para personas con discapacidad intelectual.

Allí planteamos una cautela. Si alguien dice que su vivienda es un ocho sobre diez, ¿ya sabemos que es buena?

No necesariamente. Las personas también nos acostumbramos a condiciones malas. Por eso creemos que hay que escuchar y medir: autonomía, accesibilidad, ruido, luz, privacidad, capacidad de elegir y relaciones.

Y una vivienda no termina en la puerta. Está el rellano, el vecino, la acera, la tienda, la plaza, el barrio.

¿Cómo favorecemos encuentros sin obligarnos a convivir? ¿Cómo construimos comunidad sin perder intimidad?

¿Qué tipo de vida hace más fácil este lugar?

El clima y las condiciones naturales de Canarias ofrecen una oportunidad para desarrollar una arquitectura bioclimática y ecológica. ¿Se está aprovechando realmente ese potencial o todavía existe margen para diseñar edificios más eficientes, resilientes y respetuosos con el entorno?

En Tenerife podemos desayunar con niebla en La Laguna y una hora después buscar sombra en el sur. Hacer el mismo edificio en ambos sitios sería insensato.

La arquitectura tradicional aprendió del sol, el viento, la humedad, los patios y las sombras. Hoy tenemos simulación energética, sensores y mejores materiales.

Antes de pedirle a una máquina que pase cincuenta años enfriando una habitación, podemos intentar que esa habitación no se caliente tanto.

Para finalizar, ¿cuáles son los principales objetivos de Estudio Marrero Arquitectos para lo que resta de 2026 y qué nuevos proyectos o iniciativas esperan impulsar para seguir demostrando que la arquitectura puede mejorar la calidad de vida de las personas y contribuir a un modelo de desarrollo más sostenible en Canarias?

Hace unas semanas un cliente que utiliza silla de ruedas quiso saber si el baño de un hotel era accesible. Le preguntaron si pensaba entrar al baño con la silla.

La frase da para un monólogo. El problema es que él estaba de vacaciones.

De situaciones así nace VRANDIA, nuestra línea tecnológica de digitalización de espacios. Permite comprobar antes de reservar si se puede entrar por una puerta, usar un baño o llegar a una piscina. Verlo. Comprobarlo. Decidir.

También impulsamos HARCHITECTURE —HAPPINESS + ARCHITECTURE—, una iniciativa que une arquitectura y felicidad con ciencia, salud, ciudad y bienestar.

Queremos ser aliados de clientes que busquen lugares de los que puedan fiarse, que cuiden la salud y hagan más fácil vivir bien. Confianza, salud y bienestar. Ahí queremos estar.



Beatriz Llarena Ascanio: "Queremos que el color transforme los espacios y también mejore el bienestar"

ENTREVISTA

BEATRIZ LLARENA ASCANIO
DIRECTORA GENERAL DE PINTURAS CIN CANARIAS

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Pinturas CIN Canarias ha presentado recientemente la nueva "Interior Colour Collection", con 216 tonalidades inspiradas en la naturaleza y el bienestar. ¿Cómo están cambiando las preferencias de los consumidores canarios y qué colores o tendencias están marcando actualmente el diseño de viviendas, hoteles y espacios comerciales en las islas?

En los últimos años hemos observado una evolución hacia espacios que buscan no solo ser estéticamente atractivos, sino también transmitir bienestar, personalidad y conexión con el entorno. El color tiene un papel fundamental en esta transformación, porque permite modificar la percepción de un espacio de una manera sencilla y, al mismo tiempo, generar determinadas sensaciones.

Interior Colour Collection responde precisamente a esta tendencia. Sus 216 tonalidades permiten trabajar desde propuestas más neutras y atemporales hasta colores con mayor personalidad, adaptándose a diferentes estilos y necesidades. En Canarias, además, existe una relación muy estrecha con el paisaje, la luz y la naturaleza, elementos que tienen una influencia clara en las decisiones cromáticas.

En el ámbito residencial, vemos una búsqueda de ambientes acogedores y equilibrados, mientras que en hoteles y espacios comerciales el color se utiliza cada vez más como una herramienta para construir identidad y diferenciar los espacios.

Canarias presenta unas condiciones climáticas muy particulares, con alta radiación solar, humedad y salinidad en muchas zonas costeras. ¿Qué innovaciones está incorporando CIN para desarrollar pinturas capaces de ofrecer una mayor durabilidad y protección frente a estas condiciones ambientales?

Las condiciones ambientales de Canarias hacen especialmente importante trabajar con productos capaces de responder a las necesidades reales del territorio. Nuestra apuesta pasa por desarrollar y ofrecer sistemas de pintura adaptados a estas condiciones, con especial atención a la protección de las fachadas y a la conservación de los soportes.

El objetivo es que el profesional pueda disponer de soluciones fiables, con un buen rendimiento y una adecuada relación entre calidad, durabilidad y coste.

Productos como Emuldis ExtraMate, VinylClean o Cinacryl han sido reconocidos por los consumidores por su calidad y rendimiento. ¿Qué aspectos valoran hoy más los clientes a la hora de elegir una pintura: la resistencia, la sostenibilidad, la facilidad de aplicación o la capacidad de mejorar el confort de los espacios?

Hoy el consumidor tiene una visión mucho más completa del producto. La calidad y el rendimiento continúan siendo fundamentales, pero cada vez se valoran más otros factores como la facilidad de aplicación, la durabilidad, la limpieza, el confort y el impacto ambiental.

El reconocimiento obtenido por Emuldis ExtraMate, Vinylclean y Cinacryl en el Trofeo del Hogar 2026 es una buena muestra de ello: los consumidores destacaron aspectos como la cubrición, la facilidad de limpieza, el rendimiento y la durabilidad.

Para nosotros, estos reconocimientos refuerzan la importancia de seguir invirtiendo en innovación y en productos que aporten un valor real al usuario, tanto al profesional como al consumidor final.

La rehabilitación energética y la renovación del parque inmobiliario están ganando protagonismo en Canarias. ¿Qué papel juegan los revestimientos y pinturas técnicas en la mejora de la eficiencia, la conservación de los edificios y el mantenimiento del patrimonio arquitectónico del archipiélago?

La rehabilitación es una oportunidad para mejorar el comportamiento y la conservación de los edificios, y los revestimientos tienen un papel importante dentro de estos proyectos. No se trata únicamente de renovar la apariencia de un inmueble, sino de proteger sus superficies y prolongar su vida útil.

En un territorio con unas condiciones ambientales como las de Canarias, esta protección adquiere todavía más relevancia. Las soluciones técnicas permiten responder a necesidades concretas de cada proyecto y contribuir a una mejor conservación de los edificios.

Además, creemos que el asesoramiento es esencial. No todos los soportes ni todas las necesidades son iguales, por lo que es importante analizar cada proyecto y seleccionar el sistema más adecuado.

> "En Canarias necesitamos pinturas que resistan nuestro clima y protejan los edificios"

La sostenibilidad es ya un factor decisivo en el sector de la construcción y la decoración. ¿Qué avances está realizando Pinturas CIN para reducir el impacto ambiental de sus productos y responder a una demanda cada vez mayor de soluciones respetuosas con el medio ambiente?

La sostenibilidad forma parte de nuestra estrategia de innovación. Trabajamos en el desarrollo de pinturas con bajas emisiones y en soluciones que permitan reducir el impacto ambiental, buscando productos cada vez más seguros, eficientes y respetuosos con el entorno.

Pero entendemos la sostenibilidad desde una perspectiva amplia. También está relacionada con la durabilidad de los productos: una pintura que ofrece un buen rendimiento y una mayor vida útil contribuye a reducir la frecuencia de renovación y, por tanto, el consumo de recursos.

Nuestro compromiso es seguir avanzando en esta línea, incorporando la sostenibilidad al desarrollo de producto sin renunciar a las prestaciones que necesitan los profesionales y los usuarios.

El turismo continúa impulsando buena parte de la actividad económica de Canarias. ¿Cómo trabaja CIN con hoteles, complejos turísticos y empresas de rehabilitación para ofrecer soluciones adaptadas a un sector que necesita renovar constantemente sus instalaciones sin renunciar a la calidad y la durabilidad?

El sector turístico requiere soluciones que combinen estética, resistencia, rapidez de aplicación y durabilidad. En hoteles y complejos turísticos, además, las intervenciones suelen realizarse en espacios que continúan en funcionamiento, por lo que es fundamental ofrecer un acompañamiento que facilite todo el proceso.

En CIN contamos con un equipo técnico especializado que ofrece asesoramiento antes, durante y después del proyecto. Es un modelo de trabajo que aplicamos con nuestros clientes acompañando al profesional y ayudándole a encontrar la solución más adecuada para cada necesidad.

A este equipo se suma nuestro equipo de prescripción, que trabaja con arquitectos, ingenierías, empresas de construcción y otros profesionales para asesorar desde las primeras fases del proyecto. De esta manera, nuestra labor va mucho más allá del suministro de pintura: buscamos aportar una solución integral y acompañar al cliente durante todo el proceso.

Para finalizar, ¿cuáles son los principales objetivos de Pinturas CIN Canarias para lo que resta de 2026 y qué nuevos proyectos esperan poner en marcha para seguir consolidando su liderazgo en el mercado canario?

Para lo que resta de 2026, Pinturas CIN Canarias centra su estrategia en consolidar su posición de referencia en el archipiélago a través de cinco líneas de actuación.

La primera es el lanzamiento de nuevos productos adaptados al mercado canario. Destaca la nueva línea profesional, desarrollada teniendo en cuenta las condiciones climáticas del archipiélago, con soluciones como 8000 PRO para fachadas, 4000 PRO para interiores y FIBRALAST PRO para impermeabilización, buscando ofrecer rendimiento, durabilidad y una excelente relación calidad-precio.

La segunda es reforzar la confianza en la marca a través de la calidad. El reconocimiento obtenido en el Trofeo del Hogar 2026 por Emuldis ExtraMate, Vinylclean y Cinacryl demuestra la valoración de aspectos como la cubrición, la limpieza, el rendimiento y la durabilidad.

También seguiremos apostando por la innovación y la sostenibilidad, desarrollando pinturas con bajas emisiones y menor impacto ambiental, así como por el asesoramiento técnico a arquitectos, ingenierías, empresas de construcción y aplicadores profesionales.

Por último, mantendremos nuestra apuesta por la formación mediante jornadas técnicas, presentaciones para prescriptores y formación in-company para distribuidores.

En definitiva, queremos seguir creciendo sobre tres pilares: innovación, sostenibilidad y proximidad al cliente, combinando soluciones específicas para Canarias con un acompañamiento cercano y especializado.

ENTREVISTA

ENRIQUE GASCÓ
CEO DE HUMIX

Enrique Gascó: "Dejamos de tapar la humedad para acabar con ella"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

La colaboración entre el Ayuntamiento de Agaete y HUMIX apuesta por ofrecer una solución definitiva a la humedad por capilaridad en las viviendas del municipio. ¿Cómo valora esta experiencia?

La experiencia ha sido muy positiva y ha demostrado que este modelo de colaboración público-privada funciona. Ofrecemos una garantía de 30 años y, además, una garantía de satisfacción de 90 días, durante los cuales el cliente puede comprobar el funcionamiento del sistema antes de decidir si se lo queda.

La humedad por capilaridad es un problema complejo y costoso de solucionar, especialmente en viviendas antiguas, casas terreras o sótanos. Nuestro sistema permite obtener resultados en pocos meses y garantiza el secado de la vivienda antes de un año. Además, tiene un consumo eléctrico muy reducido y no requiere mantenimiento.

El acuerdo con Agaete ha sido especialmente satisfactorio porque el Ayuntamiento decidió subvencionar a los vecinos la solución de viviendas afectadas por humedad ascendente. En lugar de limitarse a pintar cada cierto tiempo, se apostó por resolver el problema de raíz.

Nosotros nos encargamos del diagnóstico, la instalación y el seguimiento, mientras que la administración aporta las subvenciones. Es un modelo beneficioso para todas las partes y que estamos trabajando para extender a otros ayuntamientos, cabildos y administraciones, tanto en Canarias como en otras zonas de España.

La humedad por capilaridad sigue siendo frecuente en viviendas, comunidades, aparcamientos y naves industriales, pero todavía existe desconocimiento sobre sus causas y tratamiento. ¿Cuáles son los errores más habituales y qué diferencia ofrece HUMIX frente a las soluciones tradicionales?

El principal problema es que muchas veces no se entiende cómo funciona la humedad por capilaridad. El agua del subsuelo es absorbida por los materiales de construcción y asciende por las paredes, provocando las manchas características.

Durante años, la solución habitual ha sido ocultarla mediante pladur, PVC, azulejos o pinturas. Sin embargo, estas actuaciones no resuelven el origen del problema: si el agua continúa en contacto con la estructura, la humedad seguirá ascendiendo.

Un ejemplo frecuente es colocar un zócalo para cubrir las manchas y, cuando la humedad aparece por encima, añadir otro. De esta forma, el problema simplemente continúa avanzando.

La diferencia de nuestro sistema es que actuamos sobre el origen sin necesidad de realizar grandes obras ni retirar los elementos existentes. Instalamos el dispositivo, dejamos que la pared se seque y, posteriormente, el propietario puede elegir el acabado que prefiera.



> "Queremos extender este modelo de colaboración a más ayuntamientos"

El dispositivo utiliza un impulso eléctrico imperceptible y tiene un consumo muy reducido. Nuestro objetivo no es esconder la humedad, sino actuar sobre su origen y evitar que vuelva a ascender.

Canarias cuenta con muchas viviendas antiguas y edificios expuestos a la humedad por sus condiciones climáticas y su proximidad al mar. ¿Debería la rehabilitación incorporar medidas preventivas frente a este problema?

Sin duda, debería prestarse mucha más atención a la humedad, tanto por sus efectos sobre las viviendas como sobre las personas que viven en ellas.

La humedad y el moho pueden generar molestias y afectar al bienestar, pero también provocan un deterioro progresivo de los materiales. En zonas cercanas al mar, además, las sales presentes en el agua pueden acelerar ese proceso y generar un importante coste económico.

También existe un impacto social. Hay personas que sienten vergüenza por el estado de sus viviendas y llegan a gastar cientos de euros en pintar antes de recibir visitas, para encontrarse meses después con el mismo problema.

Por eso es fundamental resolver la humedad y no simplemente ocultarla con pintura, muebles o revestimientos. La prevención y una actuación sobre el origen del problema son claves para conservar las viviendas y mejorar la calidad de vida de quienes las habitan.

Lanzarote presenta una situación especialmente llamativa, ya que es una isla con muy pocas precipitaciones y, aun así, existen viviendas afectadas por humedad capilar. ¿Qué explica esta aparente contradicción?

En Lanzarote hemos comprobado que muchas viviendas se construyeron directamente sobre el suelo, con una impermeabilización insuficiente. Aunque llueva muy poco, la humedad puede ascender desde el terreno a través de los materiales de construcción.

En muchas casas de planta baja encontramos humedad en la parte inferior de las paredes. Puede tratarse de unos diez centímetros alrededor del rodapié, pero el problema está presente porque el edificio no quedó correctamente aislado del suelo.

Esto demuestra que la humedad por capilaridad no depende exclusivamente de las precipitaciones. También depende de la forma en la que se construyó el inmueble y de si existe una correcta impermeabilización.

Actualmente la normativa establece determinadas exigencias, pero tradicionalmente la impermeabilización no siempre ha recibido la atención necesaria. Es una parte de la construcción que queda oculta y, precisamente por ello, en ocasiones no se le dedica el mismo cuidado que a otros elementos más visibles.

La rehabilitación sostenible está adquiriendo cada vez más protagonismo en Canarias, especialmente gracias a las políticas de mejora del parque residencial. En este contexto, ¿qué papel puede desempeñar la tecnología de empresas como HUMIX?

La rehabilitación ofrece una gran oportunidad para incorporar nuevas soluciones tecnológicas. En Canarias hemos identificado no solo la importancia de la humedad por capilaridad, sino también la humedad por condensación.

Para este segundo problema estamos desarrollando sistemas de ventilación inteligente. Son dispositivos que permiten renovar el aire de la vivienda de manera automática y continua, con un consumo eléctrico reducido y prácticamente sin mantenimiento.

El objetivo es conseguir viviendas correctamente aisladas y revestidas, pero también adecuadamente ventiladas. De esta forma se puede mejorar el confort interior y reducir los problemas relacionados con la humedad y la condensación.

La ventilación inteligente ya se utiliza en algunas zonas del norte de Europa y, en determinados lugares, incluso está contemplada por la normativa. Consideramos que este tipo de sistemas tendrá también una presencia cada vez mayor en las viviendas de Canarias.

HUMIX continúa desarrollando nuevas soluciones para mejorar la protección de los edificios. ¿En qué líneas están trabajando actualmente y cuáles son sus objetivos de futuro?

Trabajamos continuamente para mejorar nuestros sistemas. Actualmente, por ejemplo, tenemos un único dispositivo instalado en un aparcamiento de 2.500 metros cuadrados y hemos conseguido reducir considerablemente el tiempo en el que el cliente empieza a percibir resultados, pasando en algunos casos de cuatro o cinco meses a uno o mes y medio.

También hemos desarrollado un sistema que, además de actuar contra la humedad por capilaridad, incorpora una función preventiva frente a insectos como cucarachas, hormigas, arañas, gusanos y termitas. Utiliza ultrasonidos y vibraciones para dificultar que estos organismos permanezcan en la vivienda. Llevamos unos dos años trabajando en esta línea y el producto ya ha comenzado a llegar al mercado.

Aun así, nuestra prioridad continúa siendo la humedad por capilaridad. Hemos mejorado la garantía, la velocidad de secado y el alcance de los dispositivos, y seguimos trabajando para ofrecer soluciones cada vez más eficaces.

También es fundamental para nosotros generar confianza. La garantía de satisfacción de 90 días permite al cliente comprobar el funcionamiento antes de decidir si se queda con el sistema.

Nuestro objetivo es seguir mejorando la tecnología, resolver problemas reales y crecer a través de la confianza y las recomendaciones de clientes y profesionales.

José Guillén: "La construcción industrializada es una realidad y no solo el futuro de Canarias, sino su presente"

ENTREVISTA

JOSÉ GUILLÉN
DIRECTOR EJECUTIVO DE CERCASA CANARIAS

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Cercasa cuenta con una amplia experiencia en construcciones metálicas en Tenerife. ¿Cómo ha evolucionado la empresa para adaptarse a las nuevas necesidades del sector de la construcción?

Imagínate que después de 57 años de trayectoria, CERCASA ha tenido que adaptarse continuamente a las necesidades del mercado. Empezamos como una pequeña cerrajería haciendo rejas y, con la evolución del sector y la llegada de nuevas normativas y homologaciones, fuimos profesionalizándonos hasta convertirnos en líderes de la estructura metálica en Canarias.

Un buen ejemplo de esa capacidad de adaptación fue 2020. En plena pandemia, cuando muchas empresas tuvieron que reducir su actividad, CERCASA mantuvo toda su plantilla y siguió trabajando dentro de las posibilidades del momento. Además, ese mismo año apostamos por la construcción industrializada y somos distribuidores en exclusiva para Canarias del sistema Modiko.

En aquel momento era algo poco conocido, pero hoy la construcción industrializada es una realidad y, en mi opinión, no es solo el futuro de Canarias, sino su presente. De hecho, las propias administraciones ya están apostando firmemente por este modelo.

Cercasa apuesta también por la construcción modular con MODIKO. ¿Qué papel puede jugar este sistema ante el actual problema de acceso a la vivienda en Canarias?

Uno de los grandes retos que tenemos hoy es la falta de profesionales. Para afrontarlo, en CERCASA apostamos por dos vías fundamentales: la tecnología y la formación continua.

La construcción industrializada también nos permite incorporar nuevos perfiles, especialmente jóvenes y mujeres, porque ya no hablamos tanto de fuerza física como de formación y precisión. Hemos pasado de construir prácticamente todo en obra a fabricar en una planta y llevarlo después a la obra para montarlo como un puzzle.

Esto supone además una gran ventaja para el cliente. Una vivienda que con el sistema tradicional puede tardar dos años o más, con construcción industrializada podemos terminarla en unos seis u ocho meses, siempre que contemos con la licencia de obra. Y al estar todo mucho más planificado y controlado desde el principio, reducimos también los imprevistos: de porcentajes que pueden rondar el 15-30% en la construcción tradicional, podemos pasar aproximadamente a un 5-10%.

En definitiva, la construcción industrializada nos permite construir más rápido, con mayor control y con profesionales cada vez más cualificados, y creemos que es una de las claves para afrontar los retos del sector.



Canarias necesita construir más vivienda y en menos tiempo. ¿Está preparada Cercasa para asumir ese reto y aumentar su capacidad de producción?

Por supuesto. Desde 2020 en CERCASA apostamos por la construcción industrializada cuando todavía era una gran desconocida en Canarias. Fuimos de las primeras empresas en divulgar este modelo porque entendíamos que podía ser una solución real al problema de la vivienda.

Lo importante es que no estábamos inventando nada nuevo. En muchos países del norte de Europa estos sistemas llevan décadas funcionando con éxito. De hecho, los clientes de esos países ya conocen perfectamente este tipo de construcción; aquí todavía tenemos que explicar que se trata de viviendas totalmente seguras, que cumplen con toda la normativa y el Código Técnico de la Edificación.



Además, es importante romper algunos mitos. La construcción industrializada no es contenedores ni viviendas prefabricadas de catálogo. Cada proyecto se diseña a medida junto al cliente, adaptándose a sus necesidades, su parcela y sus preferencias.

En definitiva, combinamos la personalización de una vivienda tradicional con la rapidez y eficiencia de un sistema industrializado.

La sostenibilidad y la eficiencia energética son cada vez más importantes. ¿Cómo está incorporando Cercasa estos criterios en sus viviendas y construcciones?

Pasar de construir en el terreno a hacerlo en fábrica supone trabajar en condiciones mucho más controladas, tanto para el trabajador como para el medio ambiente.

Para los trabajadores es especialmente importante en Canarias, donde las altas temperaturas son cada vez más frecuentes. En una fábrica se puede trabajar en un entorno protegido y con unas condiciones más seguras.

Y desde el punto de vista medioambiental, la diferencia también es clara. La construcción industrializada utiliza menos áridos, genera menos residuos y permite controlar mucho mejor los materiales y los procesos.

En definitiva, es una forma de construir más rápida, más limpia y más sostenible, algo especialmente importante en un territorio como Canarias, donde nuestros recursos naturales son limitados.

De cara a 2026, ¿cuáles son los principales objetivos de Cercasa Canarias y qué nuevos proyectos o líneas de negocio le gustaría consolidar?

A principios de año, en CERCASA Canarias hemos puesto en marcha una nueva línea de asesoramiento, "Cercasa construye" porque cada vez más clientes llegan con un terreno, pero sin saber por dónde empezar ni cuál va a ser realmente el coste de construir su vivienda.

Por eso queremos acompañarlos desde el principio y ser muy transparentes. La pregunta no debería ser únicamente «¿cuánto cuesta el metro cuadrado?», porque hay que tener en cuenta el proyecto, la licencia, el estudio geotécnico, el levantamiento topográfico y, además, las calidades que cada cliente quiere. Nosotros hacemos una estimación completa para que tenga claro cuál será la inversión real y no se lleve sorpresas.

Queremos consolidar este servicio de asesoramiento durante 2026 y 2027, pero sin olvidar nuestra especialidad de siempre: la estructura metálica. Está presente en muchísimas construcciones, desde edificios y cubiertas hasta instalaciones fotovoltaicas y, especialmente, las naves industriales, un sector con mucho potencial en Canarias.

ENTREVISTA

JUAN ANTONIO HERNÁNDEZ
GERENTE DE TASPROY

Juan Antonio Hernández: "Queremos construir mejor, con más tecnología, rigor y visión de futuro para Canarias"

M.H. | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Tras casi tres décadas de trayectoria, Tasproy ha participado en numerosos proyectos de arquitectura, ingeniería y dirección de obra. ¿Cómo ha evolucionado el perfil de los proyectos y cuáles son las principales demandas técnicas del mercado canario?

En estos casi treinta años hemos visto una evolución muy importante tanto en el tipo de proyectos como en las necesidades de nuestros clientes. Si antes el foco estaba principalmente en desarrollar técnicamente un proyecto y ejecutarlo correctamente, hoy se exige una visión mucho más global.

Actualmente, los proyectos son más complejos y requieren integrar desde el principio aspectos como la eficiencia energética, la sostenibilidad, la normativa, la viabilidad económica, los plazos de ejecución y la calidad constructiva. El cliente también demanda cada vez más acompañamiento y capacidad de respuesta durante todo el proceso.

En Canarias, además, tenemos unas particularidades propias que hacen especialmente importante contar con conocimiento técnico del territorio, de su normativa y de las características de cada isla. Por eso creemos que el valor de una empresa como Tasproy está precisamente en aportar experiencia, rigor técnico y capacidad para adaptarse a cada proyecto.

La escasez de vivienda y la necesidad de agilizar nuevas promociones han convertido la gestión técnica en un factor estratégico, ¿qué aspectos deberían mejorarse para reducir plazos sin comprometer la calidad y seguridad de las edificaciones?

La agilización de los procedimientos es, sin duda, uno de los grandes retos que tenemos por delante. Cuando hablamos de vivienda, cada retraso administrativo tiene un impacto directo sobre la capacidad de generar nueva oferta.

Creo que es fundamental avanzar hacia una mayor coordinación entre las distintas administraciones y organismos que intervienen en un proyecto, simplificando procedimientos y evitando duplicidades. También es importante que exista una mayor homogeneidad y claridad en los criterios técnicos, porque muchas veces los plazos se alargan no tanto por la complejidad del proyecto como por la necesidad de realizar sucesivas modificaciones o aclaraciones.

Ahora bien, agilizar no debe significar reducir controles. El objetivo debería ser conseguir una administración más ágil y previsible, apoyada también en herramientas digitales que permitan tramitar y revisar los proyectos de una forma mucho más eficiente.

Las tasaciones tienen cada vez más peso en un mercado con precios al alza y alta demanda. ¿Cómo ha cambiado la valoración de inmuebles en Canarias?

La valoración inmobiliaria ha evolucionado mucho. Hoy no basta con analizar únicamente las características físicas de un inmueble. El mercado es más dinámico y exige estudiar un conjunto amplio de variables para obtener una valoración ajustada.

La ubicación continúa siendo fundamental, pero también tienen cada vez más peso aspectos como la calidad constructiva, el estado de conservación, la eficiencia energética, las características de la parcela, las posibilidades urbanísticas y la oferta y demanda de cada zona.

En Canarias existe además una realidad muy heterogénea. El mercado varía entre islas y municipios, por lo que una valoración rigurosa debe combinar el conocimiento técnico del inmueble con un análisis realista de su entorno.

En un contexto de precios elevados, la independencia y el rigor son especialmente importantes. Una tasación debe reflejar el valor del inmueble con criterios objetivos y técnicamente justificados.

La rehabilitación de edificios y la eficiencia energética son hoy prioridades para administraciones y propietarios. ¿Considera que Canarias está aprovechando suficientemente los programas de rehabilitación y qué actuaciones serán más necesarias en los próximos años?

Creo que todavía existe un margen importante de mejora. Los programas de rehabilitación y las ayudas disponibles son una gran oportunidad para mejorar nuestro parque edificatorio, pero muchos propietarios no tienen claro qué actuaciones pueden realizar, qué ayudas existen o cómo abordar el proceso.

La rehabilitación no debería entenderse únicamente como una actuación estética. Debemos avanzar hacia edificios más eficientes, confortables y preparados para las condiciones climáticas de los próximos años.

En Canarias serán especialmente importantes las mejoras en eficiencia energética, fachadas y cubiertas, instalaciones, protección frente al calor y sistemas de climatización y agua caliente.

También considero fundamental apostar por la rehabilitación integral, ya que planificar varias actuaciones conjuntamente suele ser más eficiente que intervenir de forma aislada.



La digitalización está transformando la arquitectura y la ingeniería con herramientas como BIM, inteligencia artificial y gestión digital de proyectos. ¿Qué tecnologías están incorporando en Tasproy y cómo están cambiando la planificación y ejecución de las obras?

La digitalización está cambiando profundamente nuestro sector y creemos que debemos verla como una herramienta para mejorar el trabajo técnico, no como un fin en sí mismo.

El desarrollo de herramientas de modelado, gestión documental y seguimiento digital permite trabajar con mucha más información y, sobre todo, tener una visión más coordinada del proyecto. Esto facilita detectar problemas antes de que lleguen a la obra, mejorar la comunicación entre los distintos agentes y tomar decisiones con mayor información.

La inteligencia artificial también empieza a abrir posibilidades muy interesantes, especialmente en tareas de análisis, gestión de información y automatización de determinados procesos. Pero creemos que la tecnología debe estar siempre al servicio del criterio profesional. La experiencia y la responsabilidad del técnico siguen siendo fundamentales.

El verdadero cambio está en conseguir procesos más eficientes, con menos errores y una mayor capacidad de control sobre el proyecto desde su fase inicial hasta la ejecución.

Canarias afronta retos como el crecimiento urbano, la sostenibilidad y el cambio climático. ¿Qué papel deben desempeñar las empresas de servicios técnicos para diseñar edificios más eficientes, resilientes y adaptados al archipiélago?

Tenemos una responsabilidad importante. Las empresas de servicios técnicos no debemos limitarnos a cumplir la normativa vigente, sino que debemos ser capaces de anticiparnos a las necesidades que tendrán los edificios en el futuro.

Canarias tiene unas condiciones particulares: temperaturas elevadas, exposición solar, humedad, escasez de determinados recursos y un territorio limitado. Todo ello debe tenerse en cuenta desde la fase de diseño.

Tenemos que apostar por edificios que aprovechen mejor las condiciones naturales del entorno, reduzcan su consumo energético y sean capaces de mantener unas buenas condiciones de confort. Y, al mismo tiempo, debemos tener presente que la sostenibilidad no consiste únicamente en instalar determinadas tecnologías, sino en diseñar mejor desde el principio.

Nuestro papel debe ser aportar conocimiento técnico para que cada decisión constructiva tenga sentido desde el punto de vista de la eficiencia, la durabilidad, el mantenimiento y el impacto que tendrá durante toda la vida útil del edificio.

Para finalizar, ¿cuáles son los principales objetivos que se ha marcado Tasproy para lo que resta de 2026?

Nuestro principal objetivo es seguir consolidando el crecimiento de Tasproy manteniendo lo que consideramos fundamental: la calidad del servicio, el rigor técnico y la confianza de nuestros clientes.

Queremos seguir adaptándonos a un sector en constante evolución, incorporando nuevas herramientas y formas de trabajar que nos permitan ser más eficientes y ofrecer un mejor servicio.

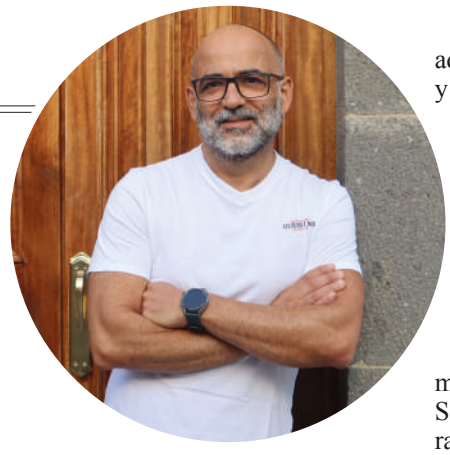
También queremos poner en valor la experiencia acumulada durante casi tres décadas, combinándola con innovación y capacidad de adaptación.

En definitiva, queremos seguir creciendo, participar en proyectos cada vez más interesantes y continuar siendo una empresa de referencia en servicios técnicos en Canarias, especialmente en Tenerife. Para ello, hemos ampliado la plantilla con un técnico más, reforzando nuestro compromiso con el proyecto integral y su posterior explotación, cuando sea necesario, a través de nuestra filial Supreme Rentals, especializada en alquiler vacacional.

Octavio Rodríguez: "Urbanismo y vivienda son dos caras de la misma moneda"



ENTREVISTA



OCTAVIO RODRÍGUEZ
CONCEJAL DE URBANISMO DEL AYUNTAMIENTO DE ARUCAS

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Arucas afronta el reto de crecer sin perder su identidad y sus valores paisajísticos. ¿Qué modelo de ciudad impulsa el Ayuntamiento para compatibilizar el crecimiento residencial con la protección del territorio?

Arucas está experimentando una transformación importante. Lejos de perder población, el municipio ha mantenido un crecimiento sostenido durante los últimos 25 años y actualmente ronda los 39.000 habitantes, alcanzando su máximo histórico en 2025.

Este crecimiento demuestra que Arucas sigue siendo un municipio atractivo para vivir. La mejora de las conexiones con Las Palmas de Gran Canaria y con el resto de la isla ha reducido las distancias y ha acercado aún más el municipio al área metropolitana, lo que supone una oportunidad, pero también una responsabilidad.

La mayor accesibilidad y la demanda residencial están generando una presión creciente sobre el mercado de la vivienda, especialmente ante la limitada oferta disponible. Por ello, entendemos que urbanismo, vivienda y movilidad deben abordarse de manera conjunta.

El objetivo es anticiparnos a estos cambios y ordenar el crecimiento de forma equilibrada, aprovechando las oportunidades que ofrece el municipio sin poner en riesgo su identidad, su territorio y sus valores paisajísticos.

La tramitación urbanística sigue siendo un reto para el desarrollo de nuevos proyectos. ¿Qué está haciendo el Ayuntamiento para agilizar las licencias sin renunciar al control urbanístico?

Nuestro objetivo es agilizar la tramitación, pero siempre garantizando el control urbanístico. El Ayuntamiento tiene competencias principalmente en suelo urbano, mientras que otras administraciones intervienen en materia de suelo rústico.

En los últimos meses hemos reforzado el departamento de Urbanismo con la incorporación de una nueva letrada y más recursos, lo que nos está permitiendo avanzar en la gestión de las licencias. Algunos expedientes requieren más tiempo por su complejidad y por la necesidad de subsanar las deficiencias que puedan detectarse.

Además, tras la anulación del Plan General por una sentencia del Tribunal Supremo debido a un defecto de forma, Arucas tuvo que volver a las normas subsidiarias de 1984, adaptándolas progresivamente a la realidad actual del municipio para evitar un parón urbanístico.

Nuestro principal objetivo ahora es avanzar en el nuevo Plan General, cuyo borrador esperamos tener este año. Será un documento adaptado a la legislación vigente y muy similar al anterior, que fue anulado por cuestiones formales y no por problemas ambientales o urbanísticos de fondo.



¿Qué actuaciones considera prioritarias para mejorar la movilidad y la conexión entre el casco de Arucas y sus barrios?

Hemos aprobado recientemente el Plan de Movilidad Urbana Sostenible, que contempla mejorar la conexión entre los distintos núcleos urbanos, especialmente mediante itinerarios peatonales. Además de planificar estas actuaciones, el documento nos permite optar a subvenciones y financiación para ejecutar proyectos de mayor alcance.

El plan ha contado con participación ciudadana y ha incorporado las propuestas planteadas por los vecinos. Por las características de Arucas, la conectividad entre barrios sigue siendo uno de nuestros principales retos.

Ya se han impulsado actuaciones como la finalización del pasaje Venezuela, en Santidad, y existen proyectos para mejorar la conexión hacia San Francisco Javier y para unir peatonalmente Santa Flora con la zona baja de El Pino y Visvique.

Son actuaciones que se desarrollarán progresivamente y que contribuirán a transformar la movilidad del municipio. También hemos trabajado en la adquisición de suelo para nuevos aparcamientos y en la reorganización de la parada de guaguas, con el objetivo de mejorar la movilidad y descongestionar el centro urbano.

Arucas combina la actividad residencial con la agrícola, comercial e incluso empresarial, lo que exige mantener un equilibrio entre los diferentes usos del territorio. ¿Cómo puede el urbanismo contribuir a generar nuevas oportunidades económicas y empleo sin aumentar la presión sobre el suelo y el paisaje del municipio?

El Plan General debe garantizar la convivencia entre las distintas actividades: residencial, agrícola, industrial y empresarial, buscando un equilibrio adecuado entre ellas. La prioridad es concentrar el crecimiento residencial en las zonas que ya tienen ese carácter, evitando ocupar espacios protegidos. Arucas no puede crecer sin planificación; debe hacerlo preservando su identidad, su casco histórico, sus vegas y sus espacios naturales protegidos, como Riquiánez.

El urbanismo debe desarrollarse además con seguridad jurídica y dentro del marco normativo. No podemos clasificar o desclasificar suelo de manera arbitraria, sino aprovechar de forma responsable el suelo disponible y orientar su desarrollo hacia las necesidades reales del municipio.

También se está produciendo un crecimiento de la iniciativa privada en Arucas. ¿Cómo puede el Ayuntamiento garantizar que ese crecimiento contribuya realmente a facilitar el acceso a la vivienda?

Es verdad que estamos experimentando ahora mismo un crecimiento de la iniciativa privada en Arucas. Hemos dado últimamente bastantes licencias para la construcción de viviendas y, en ese sentido, no basta con aumentar el número de viviendas, sino que necesitamos que una parte importante de esa nueva oferta sea accesible para quienes trabajan y quieren desarrollar su vida en Arucas.

Ahí es donde el Ayuntamiento tiene que ejercer, en cierto sentido, su responsabilidad, porque el urbanismo no puede limitarse a tramitar expedientes y conceder licencias, sino que el urbanismo es la herramienta para construir el municipio que queremos de cara al futuro.

Habrá un momento en que el crecimiento tendrá que parar porque no habrá más posibilidad de crecimiento. Por eso tenemos que intentar también que esas nuevas promociones, esas nuevas actuaciones y esa gente que quiere venir a vivir a Arucas puedan acceder a viviendas que actualmente están en desuso y sean rehabilitadas para ponerlas otra vez en funcionamiento con su uso residencial primario.

Urbanismo y vivienda son dos caras de la misma moneda. El reto de Arucas no es solo construir más, sino planificar de forma coherente para que el crecimiento genere oportunidades, vivienda accesible y calidad de vida.

Queremos que nuestros jóvenes y nuestras familias puedan seguir desarrollando su proyecto de vida en Arucas, pero también que Arucas siga siendo un municipio atractivo, un lugar al que la gente quiera venir a vivir y quedarse.

Porque cuando hablamos de urbanismo y vivienda, hablamos del futuro de nuestra ciudad: de crecer con planificación, preservar nuestra identidad y conseguir que vivir en Arucas sea una oportunidad y una elección.

Para finalizar, aunque hemos ido comentando durante toda la entrevista de los objetivos de su área de Urbanismo, ¿qué proyectos o actuaciones quiere dejar encaminados de cara a 2027?

Nuestro principal objetivo es avanzar en el Plan General para garantizar seguridad jurídica y una planificación adaptada a la realidad actual de Arucas. El municipio cuenta con suelo, población, patrimonio, identidad y buenas conexiones, por lo que debemos ordenar estos recursos y orientar el crecimiento hacia el interés general, evitando que sea únicamente el mercado quien marque su desarrollo.

En materia de vivienda, apostamos por combinar vivienda privada y protegida, suelo público y rehabilitación, con especial atención a jóvenes y familias. En esta línea, el Ayuntamiento ha cedido suelo al Gobierno de Canarias para construir 37 viviendas y trabaja en nuevos terrenos municipales para impulsar alrededor de un centenar más.

También facilitamos la reactivación de promociones paralizadas, una vía para generar vivienda y mejorar el entorno urbano.

En definitiva, queremos un Arucas con más vivienda accesible y una planificación adecuada, pero siempre preservando su identidad, patrimonio y valores territoriales.

Miguel Varela: "La piscina ha dejado de ser un elemento meramente complementario"

ENTREVISTA

MIGUEL VARELA
GERENTE DE PISCINAS
PISERCONS VARELA



REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Pisercons lleva más de una década desarrollando piscinas tanto para viviendas particulares como para hoteles e instalaciones profesionales. ¿Cómo ha evolucionado la demanda en Canarias y qué tipo de piscina está solicitando actualmente el cliente residencial?

El cliente residencial demanda cada vez más piscinas de alta gama, dotadas de un mayor nivel de equipamiento y diseñadas para potenciar el confort, el bienestar y el disfrute de su vivienda.

Esta es una tendencia que hemos podido constatar en los últimos años: el cliente busca incorporar cada vez más accesorios y funcionalidades a su piscina, al mismo tiempo que apuesta por materiales de primera calidad, soluciones innovadoras y tecnologías de última generación.

En definitiva, la piscina ha dejado de ser un elemento meramente complementario para convertirse en una parte fundamental del espacio residencial, donde el diseño, la tecnología, el confort y el bienestar adquieren cada vez mayor protagonismo.

El agua es un recurso especialmente sensible en Canarias y las islas afrontan importantes retos de disponibilidad hídrica. ¿Cómo está transformando esta realidad el diseño, mantenimiento y gestión de las piscinas, y qué soluciones están incorporando para reducir el consumo?

Realmente, el consumo de agua de una piscina es, en gran medida, un mito. Una piscina se llena una vez y el agua no tiene por qué vaciarse; únicamente se repone lo que se pierde por evaporación, uso y labores de mantenimiento.

Evidentemente, cuanto mayor es la piscina y más intensivo es su uso, mayor será ese consumo, pero no es un consumo desproporcionado. De hecho, hay pérdidas de agua mucho mayores en las propias redes de distribución debido a fugas y roturas de tuberías.

Creo que es importante dejar atrás esa percepción, porque perjudica al sector. Hoy, además, los equipos y sistemas de las piscinas están cada vez más diseñados para ser eficientes y reducir al máximo tanto el consumo de agua como el energético.

El sector turístico continúa demandando instalaciones de mayor calidad y eficiencia. ¿Qué diferencia existe actualmente entre diseñar una piscina para una vivienda y hacerlo para un complejo hotelero, especialmente en aspectos como eficiencia energética, mantenimiento y durabilidad?

Son dos sectores muy diferentes. La piscina unifamiliar y residencial tiene unas necesidades y una normativa distintas a las de una piscina de hotel.

En el sector hotelero existe cada vez una mayor concienciación por la eficiencia energética y el control del consumo de agua. Se utilizan equipos más eficientes y sistemas de tratamiento que permiten optimizar el uso del agua y evitar consumos innecesarios.

Además, cada vez hay un mayor control mediante sistemas de medición, contadores de llenado, filtración y tratamiento del agua. Todo ello hace que las instalaciones estén más reguladas y sean cada vez más eficientes y sostenibles.



En un contexto de incremento de los costes de construcción y mantenimiento de las viviendas, una piscina supone una inversión importante para una familia. ¿Qué factores debería valorar un propietario antes de decidirse por una piscina y cómo se puede conseguir un equilibrio entre calidad, precio y costes posteriores?

Lo primero que recomiendo a cualquier cliente es que tenga claro qué quiere y cómo quiere que sea su proyecto. A partir de ahí, nosotros podemos asesorarle sobre los distintos materiales, equipamientos y soluciones disponibles para conseguir una propuesta que se adapte realmente a sus necesidades.

Además, hay que tener en cuenta un factor que muchas veces se pasa por alto: el importante incremento que han experimentado en los últimos años tanto los costes de los materiales como los de la mano de obra. Por eso es fundamental definir bien el proyecto desde el principio y buscar las soluciones más adecuadas.

La tecnología está cambiando la gestión de las instalaciones domésticas, desde la automatización de la depuración hasta el control remoto de parámetros y el consumo energético. ¿Hasta qué punto la piscina inteligente se está convirtiendo en una tendencia real en Canarias?

La demanda es cada vez mayor. Los clientes quieren tener un mayor control sobre su piscina y poder gestionarla de forma sencilla mediante sistemas automatizados y aplicaciones móviles.

Cada vez son más las soluciones que permiten conocer en tiempo real el estado de la piscina, controlar sus diferentes parámetros y gestionar los equipos desde cualquier lugar. Es una tendencia que se está consolidando y cuya demanda crece año tras año.

Quería preguntarle por el perfil de cliente y el uso que se hace actualmente de las piscinas residenciales. ¿Han notado que la mayoría de estas piscinas se construyen para el uso y disfrute de los propios propietarios, o que cada vez tienen más presencia en viviendas destinadas al alquiler vacacional?

Yo lo dividiría en dos partes. Por un lado, está el cliente residencial. Después de la pandemia, la demanda ha ido aumentando y muchas personas que ya tenían espacio o tenían en mente construir una piscina decidieron dar el paso. Cada vez buscamos más aprovechar y disfrutar de los espacios de ocio dentro de nuestra propia vivienda.

Por otro lado, están las viviendas vacacionales. En este caso, además de incrementar el valor de la propiedad, contar con una piscina supone un atractivo añadido y una herramienta muy importante para hacer la vivienda más competitiva y atractiva para el alquiler vacacional. Es un elemento que los clientes valoran mucho a la hora de elegir este tipo de alojamiento.

¿Ustedes se dedican únicamente a la construcción y reforma de piscinas, o también ofrecen servicios de mantenimiento y asistencia técnica para ayudar a los clientes a resolver los problemas que puedan surgir una vez que tienen su piscina?

Sí, además de construir y reformar piscinas, contamos con un servicio técnico especializado. No se trata del típico mantenimiento de limpieza, sino de un servicio de asesoramiento y control de la instalación.

Revisamos y calibramos los equipos, comprobamos su funcionamiento y elaboramos un informe sobre el estado de la instalación. Es un servicio muy importante para garantizar el buen funcionamiento de la piscina y, además, mantener las garantías de los equipos, ya que un mal uso o una falta de mantenimiento técnico pueden provocar problemas.

Hoy las piscinas están cada vez más automatizadas y requieren profesionales especializados que sepan interpretar y controlar correctamente todos sus sistemas.

De cara a 2026, con la vivienda y la gestión eficiente del agua como dos cuestiones prioritarias para Canarias, ¿qué objetivos se marca Pisercons y qué nuevas soluciones o líneas de trabajo quiere impulsar para seguir creciendo en el mercado residencial y turístico del Archipiélago?

De cara a 2026 y 2027, el sector de la construcción atraviesa un momento de cierta incertidumbre. Tenemos una fuerte demanda y proyectos ya contratados, pero el principal problema es la falta de personal cualificado para poder ejecutarlos.

De nada sirve tener trabajo si no contamos con profesionales suficientes para hacer frente a esa demanda. A esto se suma el incremento de los costes de materiales, que repercute directamente en el precio final y hace que algunos clientes se replanteen sus proyectos.

Por eso, aunque aparentemente estamos en un momento de auge, la realidad es que tenemos que ir afrontando el día a día y valorar con cautela cómo podemos asumir todo el trabajo que tenemos por delante.

MOVE TO GREEN

JSV
Move to green

Conectamos el norte de España con Canarias

Transportamos tu mercancía a través de nuestro servicio multimodal que combina camión, tren y barco para ofrecer más frecuencia, mejores tránsitos y una reducción en las emisiones de CO_2



FRECUENCIA LÍNEA PENÍNSULA-CANARIAS

Servicio Exprés
Salida ALC (viernes)
Llegada LPA 08.00 h
TNF 20.00 h (lunes)

Servicio Regular
Salida BCN (viernes) | ALC (domingo)
Llegada TNF - LPA (martes)
ACE (miércoles)

CONEXIONES POR TREN

3 desde Madrid
2 desde el norte de la Península

*Conectan con Línea Exprés

jsvlogistic.com

ENTREVISTA

Daniel Díaz: "Más espacio, más servicios y la misma esencia: Guayabal mira al futuro"

DANIEL DÍAZ
RESPONSABLE DE FERRETERÍA GUAYABAL

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Ferretería Guayabal se encuentra en pleno proceso de ampliación para reforzar especialmente su área dedicada a materiales de construcción y reformas. ¿Qué ha motivado esta inversión y cómo ha cambiado la demanda de los clientes en los últimos años?

La ampliación responde a la evolución que venimos observando en las necesidades de nuestros clientes. El sector de la construcción y la rehabilitación ha experimentado cambios significativos, con una demanda creciente de productos, materiales y soluciones cada vez más específicas. En Ferretería Guayabal siempre hemos buscado diferenciarnos por ofrecer una amplia variedad de productos y facilitar que el cliente encuentre lo que necesita. De hecho, muchos clientes nos trasladan una frase que para nosotros supone un reconocimiento: «Si no lo encuentras en Guayabal, no lo encuentras en ningún lado».

Por este motivo, hemos decidido ampliar nuestras instalaciones con un espacio de aproximadamente 350 m² destinado especialmente al cliente profesional, donde reforzaremos nuestra oferta de materiales de construcción, reforma y productos técnicos.

A su vez, dispondremos de otros 350 m² para el cliente particular y el bricolaje, con una oferta adaptada a sus necesidades. Nuestro objetivo es seguir creciendo, pero manteniendo nuestra esencia: disponer de producto, conocerlo y ofrecer siempre una atención cercana y un buen asesoramiento.

Aunque históricamente ha sido una ferretería de referencia en el centro de Santa Cruz, cada vez atiende a más profesionales del sector de la construcción y la rehabilitación. ¿Qué necesidades detectan actualmente en estos clientes y qué servicios están incorporando para ofrecer una atención más especializada?



El profesional busca principalmente rapidez, disponibilidad de producto y asesoramiento. Cuando trabaja en una obra o reforma, el tiempo es fundamental y necesita encontrar lo que busca y obtener una solución rápida. En Guayabal siempre hemos dado gran importancia a la atención al cliente. Ante cualquier duda, nuestra prioridad es escuchar, explicar las diferentes opciones y ayudarle a encontrar la solución que mejor se adapte a sus necesidades.

Con la ampliación queremos reforzar esta filosofía. Además de contar con unos 350 m² destinados al cliente profesional, incorporaremos nuevos servicios, como el alquiler de maquinaria, que será útil tanto para profesionales como para particulares. También facilitaremos el proceso de compra mediante la posibilidad de realizar pedidos desde el móvil y tenerlos preparados para recogerlos a la llegada a la tienda.

Nuestro objetivo es que el cliente ahorre tiempo sin renunciar al asesoramiento y la atención personalizada que siempre nos han caracterizado.

Se puede decir, que Canarias vive un momento marcado por el aumento de las reformas, la rehabilitación de edificios y las mejoras en eficiencia energética. ¿Está notando ese crecimiento en la actividad diaria de la ferretería y cuáles son hoy los productos o materiales con mayor demanda?

Sí, se está notando claramente. La rehabilitación y la reforma tienen cada vez mayor peso y estamos observando una demanda creciente de productos relacionados con la mejora, reparación y mantenimiento de los edificios. Existe también una evolución hacia soluciones más técnicas y eficientes, especialmente en productos relacionados con impermeabilización, aislamiento, reparación y mantenimiento, además de herramientas y maquinaria.

Asimismo, observamos que el cliente está cada vez más informado y busca soluciones concretas. Esto hace que el asesoramiento cobre todavía mayor importancia.

Precisamente, una de nuestras fortalezas siempre ha sido procurar disponer de una oferta muy amplia. Queremos que el cliente que acude a Guayabal tenga múltiples posibilidades para encontrar lo que necesita, independientemente de que sea un profesional o un particular.

El comercio especializado se enfrenta al crecimiento de las grandes superficies y de la venta por internet. ¿Cuál cree que sigue siendo el principal valor diferencial de una ferretería de proximidad como Guayabal y qué importancia tiene el asesoramiento técnico en la fidelización de los clientes?

Sin duda, la atención y el asesoramiento son dos de nuestros principales valores diferenciales, algo que también puede comprobarse en nuestras reseñas.

Internet permite encontrar prácticamente cualquier producto, pero cuando un cliente tiene una duda, no sabe exactamente qué necesita o busca solucionar un problema concreto, es ahí donde una ferretería especializada puede marcar la diferencia. Para ofrecer una solución adecuada al cliente es necesario conocer los productos y saber cómo utilizarlos. El asesoramiento de nuestros empleados es fundamental y, por suerte, contamos con un equipo muy cualificado en este sentido. Llevamos más de 30 años en Santa Cruz de Tenerife y, durante todo este tiempo, hemos ido creciendo junto a nuestros clientes y adaptándonos a sus necesidades. Para seguir avanzando, contaremos también con novedades como la tarjeta de fidelización, con el objetivo de crear un vínculo de compra habitual en Guayabal y ofrecer ventajas a quienes continúan confiando sus compras a nuestro establecimiento.

Queremos demostrar que una ferretería con más de tres décadas de experiencia puede seguir evolucionando y adaptándose a las nuevas formas de comprar, incorporando tecnología y nuevos servicios, pero sin perder el trato cercano y humano que siempre nos ha caracterizado.

Santa Cruz de Tenerife continúa desarrollando nuevos proyectos de vivienda, rehabilitación y obra pública. ¿Considera que el sector de la construcción mantendrá este ritmo durante los próximos años y cómo se está preparando Ferretería Guayabal para responder a ese crecimiento?

Creemos que la construcción, la rehabilitación y el mantenimiento seguirán teniendo un peso importante durante los próximos años. Para nosotros, la mejor manera de prepararnos es invertir ahora y estar preparados para las necesidades que puedan surgir. La ampliación nos permitirá disponer de dos espacios diferenciados de aproximadamente 350 m² cada uno: uno pensado especialmente para el profesional y otro para el cliente particular y el bricolaje. Esto nos permitirá ampliar nuestra oferta, mejorar la exposición de los productos y facilitar la experiencia de compra.

No obstante, la preparación no se limita al espacio físico. También queremos mejorar los servicios que ofrecemos. La incorporación del alquiler de maquinaria y la posibilidad de realizar pedidos desde el móvil y encontrarlos preparados a la llegada a la tienda son ejemplos de esta evolución.

Queremos que el cliente pueda elegir cómo relacionarse con nosotros: puede acudir a la tienda, consultar y recibir asesoramiento, o puede adelantarnos su pedido desde el móvil y ahorrar tiempo. En definitiva, queremos combinar la experiencia y el trato de una ferretería de toda la vida con las comodidades que hoy esperan los clientes.

Para finalizar, ¿cuáles son los principales objetivos de Ferretería Guayabal para lo que resta de 2026 y qué novedades traerá esta ampliación para seguir consolidándose como la mayor ferretería de Santa Cruz de Tenerife y un referente para profesionales y particulares?

El principal objetivo es culminar esta ampliación y conseguir que el nuevo proyecto esté plenamente operativo, pero, sobre todo, que suponga una mejora real para nuestros clientes. Vamos a contar con dos áreas de aproximadamente 350 m² cada una, diferenciando las necesidades del profesional de las del cliente particular y de bricolaje. Esto nos permitirá ampliar nuestra oferta, mejorar la exposición y disponer de mucho más espacio para producto.

Nuestro objetivo, sin embargo, no es simplemente convertirnos en una ferretería más grande, sino en una ferretería mejor. Somos un referente en la capital y queremos seguir siéndolo. Nos convertiremos en la mayor superficie de ferretería de Santa Cruz.



Rafael Martínez Muñoz: "Queremos que Arona deje de partir de cero y tenga una política de vivienda con continuidad"



ENTREVISTA

RAFAEL MARTÍNEZ MUÑOZ
CONCEJAL DE VIVIENDA DEL AYUNTAMIENTO DE ARONA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

El acceso a la vivienda sigue siendo una de las mayores preocupaciones en un municipio turístico como Arona. ¿Qué nuevas promociones o actuaciones tiene previsto impulsar la Concejalía para incrementar el parque público de viviendas más allá del proyecto de Marazul?

Seguimos buscando activamente suelo municipal que pueda cederse al Instituto Canario de la Vivienda para promover nuevas viviendas públicas. Además, estamos trabajando con el Gobierno de Canarias en una segunda vía: poner suelo a disposición de proyectos de vivienda asequible.

El Ayuntamiento también es propietario de algunas construcciones que llevan décadas sin uso y estamos estudiando si pueden rehabilitarse y destinarse a vivienda.

A todo ello se suma el trabajo que están realizando la alcaldesa, Fátima Lemes, y su concejal de Urbanismo Javier Baute. Se ha pasado de una media de una o dos licencias de vivienda durante los cinco años anteriores a 547 en aproximadamente un año y medio. La vivienda privada también forma parte de la solución, porque necesitamos aumentar la oferta disponible en el municipio.

Nuestra visión es clara: cuanto mayor sea la oferta de vivienda pública, asequible y privada, más posibilidades habrá de avanzar hacia unos precios razonables. El balance todavía es insuficiente, porque la necesidad es muy grande, pero durante estos tres años se han empezado a construir unas bases que antes no existían.

El Ayuntamiento trabaja para alcanzar un acuerdo con Gestur que permita desbloquear el desarrollo de Cho-Parque de la Reina después de más de 40 años de conflicto urbanístico. ¿Confía en que 2026 sea el año en el que se cierre definitivamente este expediente y qué impacto tendría para el crecimiento residencial del municipio?

Es un asunto que está trabajando directamente el Área de Urbanismo y que arrastra más de cuatro décadas sin una solución definitiva. Hay más de una treintena de personas afectadas que llevan muchos años esperando una respuesta.

No sería responsable adelantar una fecha concreta mientras continúan las negociaciones y los procedimientos administrativos, pero existe una voluntad clara de avanzar y resolver el problema cuanto antes.

Alcanzar un acuerdo permitiría ofrecer seguridad jurídica a las personas afectadas y dar un paso importante para ordenar y desarrollar correctamente este ámbito del municipio.

El desbloqueo de las primeras licencias del Plan Parcial El Mojón supone un hito urbanístico y apuesta por un modelo que prioriza la vivienda residencial frente a la vacacional. ¿Considera que este tipo de planificación puede contribuir a equilibrar el mercado inmobiliario y facilitar el acceso a la vivienda para los residentes?

Sí. La nueva normativa obliga a los ayuntamientos a ordenar y regular la vivienda vacacional. Muchas de las viviendas que actualmente se destinan a esta actividad podrán cumplir los requisitos establecidos, pero otras no.

En esos casos, serán sus propietarios quienes decidan qué uso darles, aunque es razonable pensar que una parte pueda volver al mercado residencial, tanto mediante la venta como a través del alquiler. Eso contribuiría a incrementar la oferta disponible.

La solución al problema de la vivienda requiere actuar desde diferentes frentes: construir vivienda pública, facilitar vivienda asequible, agilizar la promoción privada y favorecer que determinadas viviendas regresen al mercado residencial. Todo lo que permita ampliar el parque de vivienda contribuye a equilibrar la oferta y la demanda y a mejorar las posibilidades de acceso de los residentes.

El Presupuesto Municipal de 2026 refuerza las áreas de carácter social, entre ellas Vivienda. ¿Qué proyectos considera prioritarios ejecutar con estos recursos y cuáles tendrán un impacto más inmediato para los vecinos que buscan una vivienda digna?



"Hemos pasado de una o dos licencias de vivienda a 547 en apenas un año y medio"

El presupuesto específico de Vivienda no aumentó y recibimos críticas de la oposición por ello, pero la explicación es sencilla: ya existe una partida superior a los ocho millones de euros destinada a actuaciones relacionadas con vivienda.

Antes de consignar nuevos recursos, lo responsable es movilizar y ejecutar correctamente los fondos que ya están disponibles. Incrementar una partida sin haber utilizado previamente los recursos existentes no sería ni lógico ni razonable.

Entre las actuaciones que estamos estudiando se encuentra la rehabilitación integral de inmuebles municipales que llevan muchos años sin uso. Ahora debemos analizar su situación jurídica y técnica para determinar cuáles pueden recuperarse y destinarse a vivienda.

En Canarias existe un intenso debate sobre la necesidad de aumentar la oferta de vivienda protegida y agilizar los desarrollos urbanísticos. Desde la experiencia de Arona, ¿qué cambios legislativos o administrativos cree que serían necesarios para acelerar la construcción de viviendas sin renunciar a un crecimiento ordenado y sostenible?

Necesitamos menos burocracia, una mayor coordinación entre administraciones y herramientas legales que impidan que determinados expedientes se prolonguen durante décadas y afecten a varias generaciones.

Pero el elemento fundamental es el suelo. Si no existen instrumentos que permitan obtener, ordenar y movilizar suelo con mayor agilidad, será muy difícil construir la vivienda que necesitamos.

El Ayuntamiento ha impulsado la construcción de 59 viviendas protegidas de promoción pública en la parcela Marazul, una actuación con una inversión superior a los 11,4 millones de euros financiada con fondos europeos. ¿Qué supondrá este proyecto para las familias de Arona y qué garantías existen para que los plazos de ejecución previstos puedan cumplirse?

En este caso es importante aclarar que la licitación y ejecución del proyecto corresponden al Instituto Canario de la Vivienda, el ICAVI. El Ayuntamiento de Arona aportó el suelo y está colaborando en todo lo posible para que la promoción salga adelante.

La licitación quedó desierta en enero y el plazo inicial de los fondos europeos, fijado en junio de 2026, dificultaba una nueva adjudicación. El ICAVI trabaja para ampliarlo hasta diciembre de 2028 y esperamos novedades sobre la nueva licitación en las próximas semanas.

Además, desde el Ayuntamiento hemos consultado a constructoras y promotores para conocer las causas y trasladar esa información a la administración responsable.

Para finalizar, ¿cuáles son los principales objetivos que se ha marcado la Concejalía de Vivienda para lo que resta de 2026 y qué le gustaría que los ciudadanos de Arona pudieran percibir como el mayor avance en materia de vivienda antes de que finalice el año?

El primer objetivo es dotar al Área de Vivienda de personal técnico propio. Actualmente carecemos de ese perfil y es imprescindible para poder tramitar, planificar y desarrollar los proyectos con mayor agilidad.

El segundo es terminar de establecer toda la estructura administrativa y técnica necesaria. Es un trabajo que probablemente no se perciba desde fuera, pero sin esos cimientos no se pueden impulsar políticas de vivienda sólidas.

Y el tercer objetivo es avanzar en las primeras promociones de vivienda pública o asequible. No quiero prometer plazos que dependen de procedimientos complejos y de otras administraciones, pero sí tenemos claro que, una vez consigamos desbloquear la primera actuación y establecer el sistema de trabajo, las siguientes podrán avanzar con mucha más rapidez.

Lo importante es que Arona deje de partir de cero y cuente, por fin, con una política de vivienda planificada y con continuidad.

Besay García: "Queremos que la arquitectura conecte con las personas, el clima y las nuevas formas de vivir"

ENTREVISTA

BESAY GARCÍA
CEO DE ACID ARQUITECTURA



REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Acid Arquitectura ha desarrollado recientemente proyectos comerciales de gran dimensión, como la nueva tienda Triumph Canarias y el espacio Vadebicis en Las Chafiras. ¿Qué buscan hoy las empresas para ofrecer una experiencia diferencial a sus clientes?

El diseño comercial ya no se limita a exponer un producto, sino que busca generar una experiencia capaz de permanecer en la memoria del cliente. El espacio es un elemento más dentro de una cadena que comienza con la comunicación y la publicidad y continúa con la llegada al establecimiento, la exposición de los productos, los colores, los aromas, la atención del personal, el proceso de compra, el packaging y el servicio posventa. Todo debe contribuir tanto a facilitar la decisión de compra como a generar fidelización.

La tendencia se dirige hacia tiendas experienciales, arquitecturas dinámicas, fachadas interactivas y espacios modulares capaces de crear diferentes ambientes dentro de un mismo establecimiento. En proyectos como Vadebicis, en Las Chafiras, trabajamos con espacios claramente identificados y diferenciados. En la nueva tienda Triumph Canarias, además, la tecnología permite al cliente interactuar con el producto y personalizar su motocicleta mediante una pantalla táctil, convirtiendo parte del proceso de compra en una experiencia participativa.

La arquitectura saludable ocupa un lugar destacado en su filosofía. ¿Qué elementos consideran imprescindibles para mejorar el bienestar de las personas?

Pasamos una parte importante del día en espacios interiores, por lo que estos deben ser no solo funcionales, sino también saludables. Consideramos fundamentales una buena ventilación, calidad del aire, iluminación natural, confort higrotérmico y el empleo de materiales que no sean perjudiciales para la salud. Muchos de estos criterios parten de la arquitectura bioclimática y del análisis de las condiciones específicas del entorno: soleamiento, vientos, humedad, ruido, vegetación e incluso otros factores ambientales. Priorizamos materiales saludables y con bajas emisiones de compuestos orgánicos volátiles (COV), como maderas naturales, pinturas ecológicas y aislamientos libres de formaldehído.

También incorporamos la naturaleza en los espacios interiores, como parte de una estrategia vinculada a la neuroarquitectura. La presencia de elementos vegetales puede favorecer la reducción del estrés y mejorar el bienestar psicológico y emocional. Todo ello debe complementarse con espacios accesibles y seguros, que favorezcan la interacción social y la igualdad de uso.

¿Cuáles son los principales retos de rehabilitar edificios catalogados en municipios históricos como La Laguna?

El principal desafío consiste en encontrar el equilibrio entre la conservación del patrimonio y las exigencias actuales. Es imprescindible analizar previamente el estado del inmueble y conocer qué elementos poseen valor histórico para determinar cómo intervenir sin perder su carácter.

Al mismo tiempo, el proyecto debe responder a las necesidades contemporáneas del cliente y cumplir con la normativa vigente en materia de seguridad, accesibilidad, eficiencia y habitabilidad. En ocasiones es necesario establecer prioridades y buscar soluciones que permitan compatibilizar exigencias que pueden entrar en conflicto.

Además, ¿está Canarias preparada para garantizar una accesibilidad realmente universal?

En Canarias existe una creciente conciencia sobre la accesibilidad arquitectónica y urbanística, así como profesionales especializados en este ámbito. Sin embargo, todavía queda recorrido, especialmente en edificios y servicios públicos.

La accesibilidad no debería percibirse como un elemento añadido, aparatoso o exclusivo de determinados usuarios. Existen soluciones de diseño en las que los recursos destinados a garantizarla se integran de manera natural en la arquitectura y pueden ser utilizados indistintamente por todas las personas. Ese debería ser el objetivo: una accesibilidad universal integrada desde el inicio del proyecto.

¿Qué estrategias están incorporando para mejorar la eficiencia energética y aprovechar las condiciones climáticas de Canarias?

Apostamos por una arquitectura que aproveche primero las condiciones climáticas del entorno antes de recurrir a sistemas mecánicos. La orientación, la protección solar, la ventilación natural, la iluminación y el diseño de la envolvente son decisiones fundamentales desde las primeras fases del proyecto.

Incorporamos soluciones de control solar, fachadas de altas prestaciones, ventilación cruzada y aprovechamiento de las brisas predominantes. Cuando las condiciones del proyecto lo permiten, integramos sistemas de generación de energía renovable, especialmente fotovoltaica, junto con sistemas de monitorización que permiten adaptar el funcionamiento del edificio a su uso real.

Canarias cuenta con unas condiciones climáticas excepcionales que pueden convertirse en una herramienta de diseño. No se trata únicamente de consumir menos energía, sino de diseñar edificios que necesiten menos energía para alcanzar unas condiciones adecuadas de confort. La innovación surge de combinar diseño pasivo, tecnología y conocimiento del clima local.

La digitalización también está transformando el trabajo de los estudios de arquitectura, tanto en el diseño como en la gestión de proyectos. ¿Cómo están influyendo herramientas como la metodología BIM, el Cloud Computing o la inteligencia artificial en la forma de desarrollar y ejecutar los proyectos de Acid Arquitectura?

Estas tecnologías están transformando significativamente nuestra metodología de trabajo. BIM permite entender el proyecto como un sistema integral, coordinando arquitectura, estructura e instalaciones y detectando incompatibilidades antes de llegar a la obra. Esto mejora la precisión, reduce errores e imprevistos y facilita la gestión de modificaciones durante el proceso.

El Cloud Computing ha favorecido una dinámica de trabajo más colaborativa, permitiendo compartir modelos y documentación actualizada independientemente de la ubicación de los integrantes del equipo y de los colaboradores.

La inteligencia artificial está comenzando a aportar nuevas posibilidades como herramienta de apoyo para analizar alternativas, explorar soluciones de diseño, procesar información y mejorar representaciones tridimensionales. Sin embargo, entendemos que la decisión arquitectónica continúa dependiendo del criterio y la experiencia profesional. La tecnología no sustituye al arquitecto; permite dedicar más tiempo al análisis, al diseño y a la resolución de los aspectos que realmente aportan valor.

En conjunto, BIM, Cloud e IA hacen que el proceso arquitectónico sea más integrado, colaborativo y preciso, favoreciendo una toma de decisiones cada vez más fundamentada en datos.



Para terminar, ¿cuáles son los principales objetivos de Acid Arquitectura para lo que queda de 2026?

Nuestro objetivo es seguir consolidando una forma de hacer arquitectura basada en la innovación, la sostenibilidad y el conocimiento del territorio. Queremos desarrollar proyectos capaces de responder a las necesidades actuales y, al mismo tiempo, anticiparse a los retos del futuro.

Uno de nuestros principales desafíos es continuar integrando, desde las primeras fases, estrategias de diseño pasivo, eficiencia energética, energías renovables, nuevas tecnologías y sistemas de construcción industrializada. Canarias presenta unas condiciones particulares, pero también retos como la escasez de recursos, la presión sobre el territorio y la necesidad de mejorar la eficiencia del parque edificatorio. Por ello, consideramos necesario desarrollar soluciones adaptadas a nuestra realidad y no limitarse a trasladar modelos concebidos para otros contextos.

También queremos profundizar en la digitalización del proceso arquitectónico mediante BIM, herramientas de análisis e inteligencia artificial, siempre como instrumentos al servicio del diseño y de una mejor toma de decisiones.

Nos interesa especialmente afrontar proyectos de mayor complejidad y escala, investigar nuevas tipologías de vivienda, rehabilitación, espacios de trabajo y edificios colectivos adaptados al clima canario. Aspiramos a que cada proyecto sea también una oportunidad para experimentar y generar conocimiento.

En definitiva, queremos contribuir a una arquitectura contemporánea en Canarias tecnológicamente avanzada, pero también sensible al clima, al paisaje, a los recursos disponibles y a la identidad del lugar. Para nosotros, la sostenibilidad y la salud no son elementos añadidos, sino principios que deben formar parte del proyecto desde su concepción.



Iván Sánchez: “Queremos recuperar viviendas vacías y movilizar suelo que lleva años sin desarrollarse”

ENTREVISTA

IVÁN SÁNCHEZ
CONCEJAL DE GOBIERNO DEL ÁREA DE INFRAESTRUCTURAS Y VIVIENDAS Y CONCEJALÍA DE VÍAS Y OBRAS DEL AYUNTAMIENTO DE TELDE

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

El acceso a la vivienda se ha convertido en uno de los principales problemas de Telde. ¿Cómo ha cambiado el perfil de quienes necesitan vivienda pública?

El perfil de las personas que demandan vivienda pública ha cambiado considerablemente. Actualmente, una parte importante son personas jóvenes que tienen empleo y unos ingresos que, sin embargo, resultan insuficientes para acceder al mercado privado. En algunos casos, incluso superan los límites establecidos para recibir determinadas ayudas públicas, pero tampoco pueden afrontar los elevados precios del alquiler.

En Telde, el alquiler ha pasado en pocos años de situarse aproximadamente entre los 500 y 600 euros mensuales a alcanzar los 900 euros en numerosos casos, y esta subida ya no afecta únicamente a las zonas céntricas. Por ello, cada vez existe un sector más amplio de población que no puede acceder ni a las ayudas públicas ni a su primera vivienda.

¿Qué suelo podría incorporarse próximamente a la vivienda pública y qué sería necesario para acelerar estos procesos?

Telde dispone de suelo destinado a vivienda pública, pero los procedimientos administrativos son demasiado lentos. El Gobierno de Canarias ha adoptado medidas para agilizar estos procesos mediante el decreto de medidas urgentes y los convenios con los ayuntamientos. Las administraciones locales pueden aportar el suelo y el desarrollo puede corresponder al Gobierno de Canarias o a entidades privadas.

Sin embargo, la necesidad de vivienda es inmediata. Por eso debemos adoptar una visión más amplia y fomentar también la colaboración público-privada. Las empresas cuentan con experiencia y capacidad económica para desarrollar promociones que permitan aumentar la oferta y contribuir a estabilizar los precios.

A esta situación se suma el incremento de los costes de construcción. En Canarias sufrimos especialmente el efecto de la insularidad, ya que al aumento del precio de las materias primas se añade el coste del transporte. Las administraciones debemos contribuir a compensar estas dificultades y facilitar que se construya vivienda en suelos que ya están calificados.

El Plan General de Telde, vigente desde 2002, todavía cuenta con cientos de miles de metros cuadrados de suelo urbanizable sin desarrollar. Por tanto, no se trata necesariamente de consumir más territorio, sino de completar el planeamiento que ya existe. Para ello es imprescindible reducir los tiempos administrativos y favorecer la colaboración entre administraciones y empresas.

¿Se están estudiando también medidas para recuperar viviendas vacías, rehabilitar inmuebles o transformar edificios infrautilizados en viviendas de alquiler asequible?

Sí. Telde cuenta con experiencia en los programas ARRU, destinados a la rehabilitación integral de edificios y barrios. En el actual mandato hemos apostado no solo por rehabilitar las viviendas, sino también por mejorar su entorno urbano mediante la renovación de plazas, parques, jardines y calles.

El objetivo es fijar población y generar arraigo. Telde tiene una posición estratégica en la isla, pero históricamente ha sido considerado un lugar de paso. Queremos que las personas se queden y desarrollen un sentimiento de comunidad.

La rehabilitación también permite mejorar la calidad de las viviendas y mantener la estructura social de determinados barrios. Se han realizado actuaciones en elementos como ascensores, puertas de acceso, instalaciones eléctricas y fachadas, consiguiendo viviendas más dignas, eficientes y adaptadas a las necesidades actuales.

También debemos facilitar la recuperación de viviendas vacías. Muchas permanecen cerradas porque requieren inversiones importantes y sus propietarios consideran que el coste de rehabilitación no se corresponde con los ingresos que podrían obtener. Por eso es necesario simplificar los trámites administrativos y favorecer actuaciones mediante declaraciones responsables cuando sea posible. Agilizar estos procedimientos puede incentivar la inversión privada y contribuir a recuperar viviendas.

Telde está desbloqueando nuevos desarrollos residenciales, como el de Arauz. ¿Qué otros ámbitos considera prioritarios?

Entrevistado: La urbanización de Arauz es un proyecto estratégico. Se trata de unos 111.000 metros cuadrados, equivalentes aproximadamente a once campos de fútbol, situados a cinco minutos a pie del casco de San Gregorio. Las obras, que llevaban paralizadas cerca de 25 años, están previstas para culminar en septiembre.

El ámbito incluye suelo para 167 viviendas de protección oficial y más de 950 viviendas de titularidad privada. Ya existen licencias y otras están en tramitación, por lo que su desarrollo permitirá incrementar la oferta residencial.

No debemos observar con recelo la iniciativa privada. El desarrollo de estos suelos genera también beneficios para el conjunto del municipio, ya que parte del aprovechamiento se cede al Ayuntamiento y permite obtener suelo público, además de espacios para parques, plazas y equipamientos deportivos.

El crecimiento residencial debe ir acompañado de nuevas infraestructuras. ¿Cómo se está trabajando en este ámbito?

En Arauz está previsto crear alrededor de 500 plazas de aparcamiento. Algunos solares municipales que no se van a desarrollar de manera inmediata se destinarán provisionalmente a aparcamiento en superficie, acondicionando terrenos que actualmente están sin uso.



Otro proyecto prioritario es el aparcamiento de San Gregorio. Llevamos aproximadamente dos años y medio trabajando en él y actualmente el proyecto tiene un coste estimado de siete millones de euros. El retraso acumulado durante años ha provocado un aumento considerable de los costes: una actuación que inicialmente podía rondar los tres millones de euros se ha encarecido notablemente.

El desarrollo urbano debe ir siempre acompañado de los equipamientos necesarios: aparcamientos, espacios libres, parques y zonas educativas y de esparcimiento. Telde necesita renovar algunos de sus espacios públicos y crear otros nuevos. La planificación urbana no puede limitarse a construir viviendas; debe garantizar también unas condiciones adecuadas para vivir.

Finalmente, ¿qué objetivos concretos se marca Telde para 2026 y 2027 en materia de vivienda e infraestructuras?

Estamos trabajando en varios proyectos, aunque prefiero anunciar los resultados cuando estén culminados. Uno de ellos es la recuperación de 76 viviendas en El Goro, cuya construcción quedó paralizada hace aproximadamente quince años y que actualmente permanece en fase de estructura. Estamos estudiando una fórmula jurídica que permita finalizar el edificio mediante colaboración con capital privado, con la condición de que las viviendas se destinen íntegramente a uso público, ya sea en alquiler o en propiedad.

También trabajamos en proyectos de primera necesidad, como viviendas tutorizadas o pisos compartidos para personas y familias vulnerables. El Ayuntamiento dispone de tres viviendas actualmente inutilizadas que queremos incorporar a estos programas mediante la colaboración con entidades sin ánimo de lucro.

En materia de infraestructuras, continuamos con los proyectos de renovación urbana de determinadas calles y con el plan de asfaltado. Ya se han ejecutado dos actuaciones y está pendiente una tercera. También seguimos trabajando para desbloquear el proyecto del aparcamiento de San Gregorio.

En definitiva, todos estos proyectos forman parte de una misma estrategia: mejorar la vivienda, las infraestructuras y los servicios para que la población pueda desarrollar su vida en Telde. El municipio cuenta con suelo y potencial, y el reto consiste en desbloquear esos recursos y convertirlos en oportunidades reales para la ciudadanía.

PGS Constructions Lanzarote: "IA y reforma: la fusión entre trabajo milenario y nueva tecnología"

ENTREVISTA

PGS CONSTRUCTIONS LANZAROTE

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

PGS Constructions trabaja en reformas, construcción y mantenimiento en Lanzarote, tanto para particulares como para complejos turísticos. ¿Cómo está evolucionando la demanda de reformas de vivienda en la isla y qué actuaciones son actualmente las más solicitadas?

La demanda de reformas de vivienda nunca ha cesado realmente a lo largo de nuestra trayectoria en Lanzarote. De hecho, en ocasiones hemos tenido que renunciar a proyectos interesantes por no poder asumirlos de inmediato y, sobre todo, por no querer sacrificar la atención personalizada, el control de cada obra y la satisfacción de nuestros clientes.

Actualmente, las reformas integrales siguen siendo las actuaciones más solicitadas, aunque durante los últimos dos años hemos observado un incremento significativo de particulares interesados en construir una vivienda desde cero. Para nosotros es una señal muy positiva: demuestra que existe confianza y que muchas personas están dispuestas a invertir en crear un hogar pensado específicamente para ellas.

Ahí es donde nuestra experiencia de cuatro décadas cobra especial importancia. Una buena obra no empieza cuando se coloca el primer ladrillo, sino mucho antes, con una buena planificación y, sobre todo, escuchando al cliente.

Lanzarote afronta, como el resto de Canarias, un problema de acceso a la vivienda y una oferta residencial limitada. ¿Puede la rehabilitación y transformación de viviendas existentes contribuir a aumentar la oferta sin seguir ocupando suelo?

Sin duda. Es una cuestión que ya planteábamos hace cinco años, cuando hablamos con ustedes por primera vez. Si las administraciones incentivaran de forma decidida la rehabilitación de viviendas y estructuras existentes, se podría contribuir notablemente a paliar el problema de acceso a la vivienda, recuperando inmuebles abandonados o infrautilizados para convertirlos nuevamente en hogares.

Esto permitiría aumentar la oferta residencial y, al mismo tiempo, reducir el desequilibrio entre las viviendas destinadas al turismo y las disponibles para residentes y trabajadores de la isla.

Además, rehabilitar lo que ya existe supone aprovechar el territorio de una manera mucho más responsable. Lanzarote es especialmente sensible desde el punto de vista medioambiental y cuenta con una identidad paisajística única. Construir también significa saber dónde merece la pena no construir. Rehabilitar lo que ya existe es, en nuestra opinión, una de las formas más inteligentes de crecer. Reformar no significa cambiarlo todo, sino respetar lo que ya tiene alma.

Los costes de materiales, mano de obra y transporte afectan especialmente a Lanzarote. ¿Cómo están influyendo en los presupuestos y qué hace la empresa para mantener precios competitivos sin comprometer la calidad?

Todos hemos podido observar un aumento importante de los precios, que ha afectado al sector de la construcción y prácticamente a toda la economía. Nuestros clientes entienden que estas circunstancias dificultan reducir los presupuestos sin terminar comprometiendo la calidad que siempre garantizamos.

Nuestra política empresarial es clara: no buscamos competir por precio, sino diferenciarnos por la calidad del trabajo y por conseguir que el cliente sienta que ha invertido bien su dinero.

Apostamos por la excelencia, por cuidar cada detalle y por hacer las cosas correctamente. Una construcción o una reforma no debería valorarse únicamente por lo que cuesta hoy, sino por lo que ofrece y dura durante muchos años.



Proyecto de ampliación de vivienda unifamiliar.

La eficiencia energética se ha convertido en una prioridad. ¿Qué soluciones incorporan en sus reformas para mejorar el aislamiento y adaptar las viviendas al clima de Lanzarote?

Para nosotros, la eficiencia energética no consiste simplemente en añadir aislamiento o instalar equipos más eficientes. Consiste en comprender cómo funciona una vivienda, cómo recibe el sol y cómo responde al viento y al calor.

El clima de Lanzarote no debería ser un enemigo, sino una característica que debemos aprender a aprovechar. En nuestras reformas prestamos especial atención al aislamiento, los cerramientos, las ventanas, la protección frente a la radiación solar y la ventilación, seleccionando materiales y soluciones de calidad que mejoren el comportamiento térmico de cada vivienda.

La verdadera eficiencia empieza cuando una vivienda está bien diseñada: cuando necesita menos energía para mantener el confort, ofrece mayor durabilidad y proporciona una mejor calidad de vida.



Baño totalmente reformado.

Lanzarote cuenta con un importante parque de viviendas vinculadas al turismo y una creciente necesidad de vivienda residencial. ¿Está aumentando la demanda de transformar inmuebles turísticos en viviendas de larga duración?

La necesidad existe y probablemente irá adquiriendo cada vez mayor protagonismo. La escasez de vivienda residencial y, especialmente, de alquileres de larga duración hace que Lanzarote se enfrente a una situación cada vez más compleja.

Hasta ahora, nuestros clientes han sido principalmente propietarios de viviendas y locales comerciales y no hemos recibido encargos específicos para transformar inmuebles turísticos en viviendas de larga duración. Sin embargo, basta con mirar alrededor para comprobar que existe un enorme potencial.

Hay estructuras que podrían recuperar su uso y convertirse en viviendas residenciales, contribuyendo a paliar la falta de alquileres de larga temporada. Podría ser una de las soluciones más sensatas para afrontar este problema y, desde el sector de la construcción, estamos preparados para hacerlo.

La escasez de profesionales cualificados es otro de los grandes retos del sector. ¿Cómo está afectando a los plazos y qué importancia tiene contar con equipos estables?

Es un reto importante y, curiosamente, está directamente relacionado con la propia crisis de acceso a la vivienda. Muchos profesionales se han visto obligados a marcharse de Lanzarote ante la dificultad de encontrar alquileres de larga duración a precios asumibles. Esto genera una fuga de talento que termina afectando también a otros sectores de la economía.

En nuestro caso, tenemos la tranquilidad de contar con un equipo familiar, cualificado y estable en la isla. Además, colaboramos habitualmente con profesionales y empresas de confianza, lo que nos permite mantener una buena coordinación, continuidad y control de los plazos.

Aun así, la escasez de trabajadores cualificados sigue siendo una de las principales limitaciones para autónomos y empresas que queremos seguir creciendo.

Para finalizar, ¿qué objetivos se marca PGS Constructions y qué nuevas líneas de negocio o proyectos pretende impulsar?

Seguimos teniendo nuevos objetivos y metas. Algunos de los que nos marcamos hace años ya son una realidad y otros todavía forman parte del camino. Este año hemos iniciado nuestro segundo proyecto de nueva construcción y seguimos recibiendo solicitudes de clientes que quieren que construyamos sus viviendas.

Después de 40 años dedicados a este oficio y 10 años desarrollando nuestra actividad en Lanzarote, mantenemos la misma ilusión por nuestro trabajo. Queremos crecer, pero siempre de forma coherente con nuestra filosofía: preferimos trabajar con un cliente a la vez y ofrecerle la atención, cercanía y compromiso que merece antes que asumir un volumen excesivo de obras.

También hemos innovado en la manera de mostrar nuestro trabajo. Hemos desarrollado un novedoso sistema de documentación al que llamamos nuestra "máquina del tiempo de la construcción", del que fuimos pioneros. Ninguna otra empresa lo había propuesto antes que nosotros y, tras investigar el mercado, hemos comprobado que seguimos manteniendo la exclusividad de este servicio.

Mediante fotografías tomadas durante todo el proceso de una obra y con ayuda de inteligencia artificial, creamos un hyperlapse capaz de condensar meses de trabajo —incluso una obra completa de un año— en apenas un minuto.

No es solo una forma espectacular de mostrar el resultado, sino una manera de hacer visible todo aquello que normalmente permanece oculto. Refleja nuestra filosofía: innovar, cuidar cada detalle y hacer las cosas de una manera diferente.

ENTREVISTA

LEONARDO GARCÍA
CEO DE INDÓTICA

Leonardo García: "Queremos que la domótica llegue a más viviendas y forme parte de nuestro día a día"



REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Indótica lleva más de 20 años desarrollando soluciones de domótica, inmótica y gestión energética en Canarias. ¿Cómo ha evolucionado la percepción del cliente y qué soluciones se demandan actualmente?

Los clientes siguen demandando muchas de las mismas soluciones, pero cada vez hay más personas que han tenido la oportunidad de probar la domótica. Cuando alguien la prueba y tiene una buena experiencia, normalmente no quiere volver atrás. A lo bueno uno se acostumbra rápidamente. Cada vez hay más usuarios familiarizados con estas tecnologías y, si la experiencia ha sido positiva, quieren volver a incorporarlas. Sin embargo, todavía existe bastante intrusismo profesional y no siempre las instalaciones se realizan correctamente, lo que puede generar experiencias negativas.

La domótica todavía no está completamente implantada en todas las viviendas, aunque creo que acabará siendo así. Al mismo tiempo, están entrando soluciones domésticas como HomeKit, que hacen que el usuario tenga cada vez más contacto con la automatización. Sin embargo, en los edificios, la situación es diferente. La automatización de las instalaciones está adquiriendo cada vez más importancia y será fundamental para cumplir con los objetivos europeos de eficiencia energética.

Precisamente la inteligencia artificial está empezando a transformar nuestra forma de interactuar con los edificios. ¿Qué aplicaciones tendrán mayor impacto en las viviendas e instalaciones canarias? ¿Ya existen soluciones funcionando o hablamos todavía de una tecnología de futuro?

Nosotros ya lo estamos haciendo. La tecnología está implantada, probada y funcionando en diferentes instalaciones. Su implantación general avanza más lentamente porque requiere inversión y cada empresa se adapta a un ritmo diferente.

La inteligencia artificial es fundamental, especialmente para el mantenimiento predictivo. Podemos modelizar una instalación y proporcionar a la IA todos sus parámetros de funcionamiento. Así, el sistema conoce las características de los equipos y puede detectar rápidamente si algo no funciona correctamente. La instalación se monitoriza continuamente y la IA puede realizar comprobaciones en cuestión de segundos, con una capacidad de análisis que una persona no puede alcanzar.

Estamos ante una auténtica revolución tecnológica. Quien no se adapte corre el riesgo de quedarse atrás. Cualquier empresa debería plantearse ya cómo incorporar la inteligencia artificial a su actividad, sus instalaciones e incluso a la vivienda.

En nuestro caso, partíamos con ventaja porque ya disponíamos de sensores y sistemas de automatización. Ahora estamos conectando todo ese desarrollo con la IA, que recibe la información de la instalación, conoce qué elementos tiene y hasta dónde puede actuar, y puede gestionar determinados procesos automáticamente.

Canarias tiene un gran potencial para reducir el consumo energético. ¿Qué papel puede desempeñar la domótica en este ámbito?

La domótica se puede instalar prácticamente en cualquier vivienda, aunque no todas las soluciones pueden aplicarse de la misma manera. Por ejemplo, no todas tienen las condiciones necesarias para instalar placas fotovoltaicas. Cuando es posible incorporarlas, el objetivo debería ser conseguir un consumo energético prácticamente nulo. La automatización permite gestionar ese consumo de forma más eficiente y aprovechar mejor la energía disponible.

Recientemente hemos realizado un proyecto de automatización de un campo de golf en el que todo el sistema de riego está automatizado y funciona con energía fotovoltaica, consiguiendo un consumo energético prácticamente cero.



La tendencia va en esa dirección: utilizar una energía limpia y eficiente para mejorar la calidad de vida. Además, la inteligencia artificial está impulsando todavía más este proceso, ya que permite automatizar la gestión de las instalaciones, predecir averías y generar automáticamente partes de mantenimiento para los operarios.

El turismo y la vivienda turística son fundamentales para Canarias. En el ámbito hotelero, ¿qué soluciones están desarrollando para reducir el consumo energético sin perder confort?

Una de las primeras soluciones que aplicamos es el sistema de ocupación inteligente. En lugar de activar el aire acondicionado únicamente con una tarjeta, instalamos detectores que permiten saber si la habitación está realmente ocupada y gestionar automáticamente su consumo energético.

Además, aprovechamos los momentos en los que el huésped no está para realizar tareas de mantenimiento predictivo. Por ejemplo, tras un check-out podemos comprobar automáticamente que el agua caliente funciona correctamente, verificar su temperatura y comprobar que el aire acondicionado y las válvulas funcionan bien.

De esta manera, realizamos comprobaciones en tiempo real y garantizamos que la habitación esté en condiciones antes de la llegada del siguiente huésped. En caso de avería, la incidencia puede enviarse directamente al móvil de los técnicos de mantenimiento. Esto supone ahorro, mejora del servicio y mayor calidad y confort para el huésped.

En ese sentido, ¿cómo se consigue que el ahorro energético no repercuta en la experiencia del huésped?

Lo ideal es que el huésped no note que se está ahorrando energía. Si una persona se aloja en un hotel de cinco estrellas, debe poder disfrutar del confort que espera. No se trata de pedirle que consuma menos agua o que utilice menos climatización, sino de que la propia tecnología gestione esos recursos de forma eficiente.

Además, estamos trabajando con calificaciones energéticas para las habitaciones. Un huésped que tenga sensibilidad hacia el consumo energético o la contaminación puede consultar desde su teléfono móvil qué está ocurriendo, cuánto está consumiendo y cuál es la valoración energética de la habitación.

Otro de los retos de Canarias es la rehabilitación de un parque de viviendas antiguas. ¿Es posible incorporar sistemas de automatización y monitorización en estos edificios sin que el coste o las características de la construcción se conviertan en una barrera?

Sí, se puede hacer. Hay diferentes posibilidades y todo depende de las características del edificio. Personalmente, considero que las soluciones inalámbricas deberían utilizarse principalmente cuando no existe la posibilidad de instalar cableado. Si tenemos una vivienda con canalizaciones y podemos realizar una instalación convencional, prefiero utilizar cable porque ofrece mayor fiabilidad.

Sin embargo, hay edificios en los que no se pueden tocar las paredes o modificar determinados elementos. En un edificio histórico, por ejemplo, donde el impacto de la intervención tiene que ser mínimo, la solución inalámbrica puede ser la más adecuada.

Si la vivienda es antigua y no dispone de canalizaciones, también se puede recurrir a esta tecnología. El problema aparece cuando la instalación está muy deteriorada y no existen las condiciones necesarias para realizar una intervención adecuada. En esos casos, hay que recurrir a soluciones inalámbricas, aunque no ofrecen exactamente el mismo nivel de fiabilidad que una instalación cableada.

Para finalizar, ¿cuáles son las principales líneas de trabajo de Indótica de cara al futuro?

Ahora mismo nuestra prioridad es la inteligencia artificial. Como primera opción, inteligencia artificial; como segunda opción, inteligencia artificial; y como tercera opción, inteligencia artificial.

Estamos trabajando para incorporar esta tecnología tanto en las nuevas instalaciones como en las que ya tienen nuestros clientes. El ahorro es espectacular y la mejora del servicio también.

La principal ventaja es que podemos anticiparnos a las averías y analizar una cantidad de información que una persona no podría procesar manualmente. Una persona no puede analizar 3.000 parámetros de una instalación en una hora, mientras que un sistema de inteligencia artificial sí puede hacerlo.

Eso nos permite revisar prácticamente un hotel completo en muy poco tiempo. Estamos entrando en una nueva dimensión en la gestión de las instalaciones y creo que las empresas que sepan adaptarse a esta transformación tendrán una ventaja importante.

ENTREVISTA

ÓSCAR HERNÁNDEZ
ALCALDE DE AGÜIMES

Óscar Hernández: "El objetivo es que la vivienda pública tenga un impacto real y directo en la vida de las personas"



REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Agüimes se ha convertido en uno de los municipios que más está apostando por ampliar su parque de vivienda protegida. ¿Qué estrategia está siguiendo el Ayuntamiento para facilitar el acceso a una vivienda asequible sin perder el equilibrio entre crecimiento urbano y calidad de vida?

Siempre hemos sido muy respetuosos y comedidos con el desarrollo del municipio. Queremos seguir siendo un pueblo, crecer, pero sin modificar la realidad física del territorio.

En años anteriores promovimos suelo para autoconstrucción, buscando terrenos por debajo del precio de mercado para que los vecinos pudieran construir su propia vivienda. El problema es que, una vez que ese suelo pasa a manos particulares, aunque sea de forma legítima, entra también en las dinámicas del mercado.

La diferencia de este nuevo proyecto de vivienda pública es precisamente esa: queremos que la vivienda siga siendo siempre pública. Que el esfuerzo que hace la Administración para facilitar el acceso a una vivienda tenga un efecto permanente.

Es un modelo que ya funciona en lugares como Viena o Singapur: disponer de un gran parque público de viviendas con precios muy por debajo del mercado, donde el objetivo no sea el beneficio, sino atender una necesidad social.

La idea es que el Ayuntamiento haga las renuncias necesarias para que ese ahorro repercuta directamente en el alquiler que paga el ciudadano. Es decir, una persona puede vivir toda su vida en esa vivienda, pero no es suya, sino pública. Mientras mantenga las condiciones que le permiten acceder a ella, podrá seguir viviendo allí; si su situación económica cambia, tendría que acudir al mercado libre.

La dificultad para encontrar vivienda ya no afecta solo a los jóvenes, sino también a trabajadores esenciales y familias con ingresos medios. ¿Qué medidas está impulsando Agüimes para evitar que el problema de la vivienda termine afectando al desarrollo económico y social del municipio?

Se trata precisamente de eso. Hemos analizado la población por franjas de edad —hasta 30 años, de 30 a 60 y mayores de 60—, diferenciando también entre parejas y personas que viven solas. Y hemos trasladado esa realidad a los cupos de vivienda previstos tanto en esta primera fase como en la segunda.

¿Y cómo se traduce esto directamente para los ciudadanos? En algo muy sencillo: en su bolsillo. Tenemos establecido un precio máximo de unos 7 euros por metro cuadrado, cuando actualmente el mercado se mueve en torno a los 15, 16 o incluso 18 euros.

Por poner un ejemplo, una persona que hoy está pagando alrededor de 1.100 euros de alquiler en Arinaga podría pasar a pagar unos 350 o 400 euros, incluyendo una plaza de garaje, por una vivienda de unos 60 metros cuadrados. Ese ahorro supone, directamente, disponer de más recursos y mejorar la calidad de vida.

En definitiva, esa es la filosofía del proyecto: que la vivienda pública tenga un impacto real y directo en la vida de las personas.

Canarias necesita construir más vivienda, pero también agilizar los procesos administrativos. Desde su experiencia como alcalde, ¿qué cambios considera imprescindibles para reducir los tiempos de licencias y hacer viables nuevos proyectos residenciales?

Sí. Creo que el Gobierno de Canarias ha aprobado dos decretos ley fundamentales para agilizar los plazos y, especialmente, la tramitación de licencias.

Uno de los aspectos más importantes es que terceros puedan validar la parte técnica de los proyectos que cumplen con el planeamiento municipal. Esto permite agilizar los procedimientos sin restar competencias a los ayuntamientos. En muchos municipios no tenemos grandes retrasos; cuando un proyecto se ajusta al planeamiento, podemos hablar de una media de tres o cuatro meses. Pero esta medida puede reducir aún más esos plazos.

Es cierto que en algunas ciudades existe preocupación entre los funcionarios por una posible pérdida de competencias, pero creo que es justamente lo contrario. Un arquitecto externo tiene la misma cualificación profesional para verificar que se cumplen los parámetros técnicos que el arquitecto municipal.

Además, el decreto permite aumentar el número de plantas hasta el máximo previsto en el planeamiento sin tener que modificarlo, y aprovechar determinados suelos dotacionales que sabemos que no vamos a utilizar. Todo ello amplía la capacidad de los ayuntamientos para poner suelo a disposición y facilitar la construcción de vivienda pública.

El municipio cuenta con importantes zonas industriales y una creciente actividad económica que atrae población. ¿Cómo se planifica el crecimiento residencial para que vaya acompañado de infraestructuras, servicios públicos y espacios comunitarios suficientes?

Respetando siempre las proporciones establecidas en el planeamiento, nosotros hemos sido muy escrupulosos con este aspecto. Si la normativa establece, por ejemplo, ocho metros cuadrados por habitante de espacios verdes o equipamientos públicos, nosotros hemos procurado estar siempre por encima, llegando incluso a 12 o 16 metros cuadrados.

Nuestra filosofía ha sido evitar concentraciones excesivas de población y garantizar que existan suficientes espacios libres y servicios públicos. En aquellos casos en los que, por determinadas circunstancias, se aumenta la edificabilidad o el número de plantas y puede generarse algún déficit puntual de espacios comunitarios, lo compensamos en los desarrollos urbanísticos próximos.

De esta manera, conseguimos mantener el equilibrio del entorno y evitar una acumulación excesiva de población sin los espacios necesarios. Al final, se trata de que el crecimiento urbanístico vaya siempre acompañado de espacios libres y equipamientos suficientes para garantizar la calidad de vida de los vecinos.

La presión de la vivienda vacacional y el incremento del precio del alquiler están transformando muchos municipios canarios. ¿Cómo puede encontrarse un equilibrio entre el desarrollo turístico y el derecho de los residentes a acceder a una vivienda digna y estable?

No tengo ninguna duda de que existe una vinculación directa.

De hecho, nosotros no estamos concediendo este tipo de autorizaciones, pero durante la tramitación de la ley que regula la vivienda vacacional, hubo personas que construyeron edificios en determinados municipios con la intención de destinarlos a este uso. Yo, particularmente, estoy absolutamente en contra de esa práctica. Las zonas residenciales son para uso residencial.

> "Nuestra filosofía ha sido evitar concentraciones excesivas de población"

Quien quiera desarrollar una actividad turística debe hacerlo en aquellos espacios donde el suelo esté específicamente destinado y reconocido para ese uso. Para nosotros, el suelo urbano residencial es residencial, no turístico, y vamos a ser tajantes en el cumplimiento de esta premisa.

Para finalizar, ¿cuáles son los principales objetivos que se ha marcado el Ayuntamiento de Agüimes en materia de vivienda para lo que resta de 2026 y qué proyectos le gustaría dejar encaminados?

Espero poder sacar antes de que termine el año la licitación para adjudicar dos parcelas: una en Arinaga, de algo más de 3.000 metros cuadrados, destinada a unas 124 viviendas, y otra en Agüimes, de algo más de 1.000 metros cuadrados, para alrededor de 48 viviendas.

De forma paralela, a principios de 2027 queremos licitar las otras parcelas situadas en el Cruce de Arinaga, que suman unos 19.000 metros cuadrados distribuidos en diferentes parcelas.

El objetivo es que, en un plazo aproximado de dos años, podamos empezar a dar respuesta real a una de las principales necesidades que tenemos actualmente: facilitar a nuestros vecinos el acceso a una vivienda asequible.

ENTREVISTA

BRUNO NARANJO
CEO DE GRUPO FSM

Bruno Naranjo: "Seguimos apostando por la primera residencia para aumentar la oferta de vivienda en Canarias"



REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Grupo FSM lleva más de seis décadas diversificando su actividad en Canarias, y la vivienda es actualmente una de sus líneas de negocio. ¿Cómo está afrontando el grupo el actual desequilibrio entre la escasez de vivienda y el elevado coste de acceso que existe en las islas?

La actividad inmobiliaria del Grupo FSM se remonta prácticamente a los inicios de la actividad del Grupo, hace más de 50 años. Durante este tiempo, hemos desarrollado promociones en distintos municipios de toda la isla de Gran Canaria, desde la capital hasta el Norte y el Sureste de la isla.

En la actualidad, estamos trabajando en distintos proyectos inmobiliarios en Las Palmas de Gran Canaria, que totalizan unas 450 viviendas en diferentes fases de desarrollo. Asimismo, estamos trabajando en proyectos en el municipio de Gáldar, tanto en el casco urbano como en las zonas costeras de Sardina y El Agujero, aunque en este caso nos encontramos en una fase más incipiente debido a distintos problemas burocráticos.

Salvo los proyectos situados en la costa de Gáldar, en los que se puede alternar un uso más vacacional, todas las restantes viviendas están destinadas a primera residencia y contribuyen a aumentar la oferta, tan necesaria en nuestra isla.

Desde FSM Inmobiliaria desarrollan y gestionan proyectos residenciales en el Archipiélago. ¿Qué tipo de vivienda consideran que necesita hoy Canarias: vivienda protegida, vivienda asequible, promociones para jóvenes o una combinación de todas ellas?

A mi entender, se necesita todo tipo de vivienda para cubrir la demanda existente. Por un lado, es necesario atender las necesidades de las personas con mayores dificultades de acceso y, por otro, las de aquellas con mayores recursos que puedan acceder a viviendas con otras características y ubicaciones más «premium». Por tanto, considero necesarias tanto la vivienda protegida y el alquiler asequible incentivado como la vivienda libre.

También es necesario impulsar medidas que faciliten el acceso a la vivienda a los jóvenes, que actualmente necesitan alcanzar un nivel de ahorro muy difícil de conseguir. En este sentido, serían necesarias medidas de carácter fiscal y de apoyo al acceso a la financiación.

El precio del suelo y los costes de construcción son dos de los principales obstáculos para aumentar la oferta residencial. ¿Qué medidas creen que deberían impulsarse desde las administraciones canarias para facilitar que empresas con capacidad inversora puedan promover más vivienda?

Considero necesarias todas aquellas medidas que permitan paliar los principales problemas que afectan actualmente a la falta de vivienda y que, en mi opinión, son los elevados costes de los materiales, la escasez de mano de obra y las dificultades burocráticas para poner a disposición suelo que permita iniciar nuevos proyectos.

A partir de ahí, es necesario aportar imaginación y trabajar en la implantación de medidas. Creo que el Gobierno de Canarias está intentando impulsar algunas iniciativas interesantes, como el alquiler asequible incentivado, el impulso a la construcción industrializada, la vivienda protegida y la agilización de la obtención de licencias, entre otras.



No obstante, considero que siguen siendo necesarias medidas de incentivo fiscal, dado que un porcentaje elevado de los costes de un proyecto corresponde a impuestos, tanto autonómicos como municipales. También son necesarias medidas que permitan reducir la cantidad de trabas burocráticas existentes para conseguir la puesta a disposición de suelo destinado a la construcción de las viviendas que se demandan actualmente.

> "Tenemos unas 450 viviendas en distintas fases de desarrollo"

La actividad del Grupo FSM abarca construcción, áridos, hormigón, energía y agua, además de la promoción inmobiliaria. ¿Hasta qué punto esta integración de distintas áreas permite al grupo controlar costes y hacer más viables los proyectos de vivienda en Canarias?

Efectivamente, la diversificación del Grupo FSM nos ayuda considerablemente a ganar agilidad a la hora de acometer nuestros proyectos.

No obstante, es cierto que no abarcamos todos los oficios necesarios para la construcción completa de un edificio y seguimos dependiendo, en gran medida, de empresas subcontratadas, que también se enfrentan a sus propios problemas derivados del aumento de los costes de los materiales y de la falta de mano de obra.

Canarias afronta también el reto de construir viviendas más eficientes ante el coste energético y las condiciones climáticas de las islas. ¿Cómo están incorporando la eficiencia energética, las energías renovables y la gestión sostenible del agua en sus nuevos proyectos residenciales?

En el Grupo FSM estamos muy concienciados con la eficiencia energética. De hecho, contamos con numerosos proyectos destinados a contribuir al desarrollo de las energías limpias, como parques eólicos y fotovoltaicos, y estamos trabajando en la construcción de una planta de biogás.

Nuestros proyectos inmobiliarios incorporan desde hace años distintas medidas de eficiencia energética, potenciando la mejora de los aislamientos térmicos e incorporando sistemas de generación fotovoltaica o térmica para la gestión del agua caliente de las viviendas. Asimismo, incorporamos espacios destinados a zonas verdes, incluso en edificios de manzana cerrada.

El crecimiento de la población y la presión turística están aumentando la demanda de vivienda en municipios de Gran Canaria y del resto del Archipiélago. ¿Cómo puede compatibilizar Canarias el desarrollo turístico con la necesidad de reservar suelo y recursos para vivienda residencial para quienes viven y trabajan en las islas?

Lo queramos o no, el turismo es el motor económico del Archipiélago y, al menos a medio plazo, seguirá siéndolo. Esto no es incompatible con potenciar un desarrollo responsable y sostenible del sector, primando la calidad sobre la cantidad.

Para atender los servicios que requiere este sector, necesitamos personal que, a su vez, demanda viviendas. En el caso de Gran Canaria, contamos con municipios cercanos a las zonas turísticas que deben servir de pulmón para alojar a este tipo de trabajadores, que a su vez dinamizarán esas zonas. Un ejemplo es el municipio de Agüimes, donde se está impulsando con firmeza la construcción de vivienda protegida.

De cara a 2026, con la vivienda como uno de los principales retos económicos y sociales de Canarias, ¿qué objetivos se marca Grupo FSM en materia residencial y qué nuevos proyectos o inversiones prevé impulsar para contribuir a aumentar la oferta de vivienda en el Archipiélago?

En el Grupo FSM seguiremos trabajando en el desarrollo de proyectos de primera residencia que contribuyan a aumentar la oferta de viviendas. De hecho, continuamos activos en la adquisición de suelo con este objetivo.

Por otro lado, tenemos previsto iniciar un proyecto inmobiliario de 49 viviendas en Las Palmas de Gran Canaria, que destinaremos al alquiler y no a la venta. De cara al futuro, seguiremos también apostando por este tipo de proyectos de «Build to Rent».

ENTREVISTA

ARACELI REYMUNDO
DIRECTORA DE ESTUDIO ARAS



Araceli Reymundo: "Debemos avanzar hacia una arquitectura adaptada al clima canario, no hacia los estándares europeos"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Estudio ARAS lleva más de 20 años defendiendo una arquitectura basada en el bienestar y el respeto al medio ambiente. ¿La sostenibilidad se ha convertido ya en una necesidad imprescindible en la arquitectura de Canarias?

Absolutamente. El consumo energético y las emisiones de GEI asociadas a nuestro modelo energético son los principales responsables del cambio climático. Por tanto, especialmente los países desarrollados, debemos adoptar medidas no sólo de adaptación, sino también de mitigación.

Sin embargo, una renta per cápita alta favorece el uso de sistemas de climatización para combatir el sobrecalentamiento de los edificios, lo que a su vez acelera el cambio climático. No es justo que las personas más vulnerables, que sufren pobreza energética, vean agravada su situación porque estos sistemas expulsan más calor al espacio público. Es una espiral injusta e insostenible.

El diseño bioclimático es uno de los pilares de su estudio. En un territorio tan diverso como Canarias, ¿hasta qué punto se está aprovechando este potencial en las nuevas viviendas?

Lamentablemente, considero que no está teniendo la relevancia que debería, porque el diseño bioclimático sigue siendo una decisión "optativa", mientras que debemos cumplir directivas europeas que, en ocasiones, no tienen en cuenta nuestras especificidades climáticas.

Por ejemplo, el CTE establece zonas climáticas según la ubicación, pero la fórmula utilizada no contempla la humedad, un factor determinante en Canarias. Así, localidades con condiciones muy diferentes, como Santa Cruz de Tenerife y Valverde, pueden quedar dentro de la misma zona climática y estar sujetas a las mismas exigencias. Tampoco se diferencia entre una vertiente norte, con mar de nubes, y una sur, con mayor radiación solar.

El Manual de Arquitectura Bioclimática para Canarias, publicado por el ITC en 2011, demuestra que estas diferencias requieren estrategias de diseño específicas.

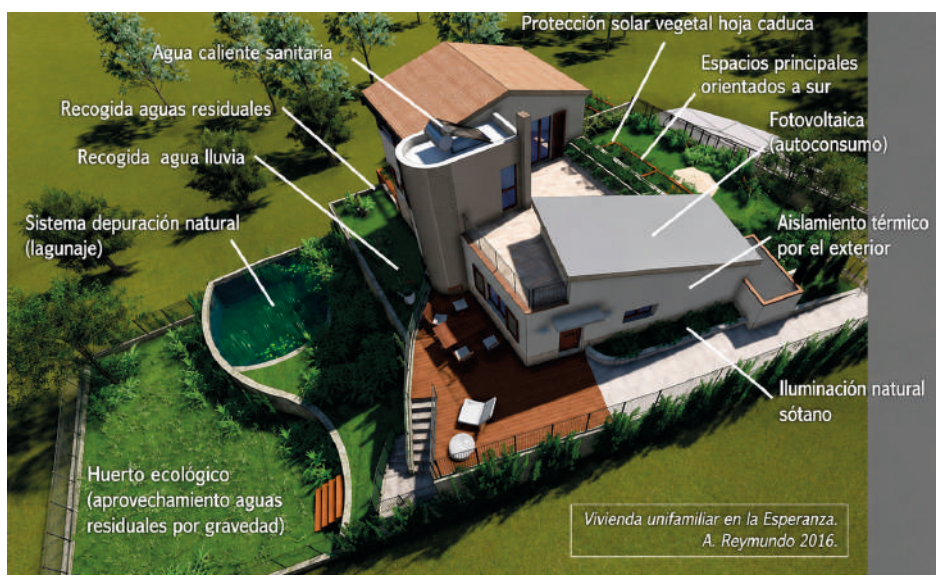
Y es que somos europeos, pero con matices… especialmente en lo que se refiere al clima.

La rehabilitación eficiente es clave para mejorar el parque inmobiliario existente. Desde su experiencia, ¿qué intervenciones tienen mayor impacto en el confort, el ahorro energético y la calidad de vida de las familias canarias?

Una de las más importantes es incorporar aislamiento térmico, preferiblemente por el exterior de la fachada. Canarias fue la única comunidad exenta de esta exigencia hasta la entrada en vigor del CTE en 2006, con una prórroga hasta 2009, periodo en el que se construyó una parte importante del parque inmobiliario.

También son fundamentales unas buenas carpinterías exteriores, que permitan cierres estancos y una ventilación adecuada para disipar el exceso de humedad de nuestro clima. A esto hay que añadir protecciones solares adaptadas a la orientación de cada fachada y diseñadas para favorecer la ventilación.

Sin embargo, estas medidas, esenciales para mejorar el confort sin aumentar el consumo energético, no reciben tantas ayudas como las energías renovables o incluso las calderas de biomasa, poco adecuadas para nuestro clima. Además, pese al calentamiento global, es más fácil acceder a ayudas para rehabilitación en climas fríos que en climas cálidos. Y esto no beneficia a Canarias.



Estudio ARAS trabaja con clientes privados y administraciones públicas. ¿Considera que las administraciones están incorporando con suficiente rapidez criterios de resiliencia, eficiencia energética y adaptación al cambio climático?

Hemos realizado rehabilitaciones de la envolvente para algunos ayuntamientos que han quedado muy satisfechos con la mejora del confort. Por ejemplo, en el Ayuntamiento de El Rosario, el disconfort era tan elevado que solicitaron ayudas tanto para mejorar la envolvente térmica como para instalar climatización. Esta última no fue concedida, pero el resultado de actuar sobre la envolvente fue tan satisfactorio que finalmente renunciaron a ella.

Creo que es fundamental que los edificios públicos impulsen estas mejoras, porque pueden servir de ejemplo para que la ciudadanía las replique en sus viviendas. Y especialmente los colegios. Ante las olas de calor, deberían convertirse en refugios climáticos, como ya ocurre, por ejemplo, en París, en lugar de tener que enviar a los niños a casa cuando se alcanzan determinadas temperaturas.

A través de la metodología ECOEJES han desarrollado estrategias territoriales en municipios como La Laguna, La Orotava o el eje Birmagen-Añaza. ¿Qué enseñanzas han extraído y cómo pueden ayudar a construir ciudades más autosuficientes y resilientes?

En Canarias, el cambio climático no está tan vinculado a la ineficiencia del parque inmobiliario como al transporte terrestre. Es llamativo que, pese a nuestro modelo turístico, sus emisiones sean incluso superiores a las del transporte aéreo.

Tenemos un modelo económico básicamente bicéntrico, entre el área metropolitana y las zonas turísticas del sur, que genera una enorme necesidad de desplazamientos. Además, consumimos mucha energía en la gestión del agua e importamos más del 80% de los alimentos, mientras nuestro medio rural avanza hacia la desertificación.

La metodología ECOEJES analiza el potencial de cada territorio mediante un estudio multidisciplinar, un análisis DAFO y la participación ciudadana. Busca aprovechar el relieve y el potencial del Km.0 para diversificar la economía y crear modelos más policéntricos, reduciendo desplazamientos, dependencia exterior y emisiones.

Creemos que puede ayudarnos a diseñar un territorio más resiliente y mejorar la calidad de vida, pero para impulsarla es fundamental contar con el compromiso institucional necesario.

La integración de energías renovables, domótica y gestión eficiente del agua forma parte de los servicios de Estudio ARAS. ¿Qué innovaciones marcarán la arquitectura de la próxima década y qué papel tendrá la tecnología en edificios más saludables y sostenibles?

Son tecnologías que deben acompañar a un proyecto sostenible, y he tenido la fortuna de colaborar con excelentes especialistas en estos campos.

Sin embargo, en ocasiones la normativa no ayuda. Por ejemplo, pese a la importancia de la orientación sur, no siempre se favorece desde el planeamiento, ni se facilitan sistemas de depuración natural que permitan reutilizar el agua y generar biodiversidad.

El objetivo debe ser que el diseño gestione bien las prioridades: primero, maximizar mediante el propio diseño el confort, la salud, la calidad de vida y el ahorro energético. Después, incorporar las energías renovables necesarias para mejorar aún más su eficiencia.

Para finalizar, ¿cuáles son los principales objetivos de Estudio ARAS para lo que resta de 2026 y qué proyectos le gustaría impulsar para seguir situando a Canarias como referente en arquitectura sostenible?

Me gustaría seguir investigando y favoreciendo la construcción bioclimática, así como sensorizar y monitorizar edificios para demostrar sus beneficios y conseguir que la normativa los tenga en cuenta y los premie en las subvenciones.

Creo profundamente en la colaboración institucional. Estamos desarrollando una investigación vinculada al proyecto europeo RESMAC, liderado por el ITC, junto al Colegio de Arquitectos de Tenerife, para comparar las recomendaciones del Manual de Arquitectura Bioclimática para Canarias con las evaluaciones de los programas homologados. El objetivo es detectar estas incongruencias y avanzar hacia herramientas que tengan en cuenta las particularidades de nuestro territorio, también en el planeamiento y el urbanismo.

Otros objetivos son incorporar el sur como estrategia fundamental en los nuevos trazados urbanos, naturalizar los espacios y fomentar modelos policéntricos que reduzcan las emisiones y mejoren nuestra resiliencia.

ENTREVISTA

JAVIER LÓPEZ
GERENTE DE
MODULAR VIVENDI



Javier López: "Podemos dar una respuesta más rápida a la vivienda que necesita Canarias"

REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Modular Vivendi ha desarrollado una oferta de más de 100 modelos de viviendas y construcciones prefabricadas. En un contexto de emergencia habitacional en Canarias, ¿hasta qué punto puede la construcción modular convertirse en una alternativa real para aumentar la oferta de vivienda y reducir los plazos frente a la construcción tradicional?

La construcción modular puede constituir una alternativa muy válida para determinados proyectos, siempre dentro de la normativa vigente y como complemento a la construcción tradicional. En Modular Vivendi contamos con una amplia gama de modelos ya desarrollados, lo que nos permite optimizar los tiempos de ejecución y adaptarnos a las distintas necesidades de cada proyecto.

La empresa ha trabajado también en la instalación de viviendas para familias afectadas por la erupción de La Palma. ¿Qué aprendieron de aquella experiencia y cómo ha influido en la capacidad de Modular Vivendi para responder ante futuras emergencias habitacionales o situaciones derivadas de fenómenos naturales en Canarias?

Fue una experiencia que nos permitió comprender el enorme valor que tiene el tiempo cuando una familia pierde su vivienda. Aprendimos a trabajar con una mayor coordinación, rapidez y sensibilidad, manteniendo en todo momento los estándares de calidad. Aquella experiencia nos reafirmó en la importancia de estar preparados para aportar soluciones cuando las circunstancias lo requieren.

Las casas de madera requieren una adaptación específica al clima y a las condiciones de cada isla. ¿Qué diferencias encuentran entre construir en Tenerife, Gran Canaria, La Palma o las islas menores y qué soluciones aplican para garantizar el confort térmico, la durabilidad y la resistencia de las viviendas?

Cada isla y cada parcela presentan condiciones diferentes. Por este motivo, cada proyecto se estudia conjuntamente con el arquitecto y los técnicos responsables. Nuestra función es colaborar con ellos para que el sistema se adapte correctamente a las características del terreno, al entorno y al propio proyecto, buscando garantizar el confort, la durabilidad y la eficiencia de la vivienda.



Modular Vivendi ofrece desde kits de automontaje hasta servicios integrales de transporte, cimentación, montaje e instalaciones. ¿Está cambiando el perfil del cliente que busca este tipo de vivienda y qué factores están pesando más actualmente: el precio, la rapidez de ejecución, la eficiencia energética o la posibilidad de personalizar el proyecto?



Sí, actualmente el cliente busca una vivienda eficiente y funcional, con unos plazos de ejecución más controlados. En Modular Vivendi ofrecemos una amplia variedad de modelos ya desarrollados, que permiten diferentes configuraciones y niveles de servicio, siempre desde la transparencia y la colaboración técnica.

El acceso al suelo y la normativa urbanística siguen siendo dos de los principales obstáculos para ampliar la oferta residencial en Canarias. Desde la experiencia de Modular Vivendi, ¿qué cambios administrativos o normativos serían necesarios para que las viviendas modulares pudieran contribuir de forma más rápida a solucionar el problema habitacional del Archipiélago?

Después de tantos proyectos que hemos llevado a cabo en todas las islas, entendemos que existe un aspecto común en los distintos municipios: sería necesario contar con una mayor agilidad en la tramitación de las licencias por parte de los organismos oficiales. Consideramos que este sería un cambio administrativo muy positivo para el cliente, ya que actualmente son muchos los meses de espera e incluso los años que pueden transcurrir hasta conseguir que una vivienda quede legalizada.

La construcción industrializada está ganando peso como vía para reducir tiempos y optimizar recursos. ¿Qué margen existe todavía para incorporar más tecnología, eficiencia energética y nuevos sistemas constructivos en las viviendas de Modular Vivendi, y hacia dónde cree que evolucionará este mercado en Canarias?

Consideramos que la construcción industrializada continuará creciendo como una alternativa complementaria dentro del sector. La industrialización permite mejorar los procesos e incorporar progresivamente mejoras en materia de eficiencia y calidad. Nuestro objetivo es seguir avanzando en esta línea, apostando por soluciones prácticas y contrastadas.

De cara a 2026, con la demanda de vivienda creciendo y el debate sobre nuevas soluciones habitacionales abierto en Canarias, ¿qué objetivos se marca Modular Vivendi para este año y qué papel quiere jugar la empresa en el futuro de la vivienda modular y asequible en el Archipiélago?

Nuestro objetivo es consolidar nuestra actividad en Canarias, continuar mejorando nuestros modelos y reforzar el acompañamiento técnico tanto a clientes como a profesionales. Queremos seguir aportando desde la colaboración y la seriedad.

Para más información se puede consultar modularvivendi.com.





Arte Joven en la Calle y el OFF Orotava Festival de Fotografía, el domingo 20 de septiembre

Las calles y plazas del centro histórico se convierten en el epicentro de la cultura, el talento y la creatividad

La Feria de Arte Joven en la Calle se celebrará el domingo 20 de septiembre en las calles del casco histórico de La Orotava, entre las 10 y 15.00 horas. La muestra acogerá a más de medio millar de jóvenes artistas en múltiples disciplinas artísticas como pintura, baile, teatro, música en diversos estilos, fotografía, grafitis, monólogos, cuentacuentos, robótica, caricaturas, títeres, mímica…

Arte Joven en la Calle nació hace 26 años, y fue una actividad pionera en la isla de estas características. Con el tiempo se ha consolidado y es todo un referente en Tenerife. Desde el año 2000 esta feria juvenil y artística ha marcado tendencia y es todo un éxito, contando en cada edición con la participación de numerosos jóvenes que ponen en valor su arte y creatividad a pie de calle. Es un evento que atrae numeroso público de todas las edades, ya que el casco histórico se convierte en escenario del arte. El cartel anunciador de esta edición es obra de Ana Pi. García Rodríguez, ganadora entre las 25 propuestas presentadas.

También el centro histórico, la plaza de la Constitución y su entorno, acoge otro relevante evento esta jornada, la V edición del OFF Orotava Festival de Fotografía, en el que se darán cita los amantes de este arte.

El festival, dirigido tanto a profesionales y aficionados como al público general, incorpora este año la propuesta ‘MIRAR(NOS)’, centrada en las diferentes formas de observar e interpretar aquello que nos rodea. Personas, lugares, detalles y momentos cotidianos convivirán en una misma exposición para plantear una pregunta: ¿qué vemos cuando miramos?. La propuesta juega con la doble lectura de mirar a los demás y mirarnos a nosotros mismos, invitando a descubrir aquello que normalmente pasa desapercibido y a acercarse a otras perspectivas.

OFF La Orotava utiliza la fotografía como punto de encuentro entre cultura, creatividad y sociedad, acercando esta disciplina al público y generando experiencias para que los asistentes no solo observen, sino que también formen parte de ellas. La presente edición da un paso más en esta línea, con una programación especialmente pensada para conectar con jóvenes, estudiantes, creadores y público general.

En la citada plaza se contará con una veintena de stands relacionados con el mundo de la fotografía y la imagen, incluyendo empresas y entidades especializadas, escuelas de fotografía, diseñadores y fotógrafo minutero, entre otros. La jornada contará asimismo con exposiciones, talleres, experiencias participativas, charlas y propuestas vinculadas a la creación fotográfica.

Arte Joven en la Calle y OFF Orotava Festival de Fotografía comparten una clara apuesta por acercar la cultura a la calle, por la participación y por ofrecer espacios para que los jóvenes puedan expresarse y encontrarse con diferentes disciplinas artísticas.


ELABORADO EN CANARIAS
Elaborado en CANARIAS
el punto que va contigo
Campaña subvencionada por:
Gobierno de Canarias
islas iguales
Lo sientes, va contigo.
La conexión es tan potente,
te ofrece tanto que todo fluye.
Elaborado en CANARIAS



Fundación Moeve abre la convocatoria de la 22.ª edición de los Premios al Valor Social y pone en valor el impacto de los tres proyectos ganadores de 2025 en Canarias

La convocatoria estará abierta del 1 al 18 de septiembre y se celebrará en Canarias, Huelva y Campo de Gibraltar. En el Archipiélago se concederán hasta tres premios, con una dotación de hasta 25.000 euros por proyecto

Fundación Moeve abrirá el próximo 1 de septiembre la convocatoria de la 22.ª edición de los Premios al Valor Social, una iniciativa que desde hace más de dos décadas respalda proyectos destinados a mejorar el bienestar de personas en situación de vulnerabilidad social. En 2026, los galardones se celebrarán en Canarias, Huelva y Campo de Gibraltar, y pondrán especialmente el foco en iniciativas que promuevan la inclusión y una transición ecológica justa.

Las entidades interesadas podrán presentar sus proyectos del 1 al 18 de septiembre de 2026 a través de la página web de Fundación Moeve, donde podrán consultar las bases y toda la información relativa a la convocatoria. En Canarias, Fundación Moeve destinará hasta 75.000 euros a los proyectos seleccionados, con una dotación de hasta 25.000 euros por iniciativa y un máximo de tres proyectos ganadores.

La nueva convocatoria coincide con el desarrollo de las iniciativas reconocidas en la edición anterior. Cada año, Fundación Moeve abre en septiembre una nueva convocatoria; posteriormente se seleccionan los proyectos ganadores, que se desarrollan durante el ejercicio siguiente. De esta manera, mientras se pone en marcha la edición de 2026, las entidades reconocidas en 2025 están actualmente ejecutando sus proyectos.

Más de dos décadas apoyando proyectos sociales

Los Premios al Valor Social nacieron en 2005 con el objetivo de respaldar a entidades que trabajan para dar respuesta a situaciones de vulnerabilidad y generar oportunidades de inclusión. Desde su creación, Fundación Moeve ha destinado 5,6 millones de euros a 527 iniciativas sociales, contribuyendo a ayudar a más de 114.000 personas.

En Canarias, los galardones han permitido apoyar hasta la fecha 80 proyectos, con una dotación acumulada de 862.000 euros. Esta trayectoria refleja la apuesta de Fundación Moeve por mantener una colaboración estable con las organizaciones del tercer sector y acompañar iniciativas que aportan respuestas concretas a las necesidades sociales del Archipiélago.

Los proyectos seleccionados abarcan diferentes ámbitos de actuación, pero comparten una misma finalidad: contribuir a mejorar la vida de las personas, reforzar sus capacidades y favorecer una sociedad más inclusiva, al tiempo que se incorporan, cuando el proyecto lo permite, criterios vinculados a la sostenibilidad y a la transición ecológica justa.

Fundación Moeve visita a los tres proyectos ganadores de 2025

En el marco del desarrollo de los proyectos premiados en la edición de 2025, Fundación Moeve ha realizado durante este año tres visitas de seguimiento a las entidades ganadoras en Canarias: Cáritas Diocesana de Canarias, Fundación Canaria Sonsoles Soriano y CEAR Canarias. Estos encuentros permiten conocer de primera mano la evolución de las iniciativas, intercambiar impresiones con los equipos de las organizaciones y acercarse al impacto que están generando sobre las personas beneficiarias.

El acompañamiento forma parte del vínculo que Fundación Moeve establece con las entidades ganadoras y que va más allá de la aportación económica. Profesionales de Moeve participan como padrinos y madrinas solidarios de los proyectos, manteniendo una relación directa con las organizaciones durante su desarrollo.

En 2025, Cáritas Diocesana de Canarias, Fundación Canaria Sonsoles Soriano y CEAR Canarias fueron las tres entidades reconocidas en el Archipiélago. Cada una recibió una dotación de hasta 25.000 euros para desarrollar durante 2026 sus respectivos proyectos. Las iniciativas representan tres ámbitos diferentes de intervención social: el cuidado y la formación de las personas voluntarias, la promoción de la autonomía y la vida independiente de personas con discapacidad intelectual y la creación de oportunidades formativas y laborales para jóvenes migrantes.

Cáritas Diocesana de Canarias: cuidar a quienes acompañan

El Proyecto Bentayga, de Cáritas Diocesana de Canarias, está dirigido a las más de mil personas voluntarias con las que cuenta la entidad en la provincia de Las Palmas. La iniciativa parte de la importancia de cuidar a quienes dedican su tiempo y compromiso a acompañar a personas y familias que se encuentran en situaciones de pobreza extrema y exclusión social.

Su objetivo es proporcionar a las personas voluntarias herramientas, formación y espacios de escucha que contribuyan a mejorar su experiencia y sus competencias y, al mismo tiempo, a reforzar la respuesta que ofrece Cáritas. El proyecto plantea un itinerario de acompañamiento que comienza desde la incorporación de cada persona voluntaria a la entidad y continúa durante las distintas etapas de su participación, teniendo en cuenta su perfil y la realidad social con la que trabaja.

Entre sus principales líneas de actuación se encuentran la acogida e incorporación de nuevos voluntarios, la formación continua, el acompañamiento durante su actividad, la creación de espacios de diálogo y reflexión y el cuidado durante los procesos de desvinculación.

La iniciativa incorpora además la perspectiva de género como eje transversal y promueve una cultura del cuidado dentro de la organización. En este contexto se ha creado el equipo ‘Latidos con alma’, formado por siete personas voluntarias y tres profesionales, con el objetivo de generar espacios significativos de diálogo, compartir experiencias, identificar necesidades y reflexionar sobre la labor voluntaria.

Por su parte, el director provincial de Cáritas Diocesana de Canarias, Gonzalo Marrero, agradeció el respaldo de Fundación Moeve y destacó el papel esencial de las personas voluntarias en la organización. “El voluntariado



es el motor de Cáritas y necesitamos cuidar a quienes lo hacen posible", afirmó, poniendo en valor los espacios de formación, escucha y participación que genera el proyecto.

Fundación Canaria Sonsoles Soriano: autonomía para desarrollar un proyecto de vida propio

La segunda iniciativa premiada es 'El hogar que sueño. Un proyecto para la vida independiente sostenible', impulsada por la Fundación Canaria Sonsoles Soriano.

El programa tiene como objetivo promover la autonomía personal, la inclusión social y la vida independiente de personas con discapacidad intelectual mediante apoyos individualizados, adaptados a las necesidades, capacidades y objetivos de cada participante. La iniciativa permite que 25 personas con discapacidad intelectual en Tenerife reciban durante 2026 acompañamiento para avanzar en su autonomía y desarrollar su propio proyecto de vida. El programa comenzó con un estudio individualizado de las necesidades y objetivos de cada participante. A partir de esta evaluación se elaboraron planes de apoyo adaptados, también redactados en lectura fácil para facilitar su comprensión y favorecer la participación de las propias personas beneficiarias en su proceso.

El acompañamiento se realiza en los propios domicilios y trabaja aspectos esenciales para la vida independiente, como la organización y mantenimiento del hogar, la planificación de las compras, la alimentación saludable, la elaboración de menús, la prevención de riesgos domésticos y la gestión cotidiana de las tareas del hogar.

A lo largo del año, el programa incorpora además actuaciones relacionadas con el cuidado personal, los hábitos saludables, la educación afectivo-sexual y el fomento de la autonomía en la gestión de la salud.

Uno de los aspectos diferenciales del proyecto es su apuesta por integrar la sostenibilidad ambiental en la vida cotidiana. A través de talleres grupales y entrenamientos individualizados, las personas participantes adquieren conocimientos sobre reciclaje, reducción de residuos, eficiencia en el consumo de agua y economía circular.

La iniciativa también fomenta la participación en actividades comunitarias vinculadas a la conservación del entorno, como acciones de limpieza de playas y montes o la colaboración con huertos urbanos. De este modo, el proyecto vincula el aprendizaje para la vida independiente con la participación comunitaria y el compromiso medioambiental.

La presidenta de honor y fundadora de la entidad, Georgette Bugnion, y la gerente, Tania Paredes, agradecieron el respaldo de Fundación Moeve y destacaron que la financiación ha permitido fortalecer un proyecto que mejora la calidad de vida de las personas con discapacidad intelectual, ampliar el número de beneficiarios e incorporar elementos innovadores y sostenibles.

CEAR Canarias: oportunidades de formación y empleo vinculadas a las energías renovables

El tercer proyecto premiado en Canarias en 2025 es 'Becas Renueva: formación e integración laboral de jóvenes extutelados en energías renovables en Canarias', desarrollado por CEAR Canarias. La iniciativa ofrece a cinco jóvenes extutelados la posibilidad de formarse en un sector vinculado a la transición energética y con buenas perspectivas de empleo, combinando inclusión social, cualificación profesional y nuevas oportunidades laborales.



Fundación Moeve ha cerrado con este encuentro en CEAR Canarias su programa de visitas de seguimiento a las tres entidades ganadoras de los Premios al Valor Social 2025 en el Archipiélago, una vez superado el ecuador de los proyectos. Durante la visita, pudo conocer el estado de 'Becas Renueva' y el acompañamiento que se está proporcionando a los jóvenes en su itinerario formativo y laboral.

Los cinco jóvenes atendidos por CEAR Canarias, procedentes de Mali, Gambia, Senegal y Marruecos, dispondrán de recursos económicos para afrontar gastos de alojamiento, manutención, transporte y otras necesidades básicas mientras se centran en su formación. El proyecto se articula en torno al Certificado Profesional de Montaje y Mantenimiento de Instalaciones Solares Térmicas, impartido por el Instituto Focan y dirigido a personas en situación de desempleo.

El itinerario, que se desarrolla de agosto a diciembre, combina 475 horas de formación teórica y 145 horas de prácticas no laborales. Esta preparación permite adquirir una cualificación profesional en el ámbito de las energías renovables, estrechamente vinculado a la transición energética y a nuevas oportunidades de empleo.

La formación en instalaciones solares térmicas proporciona conocimientos y competencias para trabajar en la generación y el aprovechamiento de energía procedente de fuentes renovables. De este modo, 'Becas Renueva' conecta la preparación profesional con las necesidades derivadas de la transformación del modelo energético y facilita el acceso de personas en situación de vulnerabilidad a un sector con potencial de crecimiento y empleo.

Las becas se complementan con acompañamiento educativo, psicosocial y laboral para reducir las barreras económicas que podrían dificultar la continuidad de los estudios y favorecer que los jóvenes completen su formación y avancen hacia una mayor autonomía personal y económica.

Juan Carlos Lorenzo destacó el respaldo de Fundación Moeve a través de los Premios al Valor Social y señaló que esta formación ofrece a jóvenes en situación de vulnerabilidad herramientas para avanzar hacia una mayor autonomía. También puso en valor la combinación de cualificación, acompañamiento y experiencia práctica para mejorar sus oportunidades de acceso al empleo.

Lorenzo subrayó, además, el esfuerzo realizado por los cinco participantes antes de comenzar el certificado profesional. Debido a que en 2026 no se han convocado certificados de Nivel 1 en esa especialidad, tuvieron que prepararse y superar unas pruebas de competencias clave para acceder directamente al Nivel 2. El proceso de preparación conjunta también ha contribuido a generar un vínculo entre los participantes que puede acompañarles durante la formación y posteriormente en su trayectoria personal y profesional.

La visita a CEAR Canarias cierra el recorrido de Fundación Moeve por los tres proyectos ganadores de 2025 en Canarias y pone de relieve el avance de las iniciativas una vez superado su ecuador.

Tenerife celebra 40 años del Congreso Internacional sobre Papagayos de Tenerife

Este mes de septiembre, el XI Congreso Internacional sobre Papagayos de Tenerife reúne en la isla a 800 participantes con una cifra récord de casi 60 países para celebrar cuatro décadas de ciencia, conocimiento y compromiso con la conservación



Septiembre de 2026 marca una fecha muy especial para Loro Parque, Loro Parque Fundación y para la comunidad internacional dedicada al conocimiento y la conservación de los papagayos. Este mes se celebra en Tenerife el XI Congreso Internacional sobre Papagayos de Tenerife, que cuenta con el apoyo del Gobierno de Canarias-Promotur Turismo de Islas Canarias, Cabildo de Tenerife-Turismo de Tenerife, y el Ayuntamiento del Puerto de la Cruz. Esta edición que conmemora los 40 años de un encuentro que nació en 1986 y que, con el paso del tiempo, se ha consolidado como la cita más importante a nivel mundial para biólogos, veterinarios, criadores, científicos, conservacionistas y especialistas en psitácidas.

La edición de este año vuelve a reflejar el alcance internacional que ha adquirido el Congreso: 800 participantes procedentes de más de 55 países se dan cita en Tenerife para intercambiar experiencias, compartir avances científicos y abordar los principales retos relacionados con el manejo avanzado, la reproducción, el bienestar y la conservación de estas aves.

Cuatro décadas después de su primera edición, el Congreso mantiene intacta su esencia: reunir a personas de diferentes lugares del mundo alrededor de una misma pasión por los papagayos y convertir ese conocimiento compartido en una herramienta para avanzar en su cuidado y protección.

Una historia que comenzó en 1986

La trayectoria del Congreso está estrechamente ligada a la historia de Loro Parque. Cuando Wolfgang Kiessling fundó el parque en Puerto de la Cruz en 1972, el proyecto comenzó con apenas 150 papagayos, 25 trabajadores y una superficie de 13.000 metros cuadrados.

Con los papagayos como protagonistas desde sus orígenes, Loro Parque fue creciendo y evolucionando hasta desarrollar una filosofía cada vez más vinculada al bienestar animal, la investigación, la educación y la conservación de la biodiversidad.

Durante la década de los ochenta, el conocimiento sobre la cría y el manejo de psitácidas avanzaba rápidamente gracias al trabajo de biólogos, criadores, veterinarios y especialistas de numerosos países. Sin embargo, faltaba un espacio internacional donde compartir esa experiencia. De esa necesidad surgió, en 1986, el I Congreso Internacional de Papagayos, que reunió en Tenerife a 560 participantes.

A partir de entonces, el encuentro se celebraría cada cuatro años, convirtiendo a la isla en un punto habitual de reunión para la comunidad internacional especializada en estas aves.

De la experiencia a la ciencia

En estos 40 años también ha cambiado profundamente la forma de entender el cuidado y la cría de papagayos.

En las primeras ediciones, gran parte del conocimiento procedía de la experiencia directa de los criadores: selección de parejas, alimentación, incubación, manejo de pichones o diseño de instalaciones. Esa experiencia continúa siendo esencial, pero hoy se complementa con campos científicos cada vez más especializados.

La genética, la medicina veterinaria, la nutrición, la bioseguridad, el bienestar animal, el comportamiento o el enriquecimiento ambiental forman actualmente parte de una visión mucho más completa. El objetivo ya no se limita al éxito reproductivo, sino que incluye el mantenimiento de poblaciones sanas y sostenibles y la generación de conocimiento útil para la conservación.

El programa del XI Congreso refleja precisamente esa evolución. Durante esta edición se desarrollan sesiones científicas, ponencias especializadas, talleres prácticos y visitas al Centro de Cría de Loro Parque Fundación, donde se encuentra la mayor reserva genética viva de loros del mundo.

A ello se suman espacios de intercambio como los Leaders Breakfast, centrados en cuestiones como la reproducción, la incubación o la nutrición, así como talleres dedicados al manejo, la salud y la prevención y tratamiento de enfermedades.

Mucho más que un congreso científico

Uno de los elementos que mejor explica la longevidad de esta cita es su dimensión humana.

A lo largo de cuatro décadas, el Congreso Internacional de Papagayos ha creado una verdadera red de amistad y colaboración entre profesionales y aficionados procedentes de todo el mundo. Muchos asistentes regresan edición tras edición a Tenerife, convirtiendo el Congreso en un lugar de reencuentro además de aprendizaje.

Las conversaciones entre sesiones, las visitas al Centro de Cría, los sensacionales eventos nocturnos y los diferentes momentos de convivencia forman parte inseparable de una cita en la que han nacido colaboraciones profesionales y amistades que se han mantenido a lo largo de décadas.

Este año, con cifra récord en representación de asistencia, el Congreso vuelve a confirmar su extraordinaria proyección internacional añadiendo 15 nuevos países.

Cuarenta años mirando al futuro

La celebración de este aniversario no representa únicamente una mirada al pasado. También pone de relieve la importancia de continuar generando conocimiento en un momento en el que numerosas especies y sus hábitats afrontan importantes desafíos.

Durante estos días, Tenerife vuelve a convertirse en un puente entre continentes y en un punto de encuentro para especialistas que comparten un misma pasión y objetivos: conocer mejor a los papagayos para contribuir de forma más eficaz a su bienestar y conservación.

Cuarenta años después de aquel primer encuentro de 1986, el Congreso Internacional sobre Papagayos de Tenerife sigue demostrando que la cooperación, la ciencia y el intercambio de experiencias son herramientas fundamentales para proteger el futuro de estas extraordinarias aves.

Más información: https://www.congreso-papagayos.com/

Gabriel Hernández: el emprendedor canario que quiere llevar Laverny 1930 más allá de las islas

GABRIEL HERNÁNDEZ TRUJILLO. COFUNDADOR DE LAVERNY 1930



REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

Gabriel Hernández Trujillo, cofundador de Laverny 1930, ha transformado un proyecto nacido entre amigos en una iniciativa empresarial que combina moda, eventos y comunidad. Con una clara vocación de crecimiento, su objetivo es consolidar la marca en Canarias y dar el salto a la Península y, posteriormente, al mercado internacional.

Los comienzos: una idea entre amigos

La historia de Laverny 1930 comenzó entre amigos, con la ilusión de crear una marca de ropa en homenaje a sus abuelos. Sin demasiados conocimientos empresariales, sus fundadores organizaron un primer evento para presentar el proyecto. La respuesta superó todas las expectativas: más de 800 personas acudieron a aquella primera cita.

A partir de entonces llegaron los markets, la venta de productos y nuevos eventos. El verdadero punto de inflexión se produjo cuando comprobaron que el proyecto comenzaba a atraer a personas ajenas a su círculo más cercano. Habían conseguido crear una comunidad que se identificaba con la marca.

Una propuesta que une moda y eventos

Desde el principio, Hernández Trujillo ha estado especialmente vinculado a la dirección de proyectos y las relaciones públicas, buscando colaboraciones y convirtiendo ideas en iniciativas reales.

Uno de los principales elementos diferenciadores de Laverny es precisamente la unión entre moda y eventos, dos ámbitos que, en su propuesta, se retroalimentan. Quien descubre la marca a través de un evento puede convertirse en cliente de sus productos y viceversa.

"Si eliminamos una de las dos partes, para mí Laverny dejaría de ser Laverny", explica.

Además, la marca reivindica sus raíces canarias, aunque con una visión abierta al exterior. La identidad insular es entendida como un valor añadido y no como un límite para crecer.

Una evolución marcada por las colaboraciones

La evolución del proyecto ha sido orgánica, aunque determinadas colaboraciones marcaron un antes y un después. Entre ellas destaca el acuerdo con uno de los clubes de referencia de Canarias para desarrollar una residencia durante los veranos de 2024 y 2025.

También fueron relevantes la colaboración con MAPPA Festival, diferentes artistas canarios y el DJ internacional Héctor Couto, además de un proyecto desarrollado con Papagayo.

Estas experiencias permitieron al equipo comprender que Laverny podía convertirse en una empresa y comenzar a trabajar con una visión más profesional.

Los retos de emprender desde Canarias

El camino no ha estado exento de dificultades. La competencia del sector textil, el crecimiento de la oferta de eventos y, especialmente, la insularidad representan importantes desafíos. Los costes de importación, exportación y logística pueden reducir considerablemente los márgenes de una empresa canaria. A esto se suma la dificultad de destacar en un mercado saturado y conseguir que el consumidor conozca y elija una marca nueva.

Ante este escenario, Laverny apuesta por probar, analizar y crecer progresivamente. En lugar de producir grandes cantidades, la marca experimenta con sus colecciones y formatos de eventos para comprobar qué funciona.

Aprender y evolucionar

La experiencia también ha cambiado su manera de entender el producto. Hoy Laverny no considera que este sea únicamente una prenda, sino la suma de calidad, packaging, comunicación, historia y experiencia.

Lo mismo ocurre con los eventos. La propuesta ya no se centra únicamente en la decoración o el entretenimiento, sino en crear comunidad, interacción y una experiencia que haga sentir al público parte del proyecto.

Para Hernández Trujillo, la palabra que mejor define toda esta trayectoria es persistencia. Reconoce que ha habido momentos de duda, pero abandonar nunca fue una opción real.

Mirando hacia el futuro

El objetivo a largo plazo es ambicioso: convertir Laverny en una marca referente del mercado español de la moda y alcanzar posteriormente una dimensión internacional.

El primer paso será consolidar su presencia en Canarias y después establecerse en la Península, con especial interés en Madrid y en la creación de puntos de venta físicos. Paralelamente, la empresa trabaja para seguir haciendo crecer sus eventos.

Hernández Trujillo también desarrolla otros proyectos. Junto a su pareja impulsa New Wave, una iniciativa destinada a ofrecer oportunidades a jóvenes DJs, y trabaja como autónomo colaborando con festivales y empresas en áreas como asesoramiento, venta de entradas, publicidad y gestión.

Un aprendizaje personal

Para Hernández Trujillo, emprender ha supuesto también un importante proceso de crecimiento personal. "Ha sido más difícil construirme a mí mismo como empresario que construir la propia empresa", afirma.

Su consejo para otros jóvenes emprendedores resume buena parte de su filosofía: "Si no pruebas ahora, ¿cuándo vas a probar?"

Después de varios años de trabajo, Laverny 1930 afronta una nueva etapa con el propósito de crecer sin perder su esencia. Nuevas colecciones, colaboraciones y eventos forman parte de un camino que sigue teniendo un denominador común: persistir, aprender y no abandonar.

Canarias en una copa: el vino que llega hasta el huésped

LORENZO ARTIOLI. CEO DE VINO AT HOME



REDACCIÓN | **TRIBUNA DE CANARIAS**

En Tenerife, donde la oferta gastronómica no deja de crecer, Lorenzo Artioli detectó una oportunidad: poner en valor los vinos y productos de Canarias acercándolos directamente al visitante. Así nació Vino at Home, un proyecto que parte de una idea sencilla: en lugar de llevar al huésped hasta el vino, llevar el vino hasta el huésped.

La propuesta responde a una realidad que Artioli considera paradójica. Un turista puede pasar dos semanas en las islas y regresar a casa después de haber probado vinos de diferentes lugares del mundo, pero sin conocer los que se producen en Canarias. Visitar una bodega suele implicar coger el coche, dedicar varias horas y renunciar a beber.

Vino at Home ofrece una cata privada de cinco vinos canarios, cada uno maridado con productos locales, en villas, hoteles o barcos. El equipo se ocupa de toda la logística, desde las botellas y la cristalería hasta el montaje de la mesa. La experiencia está pensada tanto para aficionados como para quienes nunca han realizado una cata. También existe una versión para niños, con mosto y zumos naturales canarios.

"En lugar de llevar al huésped hasta el vino, llevamos el vino hasta el huésped", explica Artioli.

Una experiencia para diferenciarse

La propuesta tiene un doble valor. Para el visitante, supone descubrir Canarias a través de sus vinos y su gastronomía sin desplazamientos ni complicaciones. Para hoteles y gestoras de villas, es un servicio llave en mano que pueden ofrecer a sus clientes sin añadir carga de trabajo a sus equipos. En un mercado turístico con una oferta cada vez más competitiva, Artioli considera que la verdadera diferenciación está en proporcionar experiencias que el huésped solo pueda vivir en ese establecimiento.

"En un mercado donde todos ofrecen piscina y vistas, lo que de verdad diferencia es aquello que el huésped solo puede vivir contigo", señala.

Un proyecto en crecimiento

Los primeros pasos estuvieron marcados por numerosas reuniones con hoteles y empresas vinculadas al turismo. El interés encontrado confirmó que existía una demanda por experiencias auténticamente locales.

Desde diciembre de 2025, Vino at Home trabaja semanalmente con un grupo hotelero, mantiene conversaciones con un segundo establecimiento y cuenta con dos gestoras de villas de lujo como referencia para sus experiencias gastronómicas privadas.

Uno de los momentos más importantes fue la primera degustación en un hotel, ante más de veinte personas. La curiosidad y satisfacción de los participantes confirmaron para Artioli el sentido del proyecto. "Ver la felicidad del cliente sigue siendo mi mayor satisfacción. Todo lo demás viene de ahí", afirma.

El reto de emprender

Para Artioli, la dificultad no ha estado tanto en la competencia como en explicar una propuesta que todavía no es habitual. "Nosotros no competimos con otras empresas de catas. Competimos con que el visitante no haga nada", explica.

A ello se suma la realidad de emprender en solitario: asumir las funciones comerciales, de sumillería, logística y administración, además de afrontar la estacionalidad turística.

La formación ha sido fundamental. Artioli cuenta con certificación WSET y con el título de sumiller del Campus del Vino de Canarias, además de la experiencia adquirida junto a enólogos, expertos y bodegueros.

En el ámbito B2B, su principal aprendizaje ha sido entender que el cliente compra, sobre todo, tranquilidad. "No te compran una cata: te compran la tranquilidad de que el día acordado alguien va a llegar puntual, con todo preparado y sin generar un solo problema".

Mirando hacia el futuro

El objetivo a largo plazo es que el vino canario forme parte del estándar de una estancia turística de alto nivel en las islas. Para ello, Vino at Home trabaja en un programa fijo para hoteles y gestoras de villas, así como en una alianza con una bodega para realizar catas en el propio viñedo.

También prepara la venta online de vino canario a domicilio, las Tasting Box y tarjetas regalo, además de ampliar su actividad a bodas, eventos corporativos e incentivos y, progresivamente, al resto del archipiélago.

Pero el proyecto va más allá del negocio. Artioli considera que cada botella representa un territorio y el trabajo de generaciones de viticultores: viñedos en pendientes difíciles, cepas centenarias y variedades únicas que forman parte del patrimonio de Canarias.

"Detrás de cada botella hay un paisaje y hay personas. Mi trabajo, si lo hago bien, es que quien visita nuestras islas se vaya sabiéndolo". Con esta filosofía, Vino at Home busca que una copa de vino sea también una forma de conocer, valorar y recordar Canarias.

Tribuna de Canarias

Periódico regional líder de información Económica y Política en las Islas Canarias

Islas Canarias
publicidad@tribunadecanarias.es
redaccion@tribunadecanarias.es
www.tribunadecanarias.es

SEPTIEMBRE MMXXVI

0 760412 179960

ME GUSTA MI BANDERA

CUANDO SE IZA ES UNA VOZ DE UNIDAD.
CUANDO SE ALZA, LO HACE UN PUEBLO

ASÍ LA QUIERO YO

Gobierno de Canarias
islas iguales

UNA SOLA VOZ