



**Antonio González:**  
"AEDAS Homes cuenta con un ambicioso Plan ESG 2024-2026 en el que el pilar de la sostenibilidad es fundamental" P26



**Cristo Hernández:**  
"Ahora en Teide Modular podemos hacer realidad la casa soñada" P29



**Cándido Perera:**  
"Nuestros pilares fundamentales son la innovación, el desarrollo, la seguridad y la sostenibilidad" P30



**Tarsis Morales:**  
"Los espacios públicos deben cobrar la vida de antaño" P32



**Álvaro Díaz:**  
"Buscamos mercados donde prime la calidad ante el precio" P38

# Tribuna de Canarias

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

SEPTIEMBRE MMXXIV | 1,20€ | Islas Canarias

TRIBUNADECANARIAS.ES



## Óscar Izquierdo: "La burocracia se ha convertido en un impedimento constante para el desarrollo de nuestra actividad" P2

**ENTREVISTA.**  
PRESIDENTE DE FEPECO

Elaborado en CANARIAS

### NUEVA ECONOMÍA

**Francisco Rodríguez.**  
Director Financiero Corporativo de R2hotels  
Las leyes del turista P13

**Jorge Alonso.**  
Director de Consultoría ITVelorcios Group CrowdStrike, Microsoft y la Unión Europea P14

**Luis Abeledo.**  
Abogado  
Debemos dar más cariño a nuestra mejor industria P15

**Presen Simón.**  
Directora de Transversalia Consulting  
Liderar para inspirar el cambio P17

**Alonso Fernández.**  
Secretario General de ASUICAN  
La estabilización de los precios del aceite de oliva: ¿Un respiro para los consumidores? P19



**ENTREVISTA.**  
DIRECTOR DEL INSTITUTO CANARIO DE LA VIVIENDA (ICAVI)

## Antonio Ortega: "Resolver la crisis habitacional requiere un esfuerzo conjunto de la administración pública y el sector privado" P23

ESPECIAL VIVIENDA Y CONSTRUCCIÓN

## El Cabildo planta cara al problema del agua con un Plan de lucha contra la sequía extrema P10



J.H. IV FORO JH ASESORES FINANCIEROS & BANCARIOS



El despacho JH Asesores Financieros celebra su IV foro empresarial con la asistencia de Xavier Marcet y Albert Rivera P8

La Confederación Canaria de Empresarios y su apoyo a los nuevos empresarios y emprendedores P5



# Óscar Izquierdo: “La burocracia se ha convertido en un impedimento constante para el desarrollo de nuestra actividad”

## ENTREVISTA

ÓSCAR IZQUIERDO  
PRESIDENTE DE FEPECO



CONFEDERACIÓN NACIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN



LOS PROMOTORES INMOBILIARIOS  
IMPULSORES DE RIQUEZA SOCIAL Y  
DESARROLLO SOSTENIBLE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**L**a Federación Provincial de Entidades de la Construcción de Santa Cruz de Tenerife (FEPECO) es una organización que representa y defiende los intereses del sector de la construcción en la provincia. Con una amplia trayectoria y un papel fundamental en el desarrollo de la industria de la construcción, FEPECO trabaja activamente para promover el crecimiento sostenible, la innovación y la calidad en el sector. En esta entrevista, exploraremos la visión y estrategias del presidente de FEPECO para fortalecer la industria de la construcción y enfrentar los desafíos actuales y futuros en el sector.

**Como presidente de FEPECO, ¿cuáles considera que son los principales desafíos que enfrenta actualmente el sector de la construcción en Santa Cruz de Tenerife?**

El principal desafío que enfrenta actualmente el sector de la construcción es la inoperancia, ineficiencia e ineficacia de la administración pública. Este es el primer obstáculo que debemos superar.

La burocracia, en lugar de facilitar los procesos, se ha convertido en un impedimento constante para el desarrollo de nuestra actividad. Los plazos normativamente establecidos para la resolución de trámites son sistemáticamente incumplidos, lo que paraliza proyectos y retrasa la construcción de viviendas, una necesidad urgente ante la actual emergencia habitacional.

Esta situación no solo afecta al sector de la construcción, sino que perjudica a todos los ciudadanos al dificultar la tramitación de

cualquier expediente administrativo. Parece que obtener una simple licencia se ha convertido en una tarea casi imposible, en un verdadero milagro.

El reto consiste en avanzar a pesar de contar con una administración pública que, en lugar de colaborar, obstaculiza la actividad económica.

Esta situación entorpece el crecimiento normalizado del sector de la construcción y genera una gran frustración entre los empresarios y los ciudadanos.

**Además, como usted mencionaba, nos encontramos ante una crisis habitacional sin precedentes en**

**Canarias. El sector de la construcción desempeña un papel fundamental en esta situación. ¿Se han llevado a cabo reuniones para definir las estrategias a seguir?**

Es evidente que la construcción de viviendas sociales es fundamental. Nuestro sector no solo es un actor estratégico en este ámbito, sino que es indispensable. Somos quienes construimos las viviendas, y sin construcción no hay vida. Por ello, somos un actor principal en cualquier política de vivienda.

Actualmente, en Canarias, estamos colaborando estrechamente con el Gobierno regional y los cabildos insulares para impulsar la construcción de viviendas. Si bien las competencias en materia de vivienda de los cabildos son limitadas, mantenemos una relación continua con ellos. No obstante, nuestra principal interlocución es con el Gobierno de Canarias, a través del Instituto Canario de la Vivienda, y en particular con su nuevo director general, Antonio Ortega. Su experiencia como alcalde de un municipio grancañario le otorga un conocimiento profundo de las necesidades reales de los ciudadanos y de las dificultades administrativas.

En este sentido, mantenemos un diálogo constante y abierto con el director general del Instituto Canario de la Vivienda, la consejería y los cabildos insulares con el objetivo de incrementar la oferta de vivienda en el menor tiempo posible. Buscamos cubrir todas las necesidades del mercado, desde la vivienda pública y el alquiler asequible hasta la vivienda privada, donde existe una demanda muy alta.

Sin embargo, a pesar de la buena voluntad del gobierno y de nuestra disposición a colaborar, nos encontramos con obstáculos burocráticos que ralentizan significativamente los procesos. La resolución de las licencias de obra, así como la obtención de informes sectoriales de otras administraciones, se demora de forma excesiva, lo que genera una gran frustración en el sector.

El Gobierno de Canarias ha mostrado una clara voluntad de abordar la crisis habitacional y nosotros, como sector de la construcción, estamos preparados para responder a esta demanda. Contamos con un tejido empresarial fuerte y capacitado para llevar a cabo cualquier tipo de proyecto en cualquier parte del archipiélago. Es importante destacar que el derecho a una vivienda digna está reconocido en la Constitución Española, lo que subraya la urgencia de encontrar soluciones a este problema.

Si bien el derecho a la vivienda está consagrado en nuestra Constitución, es fundamental que este derecho se materialice en acciones concretas. La vivienda no solo es un derecho constitucional, sino también un derecho primario que garantiza seguridad y protección. En Canarias, tanto el Gobierno como el sector privado estamos comprometidos con la construcción de viviendas. Sin embargo, la burocracia excesiva se erige como un obstáculo que impide avanzar a un ritmo adecuado hacia la solución de la crisis habitacional.

Y este es el verdadero cuello de botella de Canarias. Desde FEPECO sostenemos que el principal problema estructural de nuestra comunidad, más allá de la coyuntura migratoria que acontece en la actualidad, es la falta de una administración pública eficaz y eficiente. Una administración que sea capaz de responder a las necesidades de la ciudadanía de manera oportuna y resolutive.

**Por otra parte, Óscar, un desafío común para las empresas constructoras es la escasez de profesionales cualificados. ¿Cómo afecta actualmente esta falta de personal a la construcción en la provincia de Santa Cruz de Tenerife?**

Sí, según los datos oficiales de la Seguridad Social, en Canarias hay aproximadamente 60.000 personas trabajando directamente en la construcción. Sin embargo, esta cifra es seguramente más alta, ya que no todos los ámbitos de actividad exclusivos recogidos en el Convenio General del Sector de la Construcción, están registrados estadísticamente como tales en la Seguridad Social y en el respectivo CNAE.

Es decir, aunque por convenio pertenecen al sector de la construcción, no siempre están incluidos en los datos oficiales de la Seguridad Social. Pero, según estos datos, en Canarias hay aproximadamente 60.000 personas trabajando directamente en la construcción. No obstante, el impacto real es mucho mayor: por cada empleo generado en la construcción, se crean otros 2,4 en otros sectores.

Por lo tanto, el sector de la construcción es fundamental para la economía canaria, tanto en el pasado como en el presente y en el futuro. Además, a diferencia de otros sectores, la actividad constructora está bastante equilibrada entre Gran Canaria y Tenerife, con aproximadamente 30.000 trabajadores en cada provincia. Estos datos, que actualizamos mensualmente, confirman la importancia del sector.

Además, en Canarias hay alrededor de 6.000 empresas constructoras, divididas casi a la mitad entre Gran Canaria y Tenerife. Este sector representa aproximadamente el 9% del total de empresas y contribuye en una proporción similar al PIB regional. La construcción es un motor económico que impulsa a otros muchos sectores.

Respondiendo a tu pregunta, es cierto que enfrentamos una escasez de personal cualificado, pero no es un problema exclusivo de la construcción. Para abordarlo, la Fundación Laboral de la Construcción está capacitando a más de 3.500 personas al año en Tenerife, con una formación especializada que incluye prevención de riesgos laborales. Esta iniciativa busca cambiar la percepción de la construcción como una última opción y promoverla como una profesión con altas exigencias técnicas y de seguridad.

Quiero destacar la excelente colaboración entre las patronales canarias y los sindicatos UGT y CCOO, a través de la Fundación Laboral de la Construcción. Realizamos visitas a obras para promover y mejorar la prevención y salud laboral.

**Asimismo, cabe destacar que la construcción ha evolucionado de ser un sector tradicional a convertirse en una industria altamente tecnificada.**

Estamos inmersos en un proceso de industrialización de la construcción, una tendencia que se observa en toda Europa. En Canarias, esta transformación es aún más acelerada debido a nuestra ubicación geográfica. Necesitamos contar con la mejor maquinaria y los profesionales más cualificados, ya que traerlos de otras regiones resultaría más costoso. Por ello, un porcentaje cada vez mayor de empresas canarias se dedica a la construcción industrializada, utilizando sistemas como las construcciones modulares o las estructuras metálicas prefabricadas. Esta industrialización es el presente y el futuro del sector, no solo en Canarias sino en toda Europa.

**Sin duda, el sector de la construcción está experimentando una revolución tecnológica. Es evidente que estas nuevas formas de construir**



**están llegando a Canarias y siendo adoptadas por un número cada vez mayor de empresas. ¿No crees que es una tendencia positiva?**

Sin duda. La construcción ha evolucionado, incorporando nuevas tecnologías como el BIM y maquinaria de última generación. Esto requiere un personal altamente especializado, algo que estamos teniendo dificultades para encontrar. Al igual que en el resto de Europa, los jóvenes no ven a la construcción como una opción atractiva, a pesar de su modernización. Sin embargo, cuando participan en nuestros cursos de formación, descubren un sector totalmente transformado, con tecnologías avanzadas y grandes oportunidades.

**“Actualmente, en Canarias, estamos colaborando estrechamente con el Gobierno regional y los cabildos insulares para impulsar la construcción de viviendas”**

Necesitamos urgentemente personal especializado en el sector de la construcción. Por eso, hacemos un llamado a los jóvenes, especialmente a las mujeres, para que se unan a nosotros. La construcción ofrece grandes oportunidades de crecimiento personal y profesional para quienes son responsables y trabajadores.

El sector de la construcción ha experimentado un cambio significativo en los últimos años, especialmente en cuanto a la participación femenina. Aunque en niveles directivos y gerenciales la presencia de mujeres es cada vez mayor, a pie de obra aún es minoritaria. Por eso, estamos promoviendo activamente la incorporación de mujeres en todos los ámbitos de la construcción. Los cursos de la Fundación Laboral están demostrando que las mujeres están encontrando en este sector una oportunidad laboral atractiva, desmitificando así la idea de que es una industria exclusivamente masculina.

Aparte de lo comentado, me gustaría resaltar la existencia de una economía sumergida significativa, la cual representa un desafío para la formalización del empleo en el sector. Muchos trabajadores prefieren optar por la informalidad, combinando sus ingresos con prestaciones sociales, lo que dificulta la contratación de personal cualificado y perjudica la competitividad del sector.

A pesar de los incentivos que ofrecemos tanto las empresas como

las administraciones públicas para que los trabajadores dejen la economía sumergida, es muy difícil convencerlos. La comodidad de cobrar prestaciones públicas y trabajar en negro se ha vuelto muy arraigada. Reconocemos el gran trabajo de la inspección de trabajo, pero sus recursos son insuficientes para combatir este grave problema.

**¿Cómo podemos acabar con la economía sumergida?**

Consideramos que las campañas de concienciación son importantes, pero no suficientes para erradicar la economía sumergida en la construcción. Creemos que el problema se concentra especialmente en las reformas de viviendas, donde la economía sumergida es más común debido a la naturaleza de los trabajos (cocinas, baños, etc.).

Para combatir esta situación, proponemos una medida a nivel estatal: hacer que todas las reformas de viviendas sean fiscalmente deducibles. Esto incentivaría a los ciudadanos a contratar empresas o autónomos legalizados, ya que sería más rentable para ellos.

Asimismo, alineados con los objetivos de la Unión Europea, que promueven la regeneración urbana y la sostenibilidad en la construcción, en Canarias, estamos trabajando en varios frentes:

**Eficiencia energética:** Estamos mejorando la eficiencia energética de los edificios, tanto en fachadas como en interiores.

**Accesibilidad universal:** Buscamos que las viviendas sean accesibles para todas las personas, más allá de las personas con movilidad reducida.

**Digitalización:** Estamos incorporando tecnologías inteligentes en las edificaciones, convirtiendo a Canarias en un referente en este ámbito.

Todos estos esfuerzos se enmarcan en el cumplimiento del Código Técnico de la Edificación y tienen como objetivo construir un futuro más sostenible para las próximas generaciones.

**Óscar, para finalizar, quisiera preguntarte sobre los objetivos a largo plazo de FEPECO. ¿Cuáles son las líneas estratégicas que planean desarrollar en los próximos años?**

En los próximos años, Canarias debe centrarse en completar infraestructuras públicas esenciales. Necesitamos una red vial moderna y sostenible en todas las islas, así como mejoras en los aeropuertos, como la nueva terminal en Tenerife Sur. Además, es fundamental avanzar en proyectos hidráulicos y depuradoras para garantizar el saneamiento básico.

Históricamente, el crecimiento económico de Canarias ha estado ligado al desarrollo del sector de la construcción. Sin embargo, apostamos por un crecimiento sostenible, evitando el desarrollismo excesivo.

En el futuro, la conservación y rehabilitación de las infraestructuras existentes serán clave. Debemos pasar de construir a conservar y mejorar lo ya construido. La economía circular en la construcción implica actualizar y modernizar edificios e infraestructuras existentes, en lugar de demoler y construir de nuevo.

Esto nos permitirá responder a las necesidades de una sociedad moderna, cumpliendo con los estándares de eficiencia energética y sostenibilidad. La reforma y rehabilitación de edificios y viviendas también contribuirá a la regeneración urbana y a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

# CEOE Tenerife: Promotores de la lucha contra la economía sumergida en Canarias

## No es tu opinión ES TU DERECHO

BUZÓN DIGITAL  
de denuncias anónimas  
CONTRA EL FRAUDE

**CEOE**  
Tenerife

 Gobierno  
de Canarias

**L**a Confederación Provincial de Empresarios de Santa Cruz de Tenerife (CEOE Tenerife) continúa su labor para combatir los efectos de la economía sumergida en Canarias. Este esfuerzo se enmarca dentro del Diálogo Social y se consolida como una acción crucial para mejorar la cohesión social en la región.

CEOE Tenerife, como principal organización empresarial de la provincia, ha desarrollado una sección específica en su página web dedicada exclusivamente a la economía sumergida. Este espacio virtual ofrece a las empresas toda la información necesaria para conocer y cumplir con sus obligaciones legales, promoviendo así una mayor transparencia y cumplimiento normativo en el sector empresarial.

Una de las herramientas más innovadoras de esta plataforma es el canal de denuncia anónimo, a través del cual los usuarios pueden realizar delaciones de

manera completamente confidencial. Este mecanismo ha demostrado ser eficaz y se ha ido adaptando y mejorando año tras año, reforzando la confianza de la comunidad empresarial en el sistema.

La iniciativa no solo busca sancionar prácticas ilícitas, sino también apoyar y asesorar a las empresas para que puedan operar dentro del marco legal, contribuyendo de esta manera a la estabilidad económica y social de Canarias. CEOE Tenerife, como agente corresponsable en el desarrollo regional, reafirma su compromiso con la legalidad y la ética empresarial, liderando acciones que favorecen un entorno de negocios más justo y equitativo.

Con esta iniciativa, CEOE Tenerife se posiciona a la vanguardia en la lucha contra la economía sumergida, demostrando una vez más su papel esencial en el fomento del emprendimiento, la innovación y la cohesión social en Canarias.

Más información en <https://ceoe-tenerife.com>



## Estamos en Canarias, conectando tres continentes

Competitividad en precios, sinergias y servicios combinados para una respuesta ágil

Gran Canaria - Lanzarote

[www.gesportatlantic.com](http://www.gesportatlantic.com)



**GESPORT ATLANTIC**  
Terminales Marítimas Polivalentes

# La Confederación Canaria de Empresarios y su apoyo a los nuevos empresarios y emprendedores

Canarias registró el pasado mes de julio un total de 901.122 trabajadores afiliados al conjunto del Sistema de la Seguridad Social, y de ellos, 141.945 personas estaban inscritos al Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, lo que supone un 15,8% del total de ocupados en las Islas.

Estos datos suponen un incremento de 3.048 nuevos autónomos dados de alta en Canarias en el último año.

Con su alta en el sistema, el emprendedor inicia un ciclo en el que también termina generando nuevos puestos de trabajo a medio plazo y un incremento de la actividad productiva. Pero para que pueda suceder todo lo anterior es fundamental que el emprendedor no encuentre obstáculos en su inicio, y que sea asesorado de forma íntegra y correcta, con el fin de que pueda dar sus pasos con seguridad y firmeza.

Como es natural, una institución como la Confederación Canaria de Empresarios entiende esta dinámica como fundamental para la sociedad canaria y pretende liderar el impulso de esta a través de la asistencia a los emprendedores y empresarios.

La profesionalidad en el momento de asesorar al nuevo empresario es clave para un óptimo inicio de la actividad, esto es algo que entiende como primordial el "Servicio de Asesoramiento para el Autoempleo y el Emprendimiento" de la Confederación Canaria de Empresarios, que está pendiente de que los emprendedores afronten las diferentes etapas del negocio; desde la información previa al inicio de la actividad, hasta en el acompañamiento durante los tres primeros años de esta.

Hay que tener en cuenta que el proceso de emprender trae consigo una serie de fases y aspectos a valorar. Desde nuestro Servicio de asesoramiento, ayudamos al nuevo emprendedor a elegir la figura jurídica que mejor se adecúa a la idea de negocio que el usuario tiene en mente, y en base a ello, se le explican los trámites apropiados y las principales

**SERVICIO GRATUITO**

SERVICIO DE ASESORAMIENTO PARA EL AUTOEMPLEO Y EL EMPRENDIMIENTO

**CONFEDERACIÓN CANARIA DE EMPRESARIOS**

APÓYATE EN NUESTRA EXPERIENCIA Y EMPRENDE

- CREAR EMPRESA
- TRÁMITES
- INFORMACIÓN
- SUBVENCIONES
- AYUDAS
- PLAN DE EMPRESA

**928 234 064**

**CCELP8.ORG**

Logos of: Gobierno de Canarias, Confederación Canaria de Empresarios, and SEPE.

obligaciones que ha de contemplar, seguido de un análisis de los pormenores de su actividad concreta y de la viabilidad del proyecto a través de la elaboración de un plan económico y financiero, para lo que puede contar con la guía de un experimentado personal técnico del Servicio.

Uno de los elementos que más suscitan interés a los emprendedores es la posibilidad de beneficiarse de alguna ayuda o subvención para nuevos proyectos. Siendo conscientes de ello, y de que no todos los usuarios están familiarizados con los procesos burocráticos, una de nuestras acciones más celebradas es la de un asesoramiento actualizado de las líneas de ayuda al emprendimiento disponibles, así como a la asistencia, en muchos casos, en la cumplimentación de los formularios de solicitud.

trabaja con diversas instituciones y asesora sobre diferentes instrumentos de financiación y explora diferentes vías de acceso a las que puede optar el nuevo emprendedor.

La Confederación Canaria de Empresarios mantiene acuerdos de colaboración con el Instituto de Crédito Oficial; y también ha firmado un convenio con Microbank para que se desarrollen las ideas de emprendimiento de aquellos que precisen de financiación ajena, de tal manera que el Servicio se convierte en un apoyo fundamental a la hora de ayudarle con los requisitos de solicitud.

En el caso de Microbank, comercializa un tipo de préstamos que tienen como punto diferencial la no necesidad de presentar avales u otras garantías, por lo que es el propio proyecto el que ha de servir para evaluar la rentabilidad del negocio. Es por

esto es fundamental para el usuario, pues cada una de las subvenciones vigentes tienen características propias que serán analizadas por nuestros profesionales para que la persona emprendedora pueda, en su caso, beneficiarse de ellas conforme a derecho y en los plazos correspondientes.

La búsqueda de financiación también es una vía ineludible para muchos trabajadores que desean establecerse por cuenta propia. Siguiendo ese espíritu de servicio al emprendedor, la Confederación

ello por lo que es preceptivo elaborar un plan de empresa que ha de presentarse a la entidad financiera como una muestra de la solidez de la idea, y los técnicos de nuestro servicio guían y ayudan a los emprendedores en su elaboración.

Di igual modo, hay otras opciones diferentes a las de un préstamo convencional, como las que ofrecen entidades tales como Avalcanarias, Sodecan o Enisa. Estas instituciones también pueden ser un soporte muy relevante para el emprendedor, requiriendo usualmente el citado plan de empresa más las características propias correspondientes a cada línea de préstamo.

Otra forma relevante de atender al promotor del negocio en sus inicios o en una fase de expansión, es en lo relativo al ámbito laboral, ya que en lo relativo a la contratación de trabajadores es relevante que el nuevo emprendedor conozca las medidas de fomento a la contratación a las que puede acogerse, como las bonificaciones de la Seguridad Social por la incorporación de determinados perfiles de desempleados o las ayudas directas de distintas administraciones como el Servicio Canario de Empleo o Cabildos.

Por último, pero no menos importante, el Servicio de Asesoramiento para el Autoempleo y el Emprendimiento de la Confederación Canaria de Empresarios también forma parte de la red de "puntos PAE", es decir, Puntos de Atención al Emprendedor que se extienden por toda la geografía española, en los que se puede acudir para encontrar asesoramiento y tramitar, también, de forma totalmente gratuita, las altas como autónomo o Sociedad de Responsabilidad Limitada, en un solo lugar y de forma sencilla.

En definitiva, el Servicio de asesoramiento para el Autoempleo y el Emprendimiento de la Confederación Canaria de Empresarios ofrece al emprendedor toda una gama de servicios de modo gratuito a los que pueden acceder todos los interesados en emprender un proyecto empresarial pidiendo cita en el teléfono 928 234 064 o bien escribiendo al correo electrónico a [sie@ccelpa.org](mailto:sie@ccelpa.org).



**CONSTRUPAMECA, S.L.**

## Empresa líder en la construcción en Lanzarote

**Obra Pública y Edificios Privados. Somos especialistas en...**

- Cimentaciones y Estructuras
- Aislamientos Térmicos y Acústicos
- Pavimentos Fratasado e Impresos
- Pavimentos de hormigón
- Yesos Projectados

C./ Ingeniero Paz Peraza, 42, Local A,  
35500 - ARRECIFE - Lanzarote (Las Palmas)  
928 807 204 / 638 023 322 | [info@construpameca.com](mailto:info@construpameca.com)



[www.construpameca.com](http://www.construpameca.com)

# El programa PICE impulsa la incorporación de los jóvenes al mercado laboral

► En la fase de 'Acompañamiento' la iniciativa actúa como nexo entre la formación juvenil y el sector empresarial para potenciar la empleabilidad



**E**l Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE) de la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife fomenta la conexión entre las empresas y las personas jóvenes de la isla con el objetivo de favorecer su empleabilidad y acercarlos al entorno empresarial real. A través de su tramo de *Acompañamiento*, la iniciativa brinda al colectivo una visión cercana de los procesos productivos de las organizaciones, así como de su funcionamiento interno. PICE se convierte en la herramienta idónea para mejorar el *currículum vitae* de los integrantes del programa ofreciendo una cualificación oficial y una formación personalizada ajustada a las necesidades y características de cada uno de los usuarios.

En el caso de la empresa, el programa facilita la integración de perfiles cualificados en sus plantillas, una acción que contribuye de manera significativa a la reducción del paro juvenil. Una estrategia *win 2 win* en la que ambas partes alcanzan su objetivo, los jóvenes se incorporan a un mercado laboral cada vez más exigente a través de una selección directa de la empresa. La apuesta por la interacción directa con jóvenes permite, además, evaluar sus competencias y actitudes en un contexto real, ya que ofrece unas decisiones de contratación más informadas.

Las acciones desarrolladas a lo largo del año optan por una metodología híbrida y gozan de una gran acogida por su efecto positivo en términos de responsabilidad social y de beneficios tangibles.

## Orientar para emplear

Dentro de la estrategia desarrollada se proponen visitas grupales en las que el alumnado se adentra en las instalaciones

de la empresa para conocer sus necesidades de capital humano, así como las destrezas y actitudes que debe reunir. Una primera toma de contacto que les sitúa ya en un escenario real, permitiendo así eliminar posibles barreras autoimpuestas.

De la mano de los empresarios y las empresarias, también reciben información sobre las características de la entidad, su día a día y su proceso productivo. Por otra parte, las entrevistas de selección tienen lugar en un entorno lo más real posible para replicar las condiciones de un proceso de selección.

Los candidatos y candidatas conversan con los responsables de contratación de las empresas adheridas al programa en compañía de una tutora cameral. Esta figura, a posteriori, les proporciona una retroalimentación detallada de sus virtudes y los aspectos a mejorar.

Se trata de un nexo fundamental en el proceso, pues orienta a las personas jóvenes en la puesta en práctica de sus habilidades de manera efectiva.

## A un paso del mundo laboral

Uno de los propósitos que persigue el Programa PICE es aumentar la confianza de la juventud a la hora de adentrarse en el mercado de trabajo para que se familiaricen con las obligaciones y responsabilidades de los distintos empleos.

La repercusión positiva de las actividades es evidente para ambas partes al disminuir el desempleo de las personas menores de 25 años y cubrir las demandas de personal de las empresas adscritas. Siendo un sistema que permite seleccionar de forma directa a los candidatos según las necesidades de cada puesto.

El éxito de las acciones reside en los numerosos puestos de trabajo que ha generado, captando cada vez más la atención de otras organizaciones interesadas en contratar personal formado que se ajuste a sus necesidades específicas. El programa cuenta con la cofinanciación del Fondo Social Europeo (FSE) y del Cabildo de Tenerife, que ha desempeñado un papel clave para la implementación y sostenibilidad de la iniciativa cameral.

Las personas interesadas en conocer más detalles sobre esta rama del departamento de Formación y Empleo pueden contactar al 922 100 406 ext. 1005 o al correo electrónico [bsolera@camaratenerife.es](mailto:bsolera@camaratenerife.es). También pueden visitar la página web de la entidad [www.camaratenerife.es](http://www.camaratenerife.es).



## El Comité Empresarial España-Mauritania presenta su plan de trabajo a los presidentes del Gobierno de ambos países

Los co-presidentes del Comité empresarial bilateral España – Mauritania, Ana Suárez y Mohamed Waled, presentaron este foro de colaboración a los presidentes de los Gobierno de España y de Mauritania, Pedro Sánchez y Mohamed Ould Ghazouani. La iniciativa tuvo lugar en el palacio presidencial de Mauritania en Nouakchott, en el marco del viaje

que ha realizado el jefe del ejecutivo español a Mauritania, Gambia y Senegal.

A la reunión acudieron, en representación de Cámara de España, los presidentes de las Cámaras de Comercio de Santa Cruz de Tenerife, Santiago Sesé, y Gran Canaria, Luis Padrón. La delegación española también contó con la participación del consejero delegado de la empresa pública Proexca del Gobierno de Canarias, Pablo Martín Car-

bajal, mientras que, por parte mauritana, acudieron, junto al co-Presidente Waled, el presidente de la Cámara de Comercio nacional, Mohamed Khouna, y el presidente del grupo de trabajo sobre clima de oportunidades de negocio del Comité bilateral, Mohamed Amara.

La co-presidenta española del Comité destacó que este foro “es un poderoso instrumento económico que tiene por objetivo incrementar las buenas relaciones empresariales entre nuestros dos países”.

El presidente de la Cámara de Comercio de Santa Cruz de Tenerife destacó que “el Comité pretende ser la voz de las empresas en las administraciones públicas de ambos países, porque esta es la mejor manera de trasladar las inquietudes y necesidades que el tejido empresarial tiene a la hora de crear nuevos negocios”. Asimismo, recordó a los presentes los vínculos históricos entre Canarias y Mauritania que se remontan a la época del rey Juba II, en los inicios del imperio romano.

Por su parte, el presidente de la Cámara de Comercio de Gran Canaria, Luis Padrón, destacó que este Comité empresarial bilate-

ral refuerza el compromiso estratégico de la Cámara de España con el continente africano. En esta línea, subrayó la importancia de la futura creación de la Asociación Iberoáfricana de Cámaras de Comercio, AFRICO, como un paso clave para fortalecer las relaciones comerciales con África.

### Comité bilateral España-Mauritania

El Comité bilateral España – Mauritania es un instrumento impulsado por las Cámaras de Comercio de España y de Mauritania que se constituyó en noviembre de 2023 en un acto acogido por la Cámara de Santa Cruz de Tenerife y que albergó en su reunión constitutiva a 22 empresas de ambos países, así como a los respectivos embajadores. El Gobierno de Canarias colabora con las Cámaras de Comercio para impulsar el comité a través de Proexca.

Las relaciones económicas entre España y Mauritania se encuentran en pleno apogeo. España se ha convertido en el segundo proveedor de referencia de Mauritania y primero de Europa, con un importe de compras de más de 600 millones de euros al año, con un incremento del 12,8% en los últimos cinco años. A su vez, España es el primer cliente de Mauritania dentro de la Unión Europea, con unas ventas de 250 millones de euros, que han aumentado un 6% en el último lustro.

Según los datos de Aduanas, recopilados por la Secretaría de Estado de Comercio, cerca de 1.500 empresas españolas efectúan operaciones con el país africano, si bien, Canarias representa el 50% de las ventas españolas a Mauritania, de ahí que el comité bilateral haya sido auspiciado desde las Cámaras de Comercio canarias.

La mejora de las comunicaciones ha sido un elemento clave, gracias a las conexiones aéreas que brindan las aerolíneas que operan entre Canarias y Mauritania. Por mar, hay varios enlaces regulares que permiten el envío de mercancía en contenedores. Esto ha permitido que una de cada cinco empresas españolas que opera en el país sea de origen canario. Al mismo tiempo, Canarias se ha convertido en un destino usual para los mauritanos. Son muchos los que, incluso, tienen segundas residencias en las Islas.

El Comité bilateral ha puesto en marcha un ambicioso plan de trabajo destinado a la identificación y fortalecimiento de áreas de colaboración mutua, así como a la elaboración de propuestas de mejora del entorno físico, económico y regulatorio que permitan dar un nuevo impulso a las relaciones de comercio e inversión entre España y Mauritania.

# TANDEM

SÍGUENOS EN



@TANDEMCONSTRUCCIONES

# CONSTRUIMOS TU FUTURO

619286938 - 633798573

OBRA NUEVA - REFORMAS - FACHADAS

# El despacho JH Asesores Financieros celebra su IV foro empresarial con la asistencia de Xavier Marcet y Albert Rivera

► El viernes 4 de octubre, a las 11:00 horas, en el Hotel Botánico del Puerto de la Cruz en Tenerife se celebrará el IV Foro JH Asesores Financieros



**D. Xavier Marcet**  
Presidente de Barcelona Drucker Society y  
Presidente de Lead to Change  
Profesor - Consultor de Innovación y Estrategia

**D. Albert Rivera**  
Abogado. Expolítico. Fundador y socio de RV+  
Presidente de Club Raheem, Consejero de  
Meeting Lawyers  
y Director del Instituto Universitario  
de Liderazgo Cardenal Cisneros.

## “Diálogos para el liderazgo”

Viernes, 4 de Octubre de 2024  
Hotel Botánico & The Oriental Spa Garden \*\*\*\*\*  
Puerto de la Cruz - Tenerife  
11:00 horas.  
Asistencia exclusiva por invitación

SPONSORSHIP:



El despacho JH Asesores Financieros celebra su cuarto foro exclusivo para empresarios del archipiélago canario con motivo de su 6º Aniversario.

A este foro, asistirá como primer invitado “Xavier Marcet” uno de los más destacados consultores en estrategia, innovación y transformación de organizaciones con más de veinte años de experiencia en Management. Actualmente está considerado como el gurú del “management” del Siglo XXI.

Marcet, impartirá una conferencia bajo el título “Management y liderazgo empresarial”. Hará un repaso sobre la innovación empresarial que desafía las convenciones y como liderar el camino hacia el éxito en un mundo empresarial que se encuentra en constante transformación. En este foro, también contarán con la asistencia de “Albert Rivera”, uno de los líderes políticos mejor valorados en España.

Albert Rivera, (Barcelona, 15 de noviembre de 1979), abogado y expolítico español, presidente de Ciudadanos desde su fundación hasta noviembre de 2019, diputado del Parlamento de Cataluña de 2006 a 2015 y diputado en las Cortes Generales durante las legislaturas XI, XII y XIII.

Es actual fundador y socio de “RV+”, una destacada consultora española. También, es socio y actual presidente de “Club Raheem”, un club financiero y de negocios localizado en Madrid. Mantiene su posición de consejero en “Meeting lawyers”, además, es director del Instituto Universitario de Liderazgo Cardenal Cisneros.

Impartirá una ponencia titulada “Diálogos para el liderazgo”, en el que se tratarán los aspectos más relevantes sobre el liderazgo en el siglo XXI. Destacar, que la periodista Silvia Jato, una de las caras más reconocidas de la Televisión, será la encargada conducir y liderar este evento empresarial.

Un evento al que asistirán más de 100 empresarios de las Islas Canarias.

El organizador y patrocinador principal del evento es JH Asesores Financieros, junto a los Sponsorship: R2 Hotels, Pisercons Varela, Canarias.com, Mandatelo.com, Dexter Finance, Rent a Car Jocar Video Juegos Flipper, La Torre del Mirador, Arctic Crab, Impescan, Marver, Sermarther, Hiades, Padilla Carretillas Elevadoras y El Gusto Por el Vino Canarias. Además, colaboran el Mundo Financiero, El Día,

Durante los últimos seis años, este despacho ha celebrado diferentes encuentros empresariales y formativos en el que han participado personas destacadas tales

como José María Aznar, Cristóbal Montoro, Daniel Lacalle, Gonzalo Bernardos, Mario Conde, Emilio Duró, y Joaquín Almunia. Respecto a Xavier Marcet, (Terrasa, 1961), es considerado uno de los gurús del “management” del Siglo XXI.

Tras sus inicios como profesor de Historia Contemporánea en la Universitat Autònoma de Barcelona, saltó a la (UPC) Universitat Politècnica de Catalunya, donde entró en contacto por primera vez con el ámbito de la gestión. En la UPC, Marcet trabajó como jefe de gabinete del rector. Amplió sus conocimientos con un Postgrado en Gestión Pública en ESADE y, a partir de allí, fue encadenando una variada formación sobre Innovación en ESE y las universidades de Berkeley y Boston.

Actualmente, es un consultor en estrategia, innovación y transformación de organizaciones con más de veinte años de experiencia en Management. Lidera “Lead to Change”, una consultora de estrategia la que actualmente es presidente, y cuenta con delegaciones en Barcelona, Madrid, Boston y Santiago de Chile. También, es presidente fundador de la “Barcelona Peter Drucker Society”, que es un think tank cuyo propósito es estimular una gestión eficaz y un liderazgo ético en todos los sectores de la sociedad. Ha trabajado en más de 20 países ayudando a grandes empresas, a pymes, administraciones y universidades a adaptarse a los cambios y a generar propuestas de futuro con sentido. Es profesor de la Barcelona School of Management de la Universidad Pompeu Fabra. Realiza al año una media de 100 conferencias. Es colaborador de La Vanguardia y de Sintetia. Es también autor de Cosas que aprendemos después (2010) Y Esquivar la mediocridad (2018), ambos igualmente publicados por Plataforma Editorial.

JH Asesores Financieros & Bancarios, es un despacho fundado por el exdirectivo de banca, Jorge Hodgson Golding, que se ha focalizado de manera exclusiva en prestar servicios de dirección financiera externa para empresas en Canarias.

Este despacho se ha centrado en prestar un servicio específico y fundamental para las empresas, que es el asesoramiento financiero y bancario. JH Asesores, presta servicios a 98 grupos empresariales de diferentes sectores de actividad y cuentan con un equipo de economistas y abogados.

En el año 2022, fueron ganadores de los premios CEPYME, y premio Capital al mejor proyecto de asesoramiento empresarial por su destacada y reconocida actividad en los servicios financieros con las empresas de Canarias.



# PROTEJAMOS LOS MONTES DE TENERIFE



Extrema las precauciones  
y alerta de comportamientos  
sospechosos.

**LLAMA AL 1-1-2**



## El Cabildo planta cara al problema del agua con un Plan de lucha contra la sequía extrema

► Rosa Dávila y Blanca Pérez refuerzan el compromiso con más de 2.000 agricultores, priorizando el aumento del caudal de agua para la agricultura

► El Cabildo de Tenerife implementa un plan con 34 obras estratégicas para asegurar 24 mil millones de litros de agua adicionales al año, en respuesta a la sequía extrema

### Una respuesta histórica

Ante este panorama, el Cabildo ha lanzado un ambicioso plan que garantiza 24 mil millones de litros adicionales de agua al año, con el fin de asegurar tanto el suministro doméstico como el agrícola.



**E**n un contexto global marcado por el cambio climático, Tenerife se enfrenta a una de sus crisis más severas: la escasez extrema de agua. El impacto de esta sequía ha sido devastador, con una reducción del 83% en las precipitaciones en comparación con el año anterior, dejando al sector agrícola y a la población en una situación crítica. Las balsas de agua operan al 40% de su capacidad, lo que ha llevado al Cabildo de Tenerife a tomar medidas drásticas bajo el liderazgo de Rosa Dávila, presidenta de la corporación insular.



La presidenta Dávila, junto con la consejera de Medio Natural, Blanca Pérez, ha insistido en que "cada gota de agua cuenta" y que su prioridad es mantener la producción agrícola, un sector fundamental para la isla.

El 29 de mayo, el Cabildo aprobó el Decreto de Emergencia Hídrica, una decisión que ha sido aclamada por todos los sectores. Este decreto permite la movilización de recursos de manera ágil y efectiva, centrando sus esfuerzos en la creación y mejora de infraestructuras para la producción y distribución del agua. Entre las 75 medidas incluidas, destacan las 34 obras urgentes destinadas a aumentar la producción diaria de agua en 11 millones de litros en dos meses, y en 66 millones de litros en un plazo de 16 meses.

**El compromiso con el campo**

La crisis hídrica ha tenido un impacto devastador en el sector primario de la isla, con reducciones significativas en la producción agrícola. Ante este escenario, la presidenta del Cabildo y la consejera de Medio Natural han mantenido un diálogo constante con más de 2.000 agricultores para garantizar que sus necesidades sean escuchadas y atendidas. "Hemos perdido más de 7.000 hectáreas de cultivo en la última década", comenta Dávila, subrayando que el futuro de la agricultura en Tenerife depende de soluciones efectivas a la crisis del agua.



**Inversiones en agua regenerada y desalación**

Parte del plan del Cabildo incluye un enfoque en el uso de agua regenerada y desalación. En este sentido, el decreto ha permitido la instalación de plantas desaladoras portátiles en varias zonas estratégicas de la isla, como Fonsalía, Tacoronte y el Valle de La Orotava, con el objetivo de apoyar al sector



rio pasa por la gestión eficiente del agua", y el Cabildo se ha comprometido a dedicar el 80% de la nueva producción de agua al uso agrícola.

**Oro líquido: un cambio de mentalidad**

El Cabildo de Tenerife ha lanzado la Mesa Insular del Agua, un espacio donde se reúnen políticos, agricultores y expertos para garantizar que las decisiones sobre el uso del agua se tomen con una visión a largo plazo. Este foro es crucial para la creación de una estrategia sostenible que asegure el futuro hídrico de la isla.

"La crisis hídrica es un reto colectivo", afirma Dávila. El

agrícola. Además, se están desarrollando proyectos de depuración en toda la isla para incrementar el uso de agua regenerada, asegurando así un suministro constante a los agricultores.

Blanca Pérez ha enfatizado que "el futuro del sector prima-



cambio climático seguirá imponiendo desafíos, pero con el plan actual, el Cabildo busca no solo superar la crisis actual, sino también preparar a la isla para futuros retos. La gestión del agua se ha convertido en una prioridad, y las medidas que se están tomando reflejan la voluntad de transformar el manejo de este recurso esencial, ahora considerado "oro líquido" en Tenerife.

A la par del decreto de emergencia, Tenerife avanza en la implementación de proyectos que permitirán regenerar agua residual y reducir los vertidos al mar.

La nueva depuradora del oeste en Guía de Isora permitirá producir 2.500 millones de litros de agua regenerada para uso agrícola, mientras que en otras zonas de la isla se están llevando a cabo proyectos similares que garantizarán un aumento del 16% en la disponibilidad de agua para el riego.

Para Rosa Dávila "La sostenibilidad es la clave para el futuro de Tenerife". Con este enfoque, el Cabildo no solo pretende resolver la crisis actual, sino sentar las bases de una gestión hídrica eficiente y duradera que proteja tanto el sector agrícola como la vida en la isla para las generaciones venideras.



**C**ataluña tendrá una financiación especial y recaudará sus propios impuestos. Una financiación singular a cambio de la calma tensa

nacional que transitamos estos últimos años, dicen, para mejorar la convivencia. Un buen acuerdo para Cataluña y, dicen, que un buen acuerdo para el total de España. Me surgen, de pronto tantas preguntas que no sé por cuál comenzar, ¿cuál es el beneficio para el resto del país?

La tranquila convivencia de una sociedad no debería estar supeditada ni condicionada al dinero que recibe una Comunidad Autónoma, no sé en qué momento la legalidad y la paz fueron sujeto de chantaje. Posiblemente este tipo de situaciones me parezcan más propias de disputas entre padres y adolescentes o, incluso, a un niño pequeño que se llora si no recibe lo que anhela. En algún momento los padres constitucionalistas olvidaron añadir este precepto a nuestra ley fundamental o, al menos, yo no recuerdo haberlo leído.

El presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, se mantiene firme a la hora de defender que las singularidades de las distintas comunidades autónomas en materia de financia-

## Principio de Igualdad

ción no están reñidas con la igualdad entre españoles, pues sigue asegurando que esta está garantizada. Incluso asegura que, “sea cual sea el sistema de financiación lo importante es contar con gobiernos de izquierdas que mantengan la fortaleza de los servicios públicos”. Es decir, no importan las medidas, lo fundamental es que gobiernos “los nuestros”. No seré yo, ni este periódico, la que se posicione con ideales de un lado ni de otro, pero tengo claro que algo se me escapa, pues yo creía que lo que se persigue siempre es continuar con el estado de bienestar que disfrutamos desde hace décadas gracias, en parte, a preceptos como solidaridad, igualdad y un reparto equitativo entre todos los españoles. Españoles todos iguales ante la ley, sujetos de los mismos derechos y obligaciones independientemente de la parte del territorio que nacemos. Está claro que alguien se equivoca, no sé si la propia Constitución Española o Pedro Sánchez, pero algo (o alguien) está fallando.

Sin embargo, y en la misma línea de los párrafos anteriores, observo y me reafirmo en la radical falta de igualdad de todos los españoles, incluso antes la ley. Hace días asistimos a uno de los mayores bochornos jurídicos y policiales que hemos vivido en los últimos años. El dantesco espectáculo que vivieron las calles del centro de Barcelona con la entrada, a plena luz del día y con mitin incluido de Puigdemont, sin detención de ningún tipo a pesar de tener una orden de detención hace siete años. Repito, un señor esperado por la justicia desde hace muchos años se pasea delante de cientos de policías y se fuga sin ningún amago para detenerlo. Entiendo que hay gente que no está de acuerdo en dicha orden, pero si la hay, hay que cumplirla, de la misma manera en que detienen diariamente a cientos de delincuentes en nuestras calles. Si nuestra seguridad e integridad depende de estas fuerzas y cuerpos de seguridad, tal vez, no duermo muy tranquila. Repito, algo se me escapa. ¿Igualdad? Perdóneme, pero no.

**Montserrat Hernández**  
Directora de Tribuna de Canarias



## FORMACIÓN Y EMPLEO

Multiplicamos el valor de nuestras empresas, profesionales y alumnado con cercanía y calidad.

**CONTACTA YA:**

☎ 922 296 700 ✉ [formacion@femete.es](mailto:formacion@femete.es) 📍 Calle Mazo, 7. La Laguna



# 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](mailto:publicidad@tribunadecanarias.es)  
[redaccion@tribunadecanarias.es](mailto:redaccion@tribunadecanarias.es)

nº 52 | Depósito Legal TF 231-2020  
Imprime: TFPRINT, S. L.

# Las leyes del turista



**T**urismo de masas. ¿Qué es eso de turismo de masas? Que yo sepa, no hay hordas de turistas que se hayan puesto de acuerdo previamente para viajar todos juntos con la idea de invadir cualquier espacio que se pone de moda.

Pero no hay duda de que cada vez hay más personas que quieren vivir experiencias, salir de su lugar de residencia, escaparse del trabajo, lo que sea pero que implique subirse a un avión y volar, volar muy lejos (o no tan lejos, también).

Y toda estas personas que viajan cada vez más (me niego a denominarlas “esta gente”, que parece hasta peyorativo) somos también nosotros mismos, que hemos encontrado muchas más plazas en aviones con precios cada día más bajos, y que estas plazas de avión se unen a los alojamientos donde las tarifas están en la pura libertad del propietario del inmueble donde nos vamos a alojar. Y es aquí donde está la principal causa de una presencia descontrolada de más y más personas, “esos turistas”.

**OPINIÓN**  
**FRANCISCO**  
**RODRÍGUEZ**  
DIRECTOR FINANCIERO  
CORPORATIVO DE  
R2HOTELS

**in** Francisco Rodríguez  
Serrano

En los últimos años ha aparecido un nuevo estilo de alojamiento, abierto a todo el mundo (las ventajas de internet y su globalización), donde las reglas de control son bastante grises; solo existe la gestión del precio por quedarte en una casa. Y es que todos nosotros somos parte del turismo de masas, para qué engañarnos.

Porque desde que todos llevamos el internet en el móvil (es decir, a todas horas), han surgido también nuevas herramientas para encontrar alojamientos alternativos a los de toda la vida, y gracias a aplicaciones como Airbnb, Instagram, Facebook, etc. aparece “tu casa”, donde el anfitrión es una persona “Excelente”, y te dará el mejor servicio posible mientras visitas “su ciudad”. Ahora, simplemente pon tu casa en cualquier plataforma de alquiler vacacional, ¡y adelante!

Salimos a manifestarnos en masa (aquí sí que hubo previamente un aviso para ir todos a la vez a la manifestación) para quejarnos de que no podemos soportar tanto turismo en nuestro lugar de residencia, pero parece que no consideramos que nosotros podemos ser esos mismos turistas que abarrotan otros destinos famosos, y que después de salir en la manifestación de nuestra ciudad, isla o territorio, nos subimos a un avión (con el precio más bajo posible), y nos vamos a visitar cualquier destino donde el exceso de oferta vacacional también existe.

Y todos estos nuevos lugares para alojarte, alternativos al hotel o apartamento con licencia turística de toda la vida, cada vez tienen menos control (no existen convenios colectivos, normativas de incendios, de piscinas, ...), y en el caso de que el dueño de la vivienda contrate a alguien para mantenimiento o limpieza (que no hay más servicios) desde luego no lo hace con las bases de esos convenios colectivos que si se aplican en los establecimientos regulados e inspeccionados periódicamente por los responsables públicos de turismo.

Y para completar lo anterior, solo indicar que en toda Canarias hay inscritas casi 54.000 viviendas vacacionales legalizadas, las cuales tienen una capacidad de unas 220.000 plazas. Esas viviendas estaban hace unos 10 años como vivienda residencial preparadas para acoger a una familia, la misma familia, durante todo un año. Ahora, esas mismas viviendas alojan a 50 familias distintas (una por cada semana) en un mismo año. Y he ahí la base de la saturación de personas que vienen cada vez más y más y masifican cualquier destino turístico.

Todas estas nuevas plazas de alojamiento en Canarias es el equivalente de tener unos 250 nuevos hoteles; pero es que no se han construido nuevos hoteles, se han puesto en el mercado unos alojamientos que tenían otra finalidad, y que por las diferencias de precios en la oferta hotelera regulada, estas viviendas vacacionales se alimentan de la búsqueda del mejor precio posible, y sin control ni regulación. Y lo hace de una manera salvaje, sin que nadie los controle.

Pero, además de incrementar la oferta vacacional, la demanda de visitantes (gracias al mayor número de plazas de avión) se ha disparado, lo que ha generado una subida en los precios de alquiler (a mayor demanda, mayor precio). El propietario de la vivienda se ha dado cuenta que, donde antes tenía un ingreso de 600 a 1.000 euros al mes por un alquiler de larga duración, resulta que si pone un precio de 40-50 euros por día ya ingresa entre 1.200–1.500 euros mensuales, mejorando su renta personal en un mínimo

del 50% más de lo que tenía antes. Con esta situación es obvio el interés de poner la vivienda en alquiler de corta duración. Esto es de Primero de Economía.

A mediados del siglo pasado, el científico Isaac Asimov estableció una serie de leyes aplicables a los robots para que acabaran dominando a la humanidad, y si hacemos un paralelismo entre robots y turistas, estos últimos sí que están en fase llegar a destruir, que no dominar, los entornos que visitan, por lo que es necesario legislar para evitar esa masificación y poder convivir en plena armonía.

Para ello, todos los turistas (vengan de donde vengan y vayan a donde vayan), y los propietarios que ponen sus viviendas a su disposición, deberían cumplir con una leyes mínimas que voy a denominar las Leyes del Turista:

1. Un turista no debe dañar ningún área del entorno que visita o, por inacción, permitir que ese entorno sufra cualquier daño, por parte de otro turista.

2. Un propietario de vivienda vacacional debe cumplir con toda la normativa turística, y cuidar que sus huéspedes (los turistas) no infrinjan la Primera Ley.

3. Un turista debe disfrutar de su tiempo y su estancia siempre que este disfrute no entre en conflicto con la Primera o Segunda Ley.

Con todo lo anterior, podríamos establecer también una Ley Cero que englobe las tres anteriores:

Un turista o un propietario de alojamiento no pueden dañar el entorno que tiene y que visita o, por inacción, permitir que ese mismo entorno sufra daños, por parte de cualquier otro.

Cuando visitamos cualquier lugar, diferente a nuestro lugar de residencia, estamos haciendo de turistas, y tenemos que tener claro que hay destinos que podríamos evitar masificarlos con nuestra presencia. Es cierto que hay lugares en el mundo que deberíamos visitarlos en nuestra vida, viajar es cultura, pero también es cierto que podemos buscar épocas del año donde sepamos que la afluencia de personas no sea preocupante para ese destino. Apliquémonos las Leyes del Turista, y contribuyamos a la solución.

Ante la enorme afluencia de personas que viajan cada día, yo no sé cuál sería el remedio para reducir el impacto de la saturación turística (se espera que tengamos casi 18 millones de visitantes en Canarias a lo largo de 2024), pero el primer remedio sería aplicarnos a nosotros mismos la norma de que si nuestra visita genera una mayor masificación en un destino, debemos escoger otro. Y para el caso de los propietarios de vivienda vacacionales, deberían controlar la afluencia masiva de huéspedes, y para controlar esa demanda solo existe la norma del incremento de precios.

El incremento del precio hará que personas que pensaban ir a un destino, puedan no ir porque no tengan capacidad para ese gasto, pero con ello reducimos la afluencia de visitantes. Lo más importante no es el número de personas que van a un lugar, esa competición lo único que provoca son perdedores. Lo importante es que la llegada de turistas ofrezca beneficios a todos los implicados, que son la población local, los propietarios de los establecimientos, y los propios turistas, a los que se les quedará una experiencia mucho más que satisfactoria. Lo de inolvidable también puede ser como para no volver nunca más.

# El legado de Graham Bell y la toma de decisiones



## OPINIÓN

**JAVIER VIRUEL**  
SOCIO DE AUDAZIA Y  
CEO DE BNBDAYS

[in](#) Javier Viruel Rivera

[X](#) @ViruelJavier



Supongo que, a estas alturas de la película, somos muy conscientes de la importancia de la información en la toma de decisiones, y hemos leído en más de un artículo la acertada afirmación: "Los datos, el oro de las empresas."

Pensemos en el capitán de un barco que navega en mitad del océano. Los datos son su sistema de navegación, le permiten conocer la posición actual, el rumbo que debe seguir y las condiciones meteorológicas que le rodean. ¿Tomaría decisiones sobre su navegación sin contar con información precisa y actualizada? Probablemente no de forma consciente, no estaría dispuesto a asumir el riesgo de desviarse de su rumbo hacia el puerto de destino y exponer a su tripulación a tormentas imprevistas.

Decir que la toma de decisiones debería basarse en la existencia de información en forma de datos, es una perogrullada. Pero quizá, pasamos por alto una variable, la calidad del dato. Hay algo más peligroso que

tomar decisiones sin información y es tomar decisiones con información errónea. En el primer caso, el capitán de nuestro barco es consciente de que en cualquier momento puede encontrarse con un iceberg o un acantilado que les haga naufragar, reducirá los nudos de velocidad y permanecerá en constante alerta; en el segundo, activará la navegación automática y se relajará mientras disfruta de un buen libro en el puente de mando, pensando que la parametrización del sistema de navegación es correcta y le conducirá a su destino de forma segura.

**Hay algo más peligroso que tomar decisiones sin información y es tomar decisiones con información errónea**

Como profesional que peina alguna que otra cana de experiencia en el tratamiento de datos corporativos y la generación de cuadros de mando vinculados al Control de Gestión y la Toma de Decisiones Estratégica, me obsesiona de forma extrema la calidad del dato y, por extensión, su trazabilidad.

¿Quién no ha jugado en alguna ocasión al "juego del teléfono"? Ese juego de nuestra infancia en el que una frase se susurra de una persona a otra hasta que llega al final de la línea completamente desvirtuada. En el ámbito empresarial algo similar puede llegar a ocurrir cuando los datos no son tratados de la forma adecuada. Cada vez que la información pasa de un entorno a otro, existe el riesgo de que sea adulterada.

A mí, particularmente, me gusta atomizar y diferenciar el proceso de gestión de datos en cinco fases fundamentales: Generación del dato, Prospección, Extracción, Transformación y Reporting. Cada una de estas etapas es crucial para mantener la integridad del dato y evitar la "distorsión del teléfono".

Todo empieza con la generación del dato. Si la primera persona en el juego del teléfono, no escucha bien la frase inicial o la modifica, todo el proceso subsiguiente estará basado en información incorrecta. En el contexto empresarial la precisión en la recolección de datos es crucial, por eso es importante contar con sistemas automatizados que reduzcan la posibilidad de errores.

La prospección, la localización del dato, es el siguiente reto. En una

organización los datos generados suelen estar dispersos en varios sistemas y bases de datos. En esta fase, en el contexto del juego del teléfono, es básico saber quién tiene la información para dirigirse a ella. En este punto es fundamental asegurarse de que los datos relevantes existen y se puede acceder a ellos.

Conocida la ubicación de los datos, estos deben ser extraídos de manera correcta y completa, asegurando que la información sea coherente y libre de errores. En la cadena telefónica, esta es la persona que asume un rol proactivo y que hace las preguntas adecuadas para conseguir del otro interlocutor todo lo que quiere saber.

La transformación de los datos es una fase especialmente delicada, pues es habitual tener que relacionar datos con formatos heterogéneos que proceden de fuentes diferentes. En este punto los datos deben ser adaptados, ordenados y homogeneizados para interrelacionarlos. Es como si la cuarta persona del juego tuviese al otro lado del teléfono a varias personas hablándole a la vez y tuviese que sintetizar y extraer una única versión de las múltiples conversaciones.

En gestión de datos, el reporting o la exposición de la información recabada es la fase con la que culmina el proceso. La última persona en el juego del teléfono debe entregar el mensaje final de manera clara y precisa. En una empresa esto se traduce en la presentación de los datos de manera comprensible y accesible para todos los miembros de la organización. Actualmente existen en el mercado multitud herramientas que permiten acceder al dato de forma detallada e interactiva, pero es importante recordar que un buen Cuadro de Mando debe ser lo más simple posible y permitirnos profundizar en la información deseada cuando la situación lo requiera.

Como ocurrió en su momento con la aparición del teléfono, la tecnología aplicada a la gestión del dato nos permite generar, acceder y analizar una mayor cantidad de información, con mayor rapidez, alcance y repercusión. Pero es importante recordar que este fenómeno es aplicable a todo tipo de información: real, falsa, inexacta, rigurosa o sesgada.

En el mundo corporativo jugar al teléfono roto puede tener consecuencias catastróficas que, lejos de divertir a los participantes del juego, puede dejar a las empresas "fuera de cobertura". Cuidar y custodiar el dato de origen a destino y desechar todo aquello sobre lo que no se tiene control pleno debería ser el objetivo. Solo así tendríamos la certeza de que nuestros juicios están basados en información válida y relevante, maximizando las probabilidades de éxito en la toma de decisiones.

Otra cuestión es la capacidad de transformar la información en estrategias..., pero esa ya es otra conversación.

## Unos y Ceros

# CrowdStrike, Microsoft y la Unión Europea

**T**odavía tardaremos un tiempo en olvidar lo sucedido el pasado 19 de julio cuando un error en una actualización del software de CrowdStrike, uno de los líderes mundiales de la ciberseguridad, puso medio mundo patas arribas. Hospitales, aeropuertos, bancos... vieron como sus equipos quedaban bloqueados impactando de ello en las vidas de millones de personas. Pero una vez controlado el impacto del incidente, y ya con la cabeza más fría, toca depurar responsabilidades e intentar llegar hasta el fondo del asunto para intentar entender como una actualización rutinaria de un software que, hasta ese momento, había demostrado una fiabilidad del 100% pudo dejar fuera de servicio a millones de equipos.

Empecemos por recordar que a las pocas horas de producirse el colapso informático CrowdStrike asumió la responsabilidad de lo sucedido y explicó que todo fue debido a un fallo en el despliegue de una actualización de su software de seguridad, descartando de esta manera la posibilidad de un ciberataque, o incluso de un sabotaje, opciones que en un primer momento se barajaron con fuerza.

Tras esta declaración, automáticamente todas las miradas se dirigieron a Microsoft, y la opinión pública en general se preguntaba cómo era posible que un error, aparentemente menor a la vista de la facilidad de la solución, hubiera tocado de lleno el corazón de Windows dejando inutilizados millones de ordenadores.

La respuesta de Microsoft no se hizo esperar responsabilizando de esta vulnerabilidad de su histórico Sistema Operativo, nada más y nada menos, que a la Unión Europea aludiendo que el origen de la brecha de seguridad estaba en el acuerdo alcanzado con la UE en 2009 que evitó una investigación del Tribunal de la Competencia.

Lógicamente, como no podía ser de otra manera, la Unión Europea rechazó al instante cualquier tipo de responsabilidad sobre el incidente y los daños que este hubiera podido causar desvinculando el acuerdo de 2009 con la vulnerabilidad del kernel de Windows. Llegados a este punto, y a modo de curiosidad, conviene saber que Apple en 2020 bloqueó el acceso al kernel de su Sistema Operativo argumentando mejoras en la seguridad y la fiabilidad. Desde luego estamos ante un escenario muy complejo que promete complicarse aún más porque es mucho el daño causado y, se supone, que alguien tendrá que pagar la fiesta. Pero lo peor de todo es que las fichas siguen sin moverse y permanecen mal colocadas favoreciendo que, más pronto que tarde, se repita un incidente igual o mayor al sufrido el 19 de julio porque, por si alguien no lo sabe todavía, el kernel de Windows está desprotegido por imperativo legal y mientras no se diga lo contrario seguirá así.

La Unión Europea no tiene intención de ceder ni un palmo de terreno ante el acoso de las amenazas de las tecnológicas americanas. Sobra decir que el asunto del kernel es una de las mil batallas que están abiertas contra Microsoft, Google, Meta... y nadie quiere sentar precedentes.

Y en medio de todo este fuego cruzado estamos nosotros, los usuarios, que somos los que al final sufrimos la falta de entendimiento de quienes no comprenden que el mundo de los 1 y 0 requiere de un consenso global que nos permita avanzar todos juntos con paso firme.

Por delante nos esperan decisiones mucho más complicadas que la de blindar, o no, el Kernel de un Sistema Operativo. Toca decidir sobre cómo queremos que sea la Inteligencia Artificial que usaremos el futuro, cómo debemos gestionar nuestra identidad digital, sobre el uso indiscriminado de nuestros datos personales... y así una lista interminable de temas muy delicados que serán imposibles de abordar con solvencia si no compartimos visión. Por suerte aún estamos a tiempo de construir el camino juntos y en armonía. Todo depende de la actitud con la que queramos enfocarlo y, recordemos, que la actitud es lo único que podemos elegir cuando nos levantamos cada mañana. Lo que pase en el futuro solo dependerá del grado de entendimiento que seamos capaces de alcanzar.



## OPINIÓN

**JORGE ALONSO**  
DIRECTOR DE CONSULTORÍA IT  
VELORCIOS GROUP

[in](#) Jorge Alonso

[X](#) @jalonso\_VG



## OPINIÓN

**LUIS ABELEDO**  
ABOGADO

 Luis Abeledo Iglesias

 @luisabeledo

 luis@abeledoabogados.com

## Debemos dar más cariño a nuestra mejor industria

Septiembre siempre es un mes de inicio de proyectos después de un mes de juzgados inhábiles, sin plazos, sin decenas de mails a diario. Suelo llegar a septiembre con ilusión, con mucho ánimo; normalmente trabajando bastante la última semana de agosto. Este año no fue así. No sé si será la edad, empiezan a pesar algunas canas, o si es todo el contexto que nos rodea en medios y redes sociales. Siento que hay un contexto tóxico que, sin duda, me afecta más de lo que debería.

El leitmotiv de este verano lo hemos tenido en la campaña en contra de los turistas, aunque ya venía desde junio, agosto ha sido el mes en contra del turista en redes sociales.

Mi percepción es que este año le ha tocado a Galicia, mi tierra, la lotería del odio al turista. La utilización del adjetivo “fodechincho” casi siempre aplicado al madrileño. Curiosamente, este tipo de críticas siempre viene de un mismo sector muy ali-

neado con cierta agenda. Galicia siempre ha sido una tierra acogedora. Somos tierra de emigrantes, yo el primero. Este verano se ha dado altavoz a los odiadores profesionales. A enteradillos de taberna con acceso a una red social.

En mi particular, y seguro que equivocada opinión, tiene que haber un director de argumentario para que, todos los medios y redes, a la vez, hablen de estas cosas o, al menos, consigan tener ese protagonismo.

En contra de este nuevo foco de odio al turista están los datos. Se ha trasladado la opinión el aumento en la ya masificada actividad turística, pero los datos dicen que ha bajado hasta un 10% en algunas zonas de España en julio, veremos en agosto. La situación económica no perdona y estamos pagando el peaje. Sin embargo, la comunicación masiva por tantos canales diferentes favorece que el relato mate al dato. Si diez tertulianos, cinco periódicos y 1000 cuentas en redes te dicen que el turismo impide el acceso a la vivienda y la vida normal del lugareño, te lo crees. Yo estuve hace dos o tres años en el famoso Sancti Petri de Cádiz el puente de noviembre. Casi todo cerrado. Sin gente. Un lugar estacional de vacaciones

que sin turismo no es nada. Parece que buscamos eso: la nada cerrada.

Da la sensación de que están mezclando muchos ingredientes para tensionar a la opinión pública: la pérdida de capacidad económica de las familias, la falta de vivienda y la subida de precios, la inmigración y el turismo para justificar que una familia que antes tenía una cierta comodidad económica hoy tenga difícil ahorrar un dinero a final de mes. Si es que puede ahorrar algo.

Ir contra el turismo es atacar directamente la mayor fuente de riqueza económica de Canarias. Hace muchos años cuando todavía era joven, un sindicalista agrario, Mario, un amigo, me decía: Luisito, piensa que en Canarias no tenemos industria transformadora, no tenemos materias primas exportables, no tenemos localización para ser una base logística por el coste de traslado del producto desarrollado con sueldos y normativa europea a otras zonas del mundo; pero tenemos dos cosas: el mejor clima del mundo unido a una seguridad de ser un país europeo estando en África. Luisito, me decía, antes de llegar el turismo éramos una región pobre. Ahora tenemos calidad de vida.

Tanto es así, que en el pecado está la penitencia porque no dejamos de crecer en población por la excelente calidad de vida que tenemos. Muchos dirán que no es cierto, pero como aquí no se vive en otro lugar del mundo. Podrá haber sitios similares, pero no mejores.

El turismo es fundamental por un motivo evidente y por otros que no lo son tanto. Estos otros motivos son el desarrollo de una industria agroalimentaria y cultural para alimentar a toda aquella persona que viene a visitarnos y a gastar su dinero en disfrutar. Es cierto, cuesta ver este desarrollo detrás del sol y playa, pero la persona que viene a Canarias a disfrutar desayuno, come y cena a diario productos canarios de cuyo cultivo viven familias. De un tiempo a esta parte se ha desarrollado de modo espectacular la restauración con la obtención de recomendaciones y estrellas Michelin para aquellos que disfrutaban del buen comer atrayendo a un visitante de mayor poder adquisitivo; se ha desarrollado una industria cultural importante, museos, áreas de interpretación muy bien diseñadas. En alguno de mis viajes fuera de España he podido comprobar como en las guías turísticas están señalados como puntos de interés, piedras conmemorativas de una batalla medieval que consiste en eso: una piedra y el paisaje. Nada más. En esos países que he tenido la fortuna de visitar no hay un valor añadido a la visita. Valor añadido que, en Canarias, desde un tiempo a esta parte, se está generando con bastante calidad.

Es cierto, que hay que mejorar el importe del gasto medio del visitante. Es cierto que el visitante de alojamientos de todo incluido gasta menos, pero debe haber oferta para todos los tipos de personas. Quien no conozca a un local que aproveche estas ofertas para residentes que tire la primera piedra. La crítica al todo incluido está ahí, pero esos mismos opinadores también critican el turismo de golf que está acreditado que el gasto medio del visitante de golf es muy alto. El problema del golf era el consumo de agua, pero ahora ya he visto críticas porque las plataneras consumen mucha agua. Hoteles con piscinas no, vivienda vacacional no, golf no, plataneras no. Ah, y nómadas digitales no, que también suben el precio de las cosas. Cabría preguntarse cuál es el proyecto económico de todos estos opinadores.

Al menos ahora están a favor de la construcción de viviendas. ¡Qué cosas!, ¿eh? Imaginémosnos volver a 2010 y se hubiera continuado la construcción de viviendas libres y de VPO. De repente no habría tanta escasez. ¿A quién se le hubiera podido ocurrir que estrangular la oferta provocaría una subida de precios?

Lamentablemente, y lo escribo la tristeza propia de este tiempo en que siento que todo va a peor como en un mercado financiero que todavía no sabe que está en un mercado bajista, creo que lo peor está por empezar a llegar y que este nuevo año contado de agosto a agosto, nos traerá más odio y más tensión contra nuestra principal industria. Una industria de la que deberíamos estar agradecidos y orgullosos por ser una potencia mundial en el sector.



## OPINIÓN

**AGONEY MELIÁN**  
PRESIDENTE DE AJE  
CANARIAS

 Agoney Melián Sosa

 @agoney\_melian

**R**ecuerdo como si fuera ayer la época en la que aún podía enfrentarme a una clase de CrossFit sin pestañear. Era joven, ágil y con esa inconsciencia propia de quien se lanza al mundo sin calcular los riesgos. Fue con esa misma inconsciencia que me hice empresario. Ni siquiera me lo cuestioné. Simplemente me lancé, con la certeza ingenua de que todo saldría bien. Pero la realidad pronto me golpeó como una ráfaga de aire frío en la cara. Ser empresario no es una carrera de velocidad, es una maratón en terreno accidentado. Y, como todo buen guerrero, comprendí que necesitaba un ejército a mi lado. Busqué aliados, encontré compañeros de batalla, y así fue como terminé en la Asociación de Jóvenes Empresarios, no solo para sobrevivir, sino para construir algo más grande, algo que valiera la pena luchar.

**El Cambio: Una constante en la vida**

Asumir la presidencia de la Asociación de Jóvenes Empresarios de Canarias fue como tomar las riendas de un caballo desbocado. Cada día traía consigo nuevos desafíos, momentos hostiles, y nuevas lecciones. Pero si algo aprendí es que el verdadero poder no reside en controlar el destino, sino en abrazar el cambio con la valentía de un guerrero que sabe que su misión no es perpetuarse en el liderazgo, sino preparar el camino para los que vienen detrás. La vida, al igual que en

## ¿Y si me meto en política?

una clase de CrossFit, te exige más cuando crees que ya no puedes dar más. Y en esos momentos es cuando descubres de qué estás realmente hecho.

La juventud emprendedora de hoy necesita referentes que los guíen, pero también espacio para equivocarse, para innovar, para encontrar su propio camino. Y ahí es donde mi papel ha evolucionado: en saber cuándo dar un paso al costado, en reconocer que mi tiempo es ahora, pero que también llegará el momento de ceder el testigo.

**La gestión del cambio: lecciones y consejos**

En este camino, estas son algunas de las lecciones que me han acompañado y que quiero compartir con quienes se encuentran en su propia batalla:

**1. Asume tu rol con valor**, pero sé consciente de cuándo es tiempo de ceder el paso: El liderazgo no es eterno, y la verdadera gran-

deza está en saber cuándo ha llegado el momento de dejar que otros continúen la misión.

**2. Mantén viva la ilusión**, siempre: La ilusión es el fuego que alimenta al emprendedor. Nunca dejes que se apague, porque es lo único que te mantendrá en pie cuando todo lo demás falle.

**3. Busca a quienes te desafíen**, no a quienes te adulen: La crítica constructiva es el cincel que moldea al líder. Rodéate de personas que te obliguen a cuestionarte y a crecer.

**4. Construye con otros, nunca solo**: Los logros más grandes no se alcanzan en soledad. Valora la fuerza del colectivo, y recuerda que el verdadero éxito es el resultado de un esfuerzo compartido.

**¿Y si me meto en política?**

Cada día que pasa, siento cómo mi guerrero interior se fortalece. No es el mismo joven que hace años enfrentaba con valentía una clase de CrossFit; es un guerrero curtido

en mil batallas, que ha aprendido a utilizar la espada de la sabiduría, el escudo de la experiencia y la armadura de la pasión. Siento que en mi interior arde un fuego inextinguible, un deseo irrefrenable de hacer más, de construir una Canarias donde valga la pena envejecer. Y aunque siempre he mantenido la política a cierta distancia, cada vez siento más fuerte el llamado de la batalla, la necesidad de luchar por un bien común, de encabezar una causa que no tiene que ver con la ambición personal, sino con el compromiso de transformar vidas.

Porque, ¿qué es la política sino el arte de transformar la realidad? ¿Qué es sino la última frontera donde un guerrero puede realmente dejar su huella? Me levanto cada mañana con la certeza de que estoy destinado a algo más grande, que mi propósito va más allá de lo que he hecho hasta ahora.

Así que, si alguna vez me meto en política, no será porque busque poder, sino porque creo que puedo hacer cosas que mejoren la vida de las personas, porque, a veces siento que es mi deber asumir esa responsabilidad. Y si mañana decido dar ese paso, será con la misma pasión y el mismo compromiso con el que he enfrentado todas mis batallas. Quizás mañana me veas en esa trinchera, luchando por ti, por nosotros, por un futuro mejor. O quizás no. Solo el tiempo lo dirá.

La verdad es que, en esta nueva etapa de mi vida, hay una pregunta que ronda mi cabeza ¿Y si me meto en política?





## OPINIÓN

## PRESEN SIMÓN

DIRECTORA DE  
TRANSVERSALIA CONSULTING

in Presen Simón Rael

Más allá de los lugares comunes que rodean la definición de lo que es un/a líder, de las diferencias entre "liderar" y "dirigir" o de las diversas perspectivas y enfoques del liderazgo al asumirlo y ejercerlo, mi concepción del liderazgo es eminentemente funcional; lo comprendo como un rol que implica una responsabilidad específica: inspirar a las personas a orientarse en una dirección común con el objetivo de alcanzar una meta compartida. El cumplimiento de esta responsabilidad requiere una serie de competencias, entre las cuales destacan las habilidades relacionadas con la interacción y la comunicación efectiva.

El liderazgo no debe ser entendido como un fin en sí mismo, sino como un medio para alcanzar un objetivo, y debe ser ejercido de manera inclusiva y responsable, teniendo siempre en cuenta el bienestar común para el beneficio de toda la comunidad. Pero, ¿qué es esencial según mi experiencia de trabajo con personas que ejercen funciones de liderazgo? Varias cuestiones.

En primer lugar, cultivar una mentalidad de principiante y mantener siempre una apertura a la experiencia es fundamental para comprender a quienes nos rodean. Cada interacción debe ser abordada con entusiasmo, permitiéndonos sorprendernos por la sabiduría y grandeza interior de las personas. Es esencial sumergirse en el mundo interior de quienes nos permiten acompañarlos, explorando sus visiones, percepciones y perspectivas.

Es necesario dejar a un lado las respuestas preconcebidas y permitir que las preguntas surjan de manera natural en el contexto de la conversación, construyendo un diálogo que enriquezca a ambas partes. Cada conversación debe iniciarse como si fuera la primera, abierta a la experiencia del presente, sin las cargas del pasado ni las expectativas del futuro.

Cuando nos comunicamos, debemos hacerlo con el propósito de comprendernos, conectarnos y crear significado en conjunto.

# Liderar para Inspirar el Cambio



Nuestras conversaciones deben ser espacios de reflexión y autodescubrimiento, donde las personas puedan encontrarse, reconocerse y despertar su poder creativo.

Por otro lado, todas las personas se orientan hacia un objetivo, ya que es parte de nuestra naturaleza. Sin embargo, muchas no han descubierto su propósito, no lo han buscado o han seguido ciegamente los objetivos de otras personas sin cuestionarlos. Imponer un propósito ajeno no genera compromiso ni satisfacción; al contrario, desmotiva y provoca conflictos. En este sentido, es fundamental ayudar a descubrir el propósito personal de cada colaborador/a, ajustando la brújula y actuando como un faro que guía.

Cada persona lleva dentro un propósito, algo por lo que está dispuesta a esforzarse y comprometerse. Como líderes, nuestro rol no es definir ese propósito, sino ayudar a las personas a descubrirlo y a unirse a otros/as para alcanzarlo. Una vez que conectan con su propósito, nuestra labor es facilitarles el ajuste de su brújula interna, para que puedan orientarse en el mundo y aprovechar sus recursos y oportunidades.

Ayudar a establecer y clarificar visiones, y a realizarlas dentro de su contexto, es esencial en el marco de un liderazgo efectivo. La autoconfianza y la seguridad personal no provienen del ego, sino de la conexión con el propio propósito y la posibilidad de materializarlo en el entorno que nos rodea.

Nuestro papel como líderes es guiar, no dirigir, actuando como un faro en momentos de distracción, dificultad o incertidumbre, ayudando a mantener el rumbo hacia el objetivo deseado.

Asimismo, aceptar a las personas de manera incondicional y positiva les permite ser quienes realmente son, sin temor a ser juzgadas, rechazadas o no aceptadas. Este entorno de aceptación les facilita conectarse con sus valores, motivaciones y propósitos genuinos, lo cual fortalece su confianza y seguridad psicológica, aspectos vitales en el desarrollo de los equipos de trabajo.

Es esencial dejar atrás nuestros prejuicios y la tendencia a clasificar todo en categorías rígidas. Debemos evitar convertir las conversaciones en una competencia de egos y, en su lugar, verlas como intercambios enriquecedores de ideas y perspectivas, con la posibilidad emocionante de encontrar puntos de conexión y entendimiento mutuo. Nuestra tarea no es moldear a las personas a nuestra imagen, sino acompañarlas en su camino hacia la identidad que desean construir, permitiéndoles forjarse de manera auténtica y autónoma.

Avanzando un paso más en la reflexión sobre las características que deben imprimirse a nuestra forma de liderar, es relevante abordar el impacto de los sesgos en nuestras relaciones con los demás. En la actualidad, es común que las personas se sometan a pruebas psicométricas que intentan definir quiénes son y cómo son. Sin embargo, en mi experiencia, he observado la tendencia a etiquetar a colaboradores/as o empleados/as, clasificándolos/as para que encajen en categorías predeterminadas. Si bien estas pruebas pueden ser útiles como punto de partida, es importante recordar que una persona es mucho más que una etiqueta.

Las etiquetas limitan la posibilidad de ser, de explorar nuevas facetas y de mostrar otras perspectivas. Las personas son dinámicas y

complejas, y merecen ser reconocidas en su totalidad, más allá de cualquier clasificación simplista.

Debemos evitar los estereotipos y el impulso de encasillar a las personas en categorías rígidas. En su lugar, deberíamos desarrollar empatía hacia las diferencias y verlas como oportunidades para aprender y crecer, reconociendo que cada persona que encontramos puede enseñarnos algo valioso.

Esta reflexión nos lleva al concepto de generosidad inteligente. Adam Grant, profesor de comportamiento organizacional, distingue tres principales formas de relacionarse: dadores/as, tomadores/as y emparejadores/as. Quienes se identifican con el primer grupo ayudan por el simple placer de dar, sin esperar una recompensa inmediata; los/as segundos/as buscan obtener beneficios en cada interacción; y, por último, los/as emparejadores/as intentan equilibrar lo que dan con lo que reciben.

Más allá de estas categorías, considero que una relación debe ser una fuente de aprendizaje y crecimiento mutuo. En una relación debe existir un intercambio fluido y equilibrado, y en cada interacción comprometemos nuestra energía, el recurso más valioso

que tenemos para crecer y ayudar a crecer a los/as demás.

En este contexto de "ayudar a crecer a los/as demás", la habilidad de escuchar con atención plena, presencia y empatía va más allá de las palabras; implica captar las emociones, los matices y la esencia humana que subyace en lo que se dice. Escuchar también significa acompañar los pensamientos y sentimientos de la otra persona, apreciando el significado personal que otorga a sus palabras, e incluso percibiendo lo que no se dice pero está latente. Esto nos conecta con la humanidad compartida y nos permite responder con autenticidad, facilitando un crecimiento conjunto.

Finalmente, debemos considerar que en las relaciones siempre hay conflictos, que surgen de diferencias en valores, visiones y expectativas, y que estos deben ser percibidos como una oportunidad invaluable de aprendizaje.

En lugar de priorizar la discusión y la contra-argumentación, debemos centrarnos en el encuentro y la conversación, aprovechando las diferencias como una oportunidad para practicar la apertura, la escucha profunda, la empatía, la aceptación y la creatividad.

En mi experiencia, aquellos/as que ejercen el liderazgo de manera más efectiva no destacan por tener siempre la razón, las soluciones inmediatas o todas las respuestas; sobresalen porque están comprometidos/as con el aprendizaje continuo, tanto de sí mismos/as como de quienes les rodean. Son líderes que asumen con valentía las experiencias que desean fomentar en sus equipos y están dispuestos/as a transformarse para ser los mejores catalizadores del cambio en los/as demás.



# Toma de decisiones

OPINIÓN

**MIGUEL BORGES**

**PAREJO**

HOTEL SALES & REVENUE  
MANAGER

día a día?. Pues en el ámbito de la gestión de empresas es una constante diaria el tratar con entornos impredecibles, con la ventaja de que es este un campo de estudio del management, en el que se ha avanzado mucho en las últimas décadas, y en los que gracias a la modelización y la inteligencia artificial, se pueden deducir con algún acierto algunos de los resultados posibles de las decisiones tomadas por los gestores de la empresa.

El futuro ha sido siempre incierto y algo desconocido, un horizonte de posibilidades en los que decidíamos según las circunstancias de cada momento, nuestra aversión o propensión al riesgo, nuestro pasado, nuestra formación, nuestras filias y nuestras fobias, nuestros valores...y esto es aplicable también a la dirección de empresas, que si bien hace décadas se movía en entornos de menos recursos, y también de menos variables que

afectarán a la gestión, no es menos verdad que en la actualidad, y según las dimensiones y el mercado en el que operemos, los factores a tener en cuenta se han multiplicado muchísimo, debido a la propia complejidad social y de las relaciones económicas que operan a nuestro alrededor. Y para más inri, la endiablada coyuntura actual, que está complicando aún más si cabe, la toma de decisiones empresariales, cuestión que por un lado puede ser negativa, pero que por otro, es realmente desafiante y un auténtico reto para líderes y directivos, para los que el pensar y tomar decisiones orientadas a la consecución de objetivos en medio de futuros impredecibles y entornos anteriormente desconocidos, se puede convertir en un calvario o en un oasis de posibilidades al mismo tiempo.

Podemos obtener diversas perspectivas según la mayor o menor experiencia del líder, según su carácter o incluso su nacionalidad, pero lo que me sigue pareciendo apasionante de esta cuestión, es ver como individuos de similar formación, experiencia y bagaje vital en general toman decisiones antagónicas e incluso se contradicen a ellos mismos en diferentes momentos del día, no se sabe muy bien si por cuestiones de ego, miedo, aversión a equivocarse o a saber el porqué. Y esto en sí mismo no es malo, porque la inflexibilidad en lo que a no cambiar de opinión

se refiere, puede ser contraproducente y hasta un síntoma de poca inteligencia, pero lo que no se puede negar, es que observar a alguien, que manteniéndose el resto de variables de manera constante en el tiempo, y que piense una cosa y su contraria en el mismo día, nos lleva a pensar que, o bien, no lo tenía del todo claro la primera vez, o bien, que simplemente es humano y duda. Y es que aquí reside lo apasionante de esta parte del Management, ya que tiene más de psicología del comportamiento que de economía de la empresa, y por ende, más humano e impredecible, el marco en el que se desarrolla la empresa, todo el entorno y los factores que influyen en la toma de decisiones, dependerán en última instancia de la lectura e interpretación que hace el gestor/gestores de esta realidad que le rodea, y en consecuencia tomará unas decisiones u otras, que harán a su vez que el resultado sea uno u otro dependiendo de aquellas.

¿Podría la IA sustituir esta manera de interpretar la misma realidad de maneras totalmente diferentes tal cual como lo hacemos las personas?, lo dudo, porque le faltaría la pasión, la necesidad de superar obstáculos, de cumplir objetivos, el afán de superación, en definitiva, a la IA le faltaría sentir y por ello, la energía y fuerza creativa inherente a lo humano, y lo que es más importante aún, la capacidad de responder responsablemente frente a la sociedad de las consecuencias que se han derivado de nuestras decisiones, por todo ello, todo el mundo digital deberá ser un apoyo y un complemento, pero lo humano, lo más humano hoy y siempre, será liderar, será la toma de decisiones.

**E**stamos continuamente tomando decisiones en entornos inciertos, ¿pero hay en estos días algo que no esté rodeado de incertidumbre?, ¿o no es verdad que hemos construido una sociedad donde la falta de certezas y la aceleración constante de los acontecimientos, nos llevan a tener en cuenta más factores que nunca, a la hora de decidir en todos los ámbitos de nuestro

**RON GUAJIRO**  
1948  
TEJINA  
ANIVERSARIO  
RESERVA ESPECIAL  
10  
ISLAS CANARIAS

**10 AÑOS ESPERANDO TI**

Bebe con responsabilidad y solo si eres +18

Costa norte de T...  
Altitud: 150m Top...

# La estabilización de los precios del aceite de oliva: ¿Un respiro para los consumidores?



## OPINIÓN

**ALONSO FERNÁNDEZ**  
SECRETARIO GENERAL  
DE ASUICAN

 Alonso Fernández

**E**n los últimos años, la escasez de aceitunas debido a las sucesivas olas de calor y a la sequía han sido factores determinantes en el aumento de los precios en origen del aceite de oliva, ge-

nerando preocupación en toda la cadena de valor alimentaria.

La industria del aceite de oliva ha experimentado fluctuaciones significativas en los precios, principalmente debido a factores climáticos que han impactado en la producción de aceitunas. La sequía ha sido una de las principales causas del aumento de los precios, suscitando una gran preocupación entre productores y consumidores por la dificultad de conseguir este producto tan arraigado en nuestra dieta.

La drástica reducción en la producción de aceitunas, de 1,4 M de toneladas a 765.000 tn en la campaña 23/24, lo que ha provocado el agotamiento de las existencias de transición de las almazaras, generó una

escasez sin precedentes de aceite de oliva. Esta situación, combinada con una demanda constante, impulsó los precios a niveles récord, lo que a su vez ha motivado un descenso en la comercialización del aceite de oliva, pasando de una media de 8 litros persona/ año a aproximadamente 6 lt.

Sin embargo, recientes lluvias y unas perspectivas optimistas sobre un incremento de la producción han traído consigo un rayo de esperanza al sector, comenzando una tendencia (aun estacional) de bajada de precios en origen sugiriendo la posibilidad de una estabilización en los precios y un alivio para los consumidores. Es por ello que ya comienza a verse una disminución en el precio del lineal para el aceite de oliva, señalando

una posible tendencia hacia la estabilización del mercado todo siempre en función de los factores anteriormente indicados.

La relación entre oferta y demanda es fundamental en este escenario. Una mayor producción, como se espera, podría traducirse en precios más bajos, lo que beneficiaría a toda la cadena de valor alimentaria por el crecimiento de la comercialización del aceite de oliva.

La posibilidad de una cosecha abundante ha revitalizado las expectativas del sector, confirmando la sensibilidad de los precios en origen a las variaciones en la producción.

Si bien la incertidumbre sobre los precios futuros persiste, los continuos esfuerzos de toda la cadena de valor alimentaria van dando sus frutos. La oferta de precios competitivos es fundamental para mantener la demanda y garantizar la accesibilidad del aceite de oliva a los consumidores. Un precio estable y asequible beneficia a toda la cadena de valor, desde los productores hasta los distribuidores y los consumidores finales.

No obstante, es importante reconocer que la volatilidad de los precios del aceite de oliva es un desafío persistente. La dependencia de factores climáticos como la sequía y las lluvias hace que el mercado sea susceptible a fluctuaciones significativas. Para garantizar la sostenibilidad del sector y la estabilidad de los precios a largo plazo, es necesario adoptar medidas que promuevan una producción eficiente y resiliente ante el cambio climático.

Si incidimos en los precios, en los últimos años los supermercados han desempeñado un papel crucial en la moderación del aumento de los precios del aceite de oliva, absorbiendo parte de los incrementos de costes para ofrecer precios competitivos a los consumidores. Esta actitud refleja su compromiso con la satisfacción de los clientes y con la estabilidad del mercado, incluso en un contexto de alta inflación.

Es razonable esperar que el aumento en la producción de aceitunas se traduzca en una estabilización o, incluso, una disminución de los precios del aceite de oliva. Esta tendencia ya se está observando en algunos supermercados, lo que confirma la relación entre la oferta y la demanda.

En definitiva, los supermercados han demostrado ser un amortiguador fundamental ante las fluctuaciones en los precios del aceite de oliva y otros productos. Su compromiso con la oferta de precios competitivos, incluso en momentos de crisis, ha sido clave para garantizar el acceso de los consumidores a este y otros productos básicos. A medida que la producción se recupera, se espera que esta tendencia se consolide, beneficiando tanto a los consumidores como al sector en general.

# ¡50 euros no dan ya para nada! Las economías domésticas y la inflación

**La cesta de la compra se transforma en cestita de la compra**

**L**a pasada semana, en la cola de la caja de un supermercado, sin intención de estar atento a conversaciones ajenas aunque tengo un lado cotilla, escuché como un señor le comentaba a la cajera en el momento de pagar, “¡50 euros no dan ya para nada!, llevo cuatro cosas y 46,23 euros es la cuenta...”

Y me recordó a mi Abuela cuando decía “100 pesetas ya no dan para nada”, y a mi Madre cuando decía “1.000 pesetas ya no dan para nada”, y a mis primeros años de amo de casa cuando decía “5.000 pesetas ya no dan para nada”.

Por mi profesión, enseguida vinculé la conversación a la inflación, principal causa de la pérdida de valor del dinero, definida como el aumento generalizado y sostenido en el tiempo de los precios de bienes y servicios de una economía.

Y es que entre la época en la que escuchaba quejarse a mi Abuela y la reciente conversación de supermercado, la variación del Índice General Nacional de Precios de Consumo, principal referencia para medir la inflación, ha sido de más del 800%. Pues podrán imaginarse cuanto ha subido un kilo de naranjas o la mantequilla en ese intervalo de tiempo. Como dice mi Madre, “¡si tu Abuela resucitase y viese el precio de las cosas, se volvía a morir del susto al instante!”.

Para colmo esta última etapa inflacionista afectó especialmente al aumento en el precio de los alimentos, la energía o las materias primas de primera necesidad, llegando a niveles de inflación históricos, registrando el mayor aumento de los últimos 39 años. No en balde se conoce en el argot económico a la inflación como “el impuesto de los pobres”, ya que son las familias con menos recursos las que destinan un mayor porcentaje de sus ingresos a pagar alimentos, la luz o el transporte. Los precios suben y se puede comprar menos con el mismo dinero, perdiéndose poder adquisitivo y capacidad de ahorro.

## Cómo se maneja la inflación

La inflación puede tener diferentes orígenes. Los principales son inflación con origen en la demanda e inflación con origen en los costes. El aumento de la demanda por encima de la oferta o producción de productos y servicios de un país o una zona económica, afecta en teoría a los precios. La subida del precio de materias primas como la energía, y la decisión de las empresas de mantener sus beneficios o márgenes se traslada a un incremento de los precios. También existen otros orígenes como cuestiones vinculadas a la moneda de un país, o a decisiones de política fiscal, entre otras.

Y es que no todos sufren con la inflación alta de igual manera. Inicialmente se frota las manos los gobiernos al aumentar su recaudación a través de los impuestos indirectos, tales como el IVA o el IGIC. También empresas de algunos sectores, principalmente vinculadas a productos de primera necesidad, al mante-



OPINIÓN

**JAVIER  
HERNÁNDEZ**  
ECONOMISTA  
FACILITADOR DE  
PROCESOS DE  
EMPREDIMIENTO  
PROFESOR ASOCIADO DE  
LA ULPGC

Existe un amplio debate sobre las bondades del crecimiento económico. Unos indican que para superar la pobreza y mejorar los niveles de vida, es imprescindible crecer, de manera sostenida e inclusiva. Pero lo cierto es que los datos muestran un crecimiento económico sin total inclusión, al no existir una distribución generalizada de los beneficios y de las oportunidades que se generan, afectando al propio crecimiento esa falta de cohesión social.

Otros muchos piensan que los mercados a través de la competencia y la innovación contribuyen a una asignación eficiente de los recursos. Algunos apuestan por economías mixtas, con el protagonismo de los mercados más la intervención de los Gobiernos, necesarios estos últimos para alcanzar mayor cohesión social y aportar servicios básicos a los que el mercado no atiende.

Otras voces apelan a vivir mejor con menos, ante la alarmante pérdida de biodiversidad y la vergonzosa desigualdad socio-ambiental de nuestro planeta, provocada, según esta línea de pensamiento, principalmente por lo que denominan la “obsesión por el crecimiento basado en medir el Producto Interno Bruto”, proponiendo como alternativa una reducción regular, progresiva y equitativa de la actual producción económica.

## La Responsabilidad Social Corporativa

Tal y como he expresado en artículos anteriores, los nuevos retos que nos plantea el mundo en que vivimos requieren de nuevas formas de gestionar, tanto en el ámbito público como privado. Para ello el concepto de Responsabilidad Social Corporativa puede concretarse en una forma de gestión, basada en la relación ética de la actividad económica y profesional con todos con quienes se relaciona, y con su entono en general, estableciendo objetivos compatibles con el desarrollo sostenible e inclusivo de la sociedad y del medio ambiente.

Espero y deseo que dentro de unos años no escuche en la cola de la caja de un supermercado la expresión, “100,00 euros ya no dan para nada”, principalmente para que si a mi Abuela le da por resucitar el susto no sea tan grande..

ner los márgenes porcentuales, incrementan sus beneficios, pues evidentemente un 10% de un precio de 20,00 € es más dinerito en valor absoluto que un 10% de 18,00 euros.

Los bancos centrales suelen endurecer su política monetaria incidiendo en las tasas de interés a corto plazo que suben, que a su vez influyen en las tasas a largo plazo y en la actividad económica, pues ese aumento de la tasa de interés encarece el crédito, con la intención de reducir el dinero disponible y bajar la demanda, y por ende los precios, aunque ese mayor coste financiero puede provocar un efecto contrario en parte.

Algunos gobiernos toman medidas con el objetivo de reducir el efecto de la alta inflación en el poder adquisitivo de determinadas familias, poniendo límite de subida en alquileres, bonificando el precio de la gasolina o

subiendo el salario mínimo interprofesional. Esta última medida suele provocar lo que se denomina la inflación autoconstruida, pues ese aumento de sueldos lo pueden trasladar las empresas como mayor coste al precio de sus productos y servicios.

## Evolución de la inflación

Las personas expertas en la materia, vaticinan que por fin la inflación anual va a estabilizarse, porque se está moviendo en España a niveles de la media de los últimos 25 años, en torno al 2,40%. Y parece que las familias deben estar contentas porque los precios van a seguir subiendo, pero “únicamente lo normal”. Y las asustan con que mejor esto que venga lo que denominan el “monstruo de la deflación”, es decir, bajada de precios, que supuestamente provocaría recesión y desempleo, entre otros males.

## OPINIÓN

JORGE NAVARRETE  
PRADO  
BRAND PERSONAL

 Brand Personal

# ¿Crees que la psicología influye en la marca personal?

**E**n un inicio, la marca personal fue concebida como la gestión de los recursos de una persona para transmitir su identidad, de manera muy similar a cómo lo haría una marca comercial. Sin embargo, la marca personal ha madurado y se ha reconocido la necesidad de trabajarla desde un conocimiento más profundo de las características individuales, circunstancias y fortalezas.

La combinación del conocimiento en marketing con el enfoque psicológico ha permitido un desarrollo de la marca personal, de manera auténtica y efectiva. Por tanto, la psicología sí influye significativamente en la marca personal.

La psicología y la marca personal están intrínsecamente conectadas, ya que la construcción de una marca personal efectiva requiere un profundo conocimiento de uno mismo y una comprensión de cómo nuestras acciones y percepciones afectan a los demás.

En este artículo, exploraremos cómo la psicología influye en la construcción y gestión de una marca personal.

**Autoconocimiento y autenticidad:** La psicología nos enseña a mirar hacia adentro y comprender nuestras motivaciones, valores y creencias. Este autoconocimiento es fundamental para construir una marca personal auténtica. Cuando nos conocemos bien, podemos comunicar nuestra identidad de manera coherente y sincera.

**Autoconfianza y autoestima:** La confianza en uno mismo es esencial para proyectar una marca personal sólida. La psicología nos ayuda a trabajar en nuestra autoestima, superar inseguridades y creer en nuestras habilidades. Una autoimagen positiva nos permite enfrentar desafíos con determinación.

**Hábitos emocionales y pensamientos:** Un psicólogo puede ayudarnos a identificar nuestros hábitos emocionales, patrones de pensamiento y estrategias de afrontamiento. Estos aspectos influyen directamente en cómo nos presentamos al mundo.



**Comunicación efectiva:** La psicología también se relaciona con la comunicación interpersonal. Entender cómo las personas perciben nuestras palabras y acciones nos permite adaptar nuestro mensaje para conectar con audiencias específicas. La empatía y la inteligencia emocional son habilidades cruciales aquí.

**Gestión del estrés y resiliencia:** Cons-

truir una marca personal implica enfrentar críticas, fracasos y situaciones estresantes. La psicología nos proporciona herramientas para manejar el estrés, mantenernos resilientes y aprender de las dificultades.

**Influencia social:** La psicología social estudia cómo interactuamos con los demás. Al comprender los mecanismos de influencia, podemos utilizarlos estratégicamente en nuestra marca personal. Esto incluye la construcción de redes, el uso de testimonios y la creación de una reputación positiva.


**Motivación intrínseca:** Finalmente, la psicología nos ayuda a comprender qué nos motiva realmente. Una marca personal sostenible se basa en pasiones genuinas y propósitos personales. Cuando alineamos nuestras acciones con lo que amamos, nuestra autenticidad brilla.


En resumen, la psicología es un aliado poderoso en la construcción de una marca personal sólida. Nos guía hacia la autenticidad, la confianza en uno mismo y una comunicación efectiva, permitiéndonos destacar en un mundo cada vez más conectado e influenciado por percepciones individuales.

Por último, en ocasiones es necesaria la participación, activa o pasiva, de un profesional de la psicología como apoyo en la construcción de una marca personal. Para ello es fundamental el trabajo de un Consultor de Marca Personal que evalúe cada caso.

## La carrera de volver a la rutina

LIS PEÑA

 @Lismar.penas

 Lis Peña

 Lis Peña



## OPINIÓN

LIS PEÑA  
DIRECTORA DE SABORES  
DEL NORTE CANARIAS

**Y**llega ese día en que volvemos a la rutina después de las vacaciones y para muchos es una carga pesada de sobrellevar, para otros un descanso por tener tantos días de vacaciones con niños, comidas, etc. ¿Cómo hacer para que esta vuelta a la “normalidad” no nos afecte?

En ocasiones este periodo es un desafío, pero hay maneras de hacer que la normalidad no acabe con nuestra alimentación saludable y que el ritmo acelerado sea un agobio.

Hoy quiero compartir pequeños consejos

que a mí me han ayudado en esta etapa y que te ayudarán para manejar las comidas y mantener esa conducta saludable.

- Planifica los menús semanales, escoge un día de la semana para elaborar la lista de la compra e ir al mercado, teniendo claro lo que elaborarás durante la semana será menos desafiante las comidas y no caerás en la temida rutina de siempre comer lo mismo e improvisar. Además la planificación te aportará más tiempo libre y menos estrés.

- Batch cooking. Cocina en grandes cantidades un día de la semana y guarda en porciones adecuadas. Esto te permitirá tener una opción saludable cada día.

- Desayunos y meriendas rápidas y saludables. Elabora tus batidos de frutas, avenas y mezclas para creps o tortitas de verduras, la noche anterior, de esta manera al desayuno ya lo tendrás planificado y no improvisarás con desayunos de bollerías o galletas con alto contenido en grasas y azúcares.

Las meriendas deben ser saludables, basadas en frutas, frutos secos, cereales, y no en zumos ya elaborados y productos preelaborados que no aportan nutrientes.

- Comprar productos frescos y de cercanía.

Con estos pequeños hábitos podrás lograr mantener una alimentación sana, apostando siempre por productos km0.

Recuerda que el organismo agradecerá tu planificación en la alimentación, no olvides que “SOMOS LO QUE COMEMOS”.

## OPINIÓN

LILIANA MORALES

LLARENA

CONSULTORA FINANCIERA  
Y GESTORA DE EQUIPO  
PARA OVB ALLFINANZ Liliana Morales Llarena

# ¡No subestimes el poder de la inversión a largo plazo!

Las inversiones a largo plazo son una estrategia financiera que puede ser muy beneficiosa para cualquier persona que esté dispuesta a comprometerse a mantener sus activos durante un período prolongado de tiempo. Aunque puede ser tentador buscar ganancias rápidas a través de inversiones a corto plazo, las inversiones a largo plazo ofrecen una serie de ventajas que pueden ser clave para alcanzar tus objetivos financieros a largo plazo. A continuación, presento algunos de los beneficios más importantes de invertir a largo plazo:

1. Crecimiento sostenido: Una de las principales ventajas de invertir a largo plazo es el potencial de obtener un crecimiento sostenido de tus activos a lo largo del tiempo. A pesar de las fluctuaciones del mercado a corto plazo, invertir en activos como acciones o fondos indexados a largo plazo tiende a generar retornos más consistentes y sólidos a lo largo de los años, valiéndonos del sentido alcista del mercado por el mundo capitalista en el que vivimos.

2. Menos estrés y menos costos: La inversión a corto plazo implica realizar operaciones frecuentes, monitorear constantemente el mercado y tomar decisiones rápidas, lo que puede generar mucho estrés y costos adicionales en comisiones y tarifas. Por el contrario, invertir a largo plazo te permite mantener una visión más amplia y tranquila de tus inversiones, lo que reduce la presión y los gastos asociados con el trading constante.

3. Beneficios fiscales: Las inversiones a largo plazo suelen disfrutar de beneficios fiscales favorables en comparación con las



inversiones a corto plazo. Por ejemplo, las ganancias de capital a largo plazo suelen estar sujetas a una tasa impositiva más baja que las ganancias de capital a corto plazo, lo que te permite conservar una mayor parte de tus ganancias, de igual manera existen productos rescatables a modo de rentas que te permiten una tributación efectiva reducida que en función de la edad en que las constituyas van minorando.

4. Mayor potencial de rendimiento: Aunque las inversiones a corto plazo pueden ofrecer la posibilidad de obtener ganancias rápidas, invertir a largo plazo generalmente tiene un mayor potencial de rendimiento a largo plazo. Al mantener tus activos durante varios años, tienes la oportunidad de beneficiarte de la acumulación de intereses compuestos y de aprovechar el crecimiento a largo plazo de los activos subyacentes.

5. El efecto del coste medio: es una ventaja en aquellas inversiones a largo que se llevan a cabo de manera periódica aprovechándose de todos los momentos del mercado al invertir cada mes, provocando un efecto matemático de coste de entrada, mas seguro que de manera puntual.

En resumen, las inversiones a largo plazo ofrecen una serie de beneficios que pueden ser fundamentales para el éxito financiero a largo plazo. Al mantener una perspectiva a largo plazo, reducir el estrés y los costos asociados con la inversión a corto plazo, aprovechar los beneficios fiscales y maximizar el potencial de rendimiento a largo plazo, puedes construir una base sólida para alcanzar tus objetivos financieros a lo largo del tiempo.

Por todo ello es fundamental tener a tu lado un profesional, que pueda explicarte todos estos conceptos y planificar tus diferentes periodos de vida, corto, medio y largo plazo, para crear un patrimonio que a largo plazo que proporcione el bienestar financiero, que cubra todas las metas financieras y la incertidumbre de tener una jubilación digna.



## Convertimos a nuestros clientes en líderes en transformación digital.

Aumentamos la competitividad de nuestros clientes a través de la digitalización, desarrollo de **soluciones tecnológicas a medida** y la toma de decisiones inteligentes a través del Business Intelligence y Business Analytics.

Somos referentes en el Sector Portuario con nuestros productos **AMURA Smart Port Ecosystem** y la plataforma **Digital Twin para Smartports AURORA**.

 (+34) 922 23 26 33

[www.hiades.es](http://www.hiades.es)
 [info@hiades.es](mailto:info@hiades.es)



# Antonio Ortega: “Resolver la crisis habitacional requiere un esfuerzo conjunto de la administración pública y el sector privado”

## ENTREVISTA

**ANTONIO ORTEGA**  
DIRECTOR DEL  
INSTITUTO CANARIO DE  
LA VIVIENDA (ICAVI)

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS  
**La revisión del Decreto 138/2007 para establecer un nuevo modelo de adjudicación de viviendas protegidas por parte del Instituto Canario de la Vivienda es un paso significativo en la política de vivienda en Canarias. ¿Cuáles son los principales objetivos y beneficios que se esperan alcanzar con este cambio en el proceso de asignación de viviendas públicas?**

Nuestro principal objetivo es agilizar los trámites administrativos, tanto para los ciudadanos que desean construir vivienda, como para aquellos inscritos en el Registro de Demandantes de Vivienda de Canarias. Dado el importante déficit de vivienda pública y las más de 26.000 personas inscritas, resulta fundamental facilitar el acceso a una vivienda protegida. Para lograrlo, se simplificarán los procedimientos, tanto para los ciudadanos como para la administración.

La eliminación del plazo de espera para la inscripción y la sustitución del sorteo por un sistema de evaluación basado en criterios socioeconómicos son medidas muy positivas que representan un gran paso adelante al simplificar los trámites y garantizar una asignación más justa de las viviendas públicas.

Además, la decisión de mantener estas viviendas en el parque público de manera permanente fortalece la protección del derecho a una vivienda digna. Canarias enfrenta un grave déficit de viviendas sociales, lo que deja a muchas familias en situación vulnerable. Si continuamos transfiriendo viviendas públicas a la propiedad privada, el parque público se reducirá aún más. Por esta razón, es fundamental garantizar que estas viviendas permanezcan en el parque público de manera indefinida.

Es importante destacar que, a nivel europeo, entre el 9,6% y el 9,8% de las viviendas son protegidas, mientras que en España esta cifra ronda el 2,5% o 2,6%. En Canarias, la situación es aún más crítica, con menos del 1% de las viviendas pertenecientes al parque público. Esta gran disparidad evidencia la necesidad urgente de proteger las viviendas existentes y facilitar el acceso a ellas a través de una mayor inversión.



**Por ello le iba a preguntar, considerando la diferencia en cifras de viviendas disponibles en Canarias en comparación con la media nacional y la Unión Europea, ¿cuáles son las estrategias a largo plazo que se están planteando para aumentar el parque de viviendas disponibles y mejorar la situación habitacional en las islas?**

En primer lugar, es fundamental cumplir con el Plan de Vivienda de Canarias 2020-2025. Este plan establece diversas medidas para incrementar el parque público de vivienda, pero requiere de la colaboración activa de ayuntamientos y cabildos para ceder suelo. El Decreto-Ley 1/2024 agiliza este proceso, pero es necesario redoblar esfuerzos para aprovechar al máximo los fondos europeos y cumplir con los plazos establecidos. Estos fondos son clave para la rehabilitación y construcción de viviendas públicas, pero su gestión se ha visto complicada. Debemos trabajar intensamente en la redacción de proyectos y en la coordinación con ayuntamientos y sociedades municipales para garantizar la ejecución de estos fondos y así mejorar la oferta de vivienda pública en Canarias.

**El objetivo de construir 3.000 nuevas viviendas en la presente legislatura representa un desafío ambicioso y necesario para abordar el déficit habitacional en Canarias. ¿Cuáles son las estrategias y acciones prioritarias que se están implementando para lograr este objetivo y garantizar la disponibilidad de viviendas para la población en las islas?**

La situación es crítica. El déficit de vivienda pública en Canarias es alarmante y se ha agravado en los últimos años. Los datos son claros: en la última legislatura, solo se entregaron 24 viviendas de promoción pública en todo el archipiélago, todas ellas en la isla del Hierro. Esta inacción ha generado una grave escasez de vivienda social, una situación que no podemos permitirnos ignorar.

“Se simplificarán los procedimientos, tanto para los ciudadanos como para la administración”

Para abordar la crisis de vivienda, se han implementado diversas medidas. El Decreto-Ley 1/2024, por ejemplo, agiliza los trámites para construir viviendas protegidas, tanto públicas como privadas, y actualiza los módulos de vivienda para ajustarlos a los precios actuales del mercado. Además, se han puesto en marcha proyectos específicos

como “La Palma 700”, destinado a reubicar a las personas afectadas por la erupción volcánica, y “Rural Life”, que busca fomentar la vivienda en el medio rural. Este último proyecto garantiza al menos cinco viviendas por cada mil habitantes en municipios de menos de 20.000 habitantes.

Además de fijar población en el medio rural, estas medidas buscan paliar la crisis habitacional. Las ayudas al alquiler, por ejemplo, son fundamentales para apoyar a las familias en situación de vulnerabilidad que no pueden acceder a la vivienda en propiedad. Actualmente, disponemos de 16 millones de euros para estas ayudas, y nuestro objetivo es duplicar esta cantidad a 32 millones. Paralelamente, el Decreto-Ley 1/2024 y las órdenes e instrucciones que se deriven de él, proporcionarán un marco legal sólido para seguir avanzando en la solución del problema habitacional en Canarias.

Resolver la crisis habitacional requiere un esfuerzo conjunto de la administración pública y el sector privado. La construcción de 3.000 viviendas públicas es un primer paso, pero no es suficiente. Necesitamos incentivar la participación del sector privado a través de medidas como el aumento de los módulos de vivienda, que harán más atractiva la construcción de viviendas protegidas. Además, es fundamental abordar el problema de la vivienda vacía, promoviendo cambios legislativos a nivel estatal que disuadan las ocupaciones ilegales y fomenten la puesta en alquiler de estas viviendas.

**¿Cuál es la visión a futuro del Instituto Canario de la Vivienda en su compromiso por abordar el problema de la vivienda en Canarias y garantizar el acceso a una vivienda digna para todos los ciudadanos, y cuál es el mensaje principal que desea transmitir a la población respecto a esta importante cuestión?**

El futuro del Instituto Canario de la Vivienda (ICAVI) debe estar enfocado en encontrar soluciones a la problemática de la vivienda pública en Canarias. Para lograrlo, es imprescindible contar con una financiación adecuada y un equipo humano suficiente. Actualmente, el ICAVI sufre un déficit de personal considerable en relación a la cantidad de fondos que gestiona. Es necesario incrementar la plantilla en aproximadamente 72 personas para poder atender la creciente demanda de vivienda social. Además, debemos igualar las cifras de vivienda pública en Canarias con las del resto del territorio nacional.

Estamos trabajando de manera rigurosa y comprometida para garantizar la continuidad de los proyectos de vivienda, especialmente aquellos financiados con fondos externos. Somos conscientes de la importancia de simplificar los trámites administrativos para agilizar los procesos y facilitar el acceso a la vivienda. A pesar de los recursos limitados, nuestro equipo está trabajando intensamente para encontrar soluciones a la crisis habitacional en Canarias. Este compromiso es compartido por el presidente del Gobierno, el consejero y todo nuestro equipo.



# Cerámicas Tacoronte: 70 años de trayectoria y evolución constante



M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Un legado de tradición y calidad**

Con una historia que se remonta a hace más de 70 años, Cerámicas Tacoronte, radicada en el municipio de Tacoronte, Tenerife, se ha posicionado como referente en el sector de las cerámicas y baños en la isla.

Fundada en 1953, por el padre del actual Gerente, Gregorio M. Delgado como una ferretería local, la empresa ha experimentado una evolución notable a lo largo de los años, adaptándose a los cambios del mercado y manteniendo siempre la calidad y el compromiso con sus clientes como pilares fundamentales.

Con la llegada de la segunda generación, con Gorgonio Delgado al frente del negocio familiar, la empresa dio un giro estratégico en las décadas de los 70 y 80, especializándose en cerámicas y baños, sentando las bases para su éxito futuro. La capacidad de adaptación a un entorno en constante evolución ha sido clave para su crecimiento y consolidación en un mercado tan competitivo.

**La empresa hoy: Innovación y compromiso**

En una entrevista exclusiva con el actual director de Cerámicas Tacoronte, pudimos adentrarnos en el alma de la empresa y conocer de primera mano su visión y sus planes de futuro. *"Hemos afrontado las diferentes crisis con optimismo y haciendo esfuerzos en aras de mejorar nuestras instalaciones"*, revela Gorgonio. La apuesta por el relevo generacional y la continuidad de la empresa como negocio familiar han sido aspectos clave en su estrategia de crecimiento.

La reciente renovación de su exposición ha supuesto un impulso importante para la empresa, permitiéndole mostrar una mayor variedad de productos y atraer a un público más diverso, incluyendo interioristas y decoradores. *"La imagen es fundamental para los clientes y proveedores, por eso decidimos mejorar nuestra fachada y ampliar nuestra oferta"*, explica el entrevistado.

*"El objetivo siempre ha sido consolidarnos como una de las empresas referentes del sector en Tenerife y en Canarias"*

**Amplio stock y asesoramiento experto**

En el competitivo mercado canario, Cerámicas Tacoronte se ha destacado por su asesoramiento especializado, la calidad de sus productos a precios competitivos y la accesibilidad a través de un amplio stock. Esta combinación de factores ha contribuido a su reputación y a la fidelización de una clientela diversa que valora la excelencia y la atención personalizada.

Por su parte, en un contexto donde la conciencia medioambiental y la demanda de productos sostenibles han ido en aumento, Cerámicas Tacoronte ha respondido a esta tendencia integrando materiales con certificados ecológicos en su oferta. Aunque el aspecto medioambiental no siempre es el factor principal en la elección de un producto, la empresa reconoce la importancia de ofrecer alternativas sostenibles y respetuosas con el entorno.

Recientemente hemos invertido en una instalación de paneles solares para abastecernos de energía renovable para alimentar nuestra maquinaria y elementos eléctricos.

**Adaptándose al futuro**

Uno de los aspectos clave que ha impulsado el crecimiento y la permanencia de Cerámicas Tacoronte en el mercado ha sido su capacidad de adaptación a los cambios del entorno. En un mundo en constante evolución, la empresa ha sabido reinventarse, integrando herramientas como el e-commerce y las redes sociales para fortalecer su presencia y llegar a un público más amplio.

En este sentido, la incursión en la tienda on-line ha sido una jugada acertada para Cerámicas Tacoronte, permitiendo una mayor accesibilidad para los clientes y adaptándose a las nuevas tendencias del mercado. Esta iniciativa refleja la visión de la empresa de satisfacer las exigencias de un consumidor cada vez más digitalizado y exigente, proporcionando comodidad y facilidad en la adquisición de productos desde cualquier ubicación.

Con la mirada puesta en el futuro, Cerámicas Tacoronte se proyecta como empresa líder en el sector de las cerámicas y baños en Canarias. Con un enfoque centrado en la excelencia, la innovación y la adaptación continua, la empresa se prepara para afrontar nuevos desafíos y aprovechar oportunidades en un mercado en constante cambio. *"Estamos en un mercado muy agresivo y hay que apostar fuerte día a día"*, concluye el entrevistado.

En definitiva, la historia de Cerámicas Tacoronte es un ejemplo de perseverancia, adaptabilidad y compromiso con la calidad. Con una trayectoria marcada por la superación de crisis y la búsqueda constante de la excelencia, la empresa se ha consolidado como un referente en el sector y una parte indispensable de la comunidad de Tenerife.







**cerámicas  
tacoronte**  
DESDE 1953



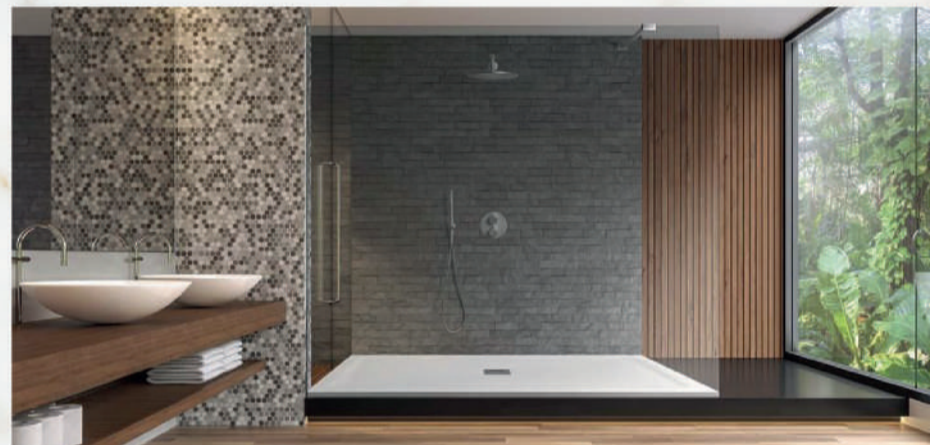
**CERÁMICAS**



**GRIFERÍA**



**SANITARIOS**



**MAMPARAS**

OFRECEMOS:  
**ATENCIÓN ESPECIALIZADA | DISEÑO  
VARIEDAD | STOCK | PRECIO**



**Estamos en:**

Carretera General del Norte, 102 B  
Tacoronte

☎ 922 57 18 00

📞 667 62 39 51

[ventas@ceramicastacoronte.com](mailto:ventas@ceramicastacoronte.com)

[www.ceramicastacoronte.com](http://www.ceramicastacoronte.com)



## ENTREVISTA

**ANTONIO GONZÁLEZ**  
DELEGADO DE AEDAS  
HOMES EN CANARIAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**E**n el mundo inmobiliario, la presencia de AEDAS Homes, promotora de viviendas líder a nivel nacional, es sinónimo de innovación, calidad y compromiso con sus clientes. En esta entrevista descubriremos cómo esta prestigiosa empresa está contribuyendo al desarrollo y embellecimiento de las Islas Canarias a través de sus proyectos inmobiliarios sostenibles, únicos y singulares en los mejores enclaves residenciales. La promotora suma ya ocho proyectos en el archipiélago -uno entregado- en Las Palmas de Gran Canaria y Tenerife con cerca de 600 viviendas para todo tipo de compradores.

**¿Qué ha significado para AEDAS Homes la entrega de su primera promoción en Canarias, con Gazmira en Las Palmas de Gran Canaria?**

La entrega de la promoción Gazmira en Las Palmas de Gran Canaria supuso un nuevo y gran hito para AEDAS Homes en el archipiélago, donde la compañía llegó en 2021. Representa el primer residencial finalizado por la promotora en Canarias y se trata de una promoción en la que AEDAS Homes ha cosechado un triple éxito residencial, arquitectónico y comercial -quedan a la venta las últimas, una contada oferta entre la que sobresale un ático y varios bajos con jardín-.

**¿Qué características destacan de Gazmira, en cuanto a ubicación, diseño arquitectónico, tipología de viviendas y zonas comunes?**

Gazmira es una exclusiva promoción con 68 viviendas de 1, 2, 3 y 4 dormitorios, todas con amplias terrazas diseñadas para disfrutar del clima canario. Además, acoge inmuebles orientados hacia las zonas comunes en forma de un oasis de relajación que incluye una piscina, solárium, jardines y áreas de juegos infantiles. Además, se encuentra ubicada junto al Hospital Doctor Negrín, en una zona residencial perfectamente comunicada a través de la GC-23 y con todo tipo de servicios alrededor, la promoción se encuentra en un enclave privilegiado de la capital grancanaria.

Desde su lanzamiento, la promoción despertó un gran interés en el mercado por la alta calidad interior de las viviendas, sus grandes terrazas y la atractiva imagen exterior de la promoción, sumado a su cuidado diseño arquitectónico y a las maravillosas zonas comunes. Todos estos factores han sido clave en el éxito comercial del proyecto, que se ha concebido para disfrutar del clima canario todo el año. Estamos muy satisfechos de que los canarios ya puedan conocer la calidad y acabados de las viviendas AEDAS Homes de primera mano. Nuestras viviendas son nuestra mejor carta de presentación y Gazmira se convierte ahora en nuestra carta de presentación en Canarias.

## Antonio González: “AEDAS Homes cuenta con un ambicioso Plan ESG 2024-2026 en el que el pilar de la sostenibilidad es fundamental”

La demanda ya puede palpar las viviendas de la promotora, vivirlas en el archipiélago y conocer el detalle y mimo que AEDAS Homes pone en sus proyectos residenciales.

**¿Qué significa la sostenibilidad y respeto al medioambiente en AEDAS Homes y cómo se reciben estas medidas por los clientes?**

AEDAS Homes cuenta con un ambicioso Plan ESG 2024-2026 en el que el pilar de la sostenibilidad es fundamental. Y Canarias es un excepcional ejemplo de esta política ambiental respetuosa. AEDAS Homes crea promociones que cuidan del planeta como por ejemplo Gazmira, que destaca también por sus elevadas medidas de sostenibilidad y respeto al medioambiente. En este proyecto, que ya disfrutan los clientes, se han implementado sistemas como la aerotermia para el agua caliente sanitaria (ACS), la instalación de carpintería de aluminio de altas prestaciones con rotura de puente térmico o la colocación de paneles fotovoltaicos en la cubierta del edificio. Estos elementos hacen que el edificio disponga de una alta calificación energética; y han sido muy bien valorados por los clientes, cuyas facturas energéticas serán más reducidas. Y, sin duda, el cliente valora cada vez más los proyectos que cuidan del planeta.

**¿Cuál es la estrategia de expansión de la promotora en Canarias? ¿Qué otros proyectos residenciales tienen en marcha en las islas?**

AEDAS Homes desarrolla una estrategia de crecimiento a nivel general y también en Canarias. Desde la llegada de la compañía al archipiélago en 2021 ha seguido creciendo hasta convertirse en uno de los referentes de la promoción de vivienda de obra nueva en Canarias. Buen ejemplo de esta consolidación es su considerable volumen de inversión: tras Gazmira, la promotora ha invertido más de 100 millones de euros en los últimos tres años para desarrollar más de 500 viviendas en las islas de Las Palmas y Tenerife.

Como dijimos a nuestra llegada a las Islas Canarias, la expansión de AEDAS Homes al archipiélago canario se producía con una clara vocación de permanencia y con el objetivo de convertirnos en un actor relevante más de la promoción residencial canaria y lo estamos cumpliendo. Dijimos que estudiaríamos todas las oportunidades de inversión y lo hemos cumplido, ejecutando las que han resultado realmente interesantes y que han encajado en la política inversora de la compañía.

Tras concluir Gazmira, AEDAS Homes está desarrollando, actualmente, siete proyectos en Canarias: tres en Las Palmas de Gran Canaria (Singular -32 viviendas en construcción-, DeLuz -16 unifamiliares en comercialización- y Oase, un nuevo proyecto de 96 vivien-

das en Meloneras) y otros cuatro en Tenerife (Solum, en Guía de Isora, -160 inmuebles en construcción-; Carena -52 unidades en construcción-; Carena Waves -59 pisos en comercialización, en El Médano-; y un nuevo proyecto espectacular de 92 viviendas, Serene, en primera línea de mar del municipio de Adeje). En total, AEDAS Homes ha puesto ya en el mercado canario ocho promociones con cerca de 600 inmuebles (viviendas habituales, segunda residencia o residencias híbridas para largas temporadas del año). Seguimos estudiando oportunidades de mercado en toda la geografía canaria para afianzar el crecimiento sostenido y eficiente del negocio en la región.

**¿Qué diferencia a AEDAS Homes de otras promotoras residenciales en el mercado canario? ¿Cuál es el valor añadido que ofrecen a los clientes en sus proyectos?**

AEDAS Homes impulsa proyectos residenciales sostenibles y respetuosos con el medioambiente, en ubicaciones de fuerte valor añadido, únicos y muy singulares pensados para atender a todo tipo de clientes. Por ejemplo, Singulare y DeLuz representan las primeras promociones de unifamiliares que se desarrolla en Las Palmas de Gran Canaria en los últimos 15 años; Oase supone el primer proyecto residencial de obra nueva en la zona ‘prime’ del sur de Gran Canaria en los últimos 20 años y Solum o Serene se alzan como dos de los productos más exclusivos en el mercado inmobiliario de toda Canarias con espectaculares inmuebles y zonas comunes a 15 metros del mar y con vistas a La Gomera. Completando esta rica oferta, Carena y Carena Waves ofrecen una triple relación calidad-precio-ubicación excepcional.

**¿Cuál es vuestra percepción sobre las tendencias actuales en el mercado inmobiliario de Canarias y cómo se preparan para seguir siendo líderes en el sector?**

Canarias se ha convertido en el nuevo paraíso residencial de Europa y AEDAS Homes está dando respuesta a toda esa demanda de vivienda de obra nueva que quiere vivir en esta tierra. Demanda que valora su ubicación y excelentes comunicaciones (Canarias está a cuatro o cinco horas de distancia de la gran mayoría de países de Europa), sus buenas condiciones meteorológicas (Canarias cuenta con el mejor clima de Europa los 12 meses del año), y la seguridad jurídica y un entorno

sanitario sólido, aspectos que no ofrecen otros destinos turísticos residenciales comparables. AEDAS Homes da la mejor respuesta a esta demanda de vivienda de obra nueva.

AEDAS Homes se prepara para seguir siendo líder en el sector realizando una selectiva política de inversiones. Canarias es buen ejemplo. Exactamente, en el último trienio AEDAS Homes ha invertido 104,6 millones de euros en nuevo suelo en operaciones selectivas en los mercados más dinámicos de Canarias para promover 603 viviendas y ha ampliado su área geográfica de actividad desde Las Palmas de Gran Canaria a la isla de Tenerife. En concreto, a los municipios de Adeje, Guía de Isora, El Médano y San Bartolomé de Tirajana. Mirando a ese gran futuro, AEDAS Homes prevé mantener el ritmo de inversiones en Canarias siempre que sigan apareciendo verdaderas oportunidades. Seguimos estudiando oportunidades de mercado en toda la geografía canaria para afianzar el crecimiento sostenido y eficiente del negocio en la región. El carácter estratégico de Canarias para AEDAS Homes a nivel residencial por tratarse de un territorio con una demanda sólida de vivienda de obra nueva, tanto local como nacional e internacional, a la que el sector promotor debe dar respuesta.

**¿Cuáles son los próximos proyectos y planes de crecimiento de AEDAS Homes en Canarias y en qué aspectos esperan destacar en el futuro del mercado inmobiliario de la región?**

Hay 3 premisas para tener en cuenta. La primera, AEDAS Homes es líder nacional en promoción de obra nueva de segunda residencia. Impulsamos proyectos que atraen a clientes muy diversos (de numerosas nacionalidades, con diferentes culturas y prioridades, etc.). La segunda, desde hace años colaboramos con una extensa red de agencias inmobiliarias por toda la costa nacional, lo que nos aporta un bagaje, un conocimiento y una experiencia fundamentales a la hora de entender muy bien al cliente extranjero, lo que busca y lo que valora. AEDAS Homes es reconocida en el mercado por su capacidad de gestión de proyectos inmobiliarios, por cómo cuida su marca y su producto y por su capacidad de innovación. Y la tercera y última, hay una fuerte demanda por la segunda residencia en Canarias y pocos promotores con experiencia para atacar ese mercado.

Todo ello invita a pensar que vamos a seguir impulsando decididamente la segunda residencia en Canarias, en proyectos con alto valor añadido y, probablemente, acompañando como gestores y coinversión a otros inversores o a propietarios de suelos de cierta entidad en el desarrollo de estos nuevos proyectos aprovechando nuestro ‘know how’ y reputación, como ya estamos haciendo en los dos nuevos proyectos en Meloneras y Adeje, de los que, como decía antes, próximamente AEDAS Homes informará.





## ENTREVISTA

**CARLOS CERBAN**  
DIRECTOR DE  
CONSTRUPAMECA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Desearía conocer los orígenes de Construpameca. ¿En qué año se constituyó la empresa y cuáles han sido los hitos más relevantes de su historia?**

Nuestra empresa fue fundada en noviembre de 2005 por tres socios. Desde entonces, hemos experimentado un crecimiento constante, superando diversos desafíos y obstáculos. Iniciamos nuestras operaciones a pequeña escala y, con el paso de los años, hemos consolidado nuestra posición en el mercado.

**¿Cuál considera usted que ha sido el factor clave de vuestro éxito?**

A raíz de la crisis de 2008 y 2009, priorizamos la calidad en nuestros trabajos y la satisfacción del cliente. Nos enfocamos en realizar construcciones y reformas de manera impecable, evitando así tener que realizar correcciones posteriores. Gracias a esta estrategia, hemos logrado fidelizar a nuestros clientes, muchos de los cuales llevan colaborando con nosotros desde hace quince años. Un ejemplo destacado es nuestra alianza con Endesa, con quienes trabajamos ininterrumpi-



## Carlos Cerban: “Observamos una creciente dificultad para encontrar profesionales”



damente desde entonces.

**Actualmente, dentro del sector de la construcción, ¿en qué se han especializado?**

Nos hemos especializado en reformas para viviendas residenciales. Además, prestamos servicios de mantenimiento de infraestructura civil, como los que realizamos para Endesa. También contamos con otros clientes importantes a los que ofrecemos una amplia gama de soluciones en reformas.

**¿Están aconteciendo buenos tiempos para el sector de la construcción?**

Actualmente, estamos experimentando una demanda laboral extremadamente alta en nuestro sector. Sin embargo, nos enfrentamos a una grave escasez de personal cualificado. Esta situación, que no es exclusiva de nuestra empresa, nos obliga a rechazar una gran cantidad de proyectos debido a la falta de recursos humanos. Observamos una creciente dificultad para encontrar profesionales dispuestos a asumir trabajos que requieren un esfuerzo físico considerable.

**¿Y cómo vislumbran el futuro en este sentido? Sin duda, se trata de un reto y un desafío significativos para los**

**próximos años.**

Sinceramente, considero que esta situación presenta un panorama pesimista. Nuestra plantilla, compuesta por alrededor de quince personas con una edad promedio de entre cuarenta y cinco y cincuenta años, refleja una realidad cada vez más común en el sector. Resulta extremadamente difícil encontrar jóvenes, entre veinte y treinta y cinco años, interesados en iniciar una carrera en la construcción.

**Cambiando ligeramente de tema, imagino que otro de los desafíos a los que se han enfrentado en los últimos años ha sido la fluctuación de los precios en el sector. ¿Cómo han logrado gestionar esta situación?**

Especialmente durante la pandemia de COVID-19, la situación se complicó considerablemente. Los presupuestos ya cerrados se vieron afectados y tuvimos que renegociar las condiciones con nuestros clientes. Lamentablemente, en algunos casos, fue necesario dar por terminados ciertos proyectos debido a pérdidas irrecuperables.

**“A pesar de ofrecer salarios competitivos, no encontramos profesionales en el sector”**

**Carlos, para finalizar, me gustaría conocer su visión a largo plazo sobre el crecimiento y la expansión de la empresa dentro del sector.**

A corto y medio plazo, nuestra estrategia es mantener el ritmo actual de trabajo. Contamos con una cartera de clientes sólida, con proyectos interesantes, pero la escasez de personal cualificado nos limita. A pesar de ofrecer salarios competitivos, no encontramos profesionales en el sector. Esta situación no solo afecta a nuestra empresa, sino a todo el sector de la construcción, generando una tensión creciente en el mercado y dificultando la ejecución de los proyectos en los plazos establecidos.

# Deja la lluvia fuera de tus proyectos



**Imperflex Cubiertas,**  
impermeabilización  
con confort térmico



Forma una barrera eficaz contra la entrada de agua



Elevada resistencia a la intemperie



Alta duración



Excelente flexibilidad y elasticidad



Variedad de colores



Descubre el poder transformador de nuestras pinturas en [www.cin.com/deco/es/es](http://www.cin.com/deco/es/es)

PINTURAS CIN CANARIAS, S.A.U.  
922 505 330 - [acientes@cincanarias.com](mailto:acientes@cincanarias.com)



## ENTREVISTA

**CRISTO HERNÁNDEZ**  
DIRECTOR DE  
PREFABRICADOS TEIDE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Teide Modular es la nueva propuesta de construcción residencial de Prefabricados Teide. ¿Qué características y ventajas destacadas ofrece este sistema constructivo?**

El nacimiento de Teide Modular, como marca de Prefabricados Teide es la respuesta a una necesidad del mercado en la que ofrecemos una nueva ramificación en la oferta. El proceso no es nuevo, nosotros, por ejemplo, llevamos muchos años demostrando las ventajas de la construcción industrializada en términos de eficiencia, reducción de plazos y sostenibilidad ambiental. Lo que sí es novedoso es el enfoque; ampliamos la mirada para extender este sistema al ámbito residencial. De esta forma surgió Teide Modular y ya tenemos decenas de viviendas construidas por toda Canarias con este modelo.

**La construcción modular es una tendencia en crecimiento en el sector. ¿Cómo se posicionan en este mercado y cuál creen que es el potencial de crecimiento de Teide Modular en el futuro?**

El cambio en el mercado actual es una realidad y se puede explicar por diversos motivos. Yo destacaría la ausencia de mano de obra especializada que conozca la aparición de materiales de alta calidad y que necesitan ser controlados, desde su producción hasta la instalación para garantizar su máximo potencial. La construcción industrializada garantiza un seguimiento de todo ese proceso convirtiéndose en la solución más apropiada. Por todo ello creemos firmemente en que Teide

## Cristo Hernández: “Ahora en Teide Modular podemos hacer realidad la casa soñada”

Modular ya es la mejor alternativa tanto para clientes que desean construir su hogar como para plantear grandes promociones que den solución al problema habitacional de las islas.

**Las casas prefabricadas suelen destacarse por su rapidez de construcción. ¿Cuáles son los tiempos promedio de construcción de una casa prefabricada en comparación con una casa tradicional?**

Para situarnos, una vivienda unifamiliar media, construida con el sistema tradicional tarda entre uno y dos años para que pueda vivir su futuro inquilino. En nuestro caso, el plazo de ejecución es de tres meses y es el resultado de tener en Las Eras, una planta de producción que funciona como un reloj suizo y un sistema de instalación bien organizado. Un trabajo que debe contar con un personal especializado y comprometido que sabe perfectamente todos los detalles del proceso.

**La prefabricación puede ser una solución para la crisis de vivienda en determinadas zonas, ¿no cree?**

La prefabricación no solo es la solución para la crisis de la vivienda, ya se está viendo el futuro inmediato será también una gran salida para todo tipo de construcción capaz

de adaptarse a cualquier zona. Hablamos del único sistema que no solo garantiza plazos de ejecución, también de la calidad y lo más importante, con una desviación cero de los presupuestos. Creemos que son fortalezas muy atractivas en un mercado estresado que demanda soluciones rápidas, pero que a la vez, piden fiabilidad y confianza.

**La innovación en el diseño y la construcción de casas prefabricadas puede marcar la diferencia en un mercado competitivo. ¿Qué tendencias y novedades en el sector de las casas prefabricadas se están incorporando en Teide Modular para mantenerse a la vanguardia?**

Como ya dije al principio, Teide Modular, es la marca con la que queremos transmitir versatilidad en las respuestas del mercado. Desde hace más de dos años contamos con modelos de viviendas prediseñadas que tienen mucha aceptación. Ahora hemos detectado el interés de los clientes y arquitectos que quieren construir sus viviendas soñadas bajo nuestro sistema. Les vamos a dar todas las facilidades para crear un hogar personalizado bajo la construcción industrializada. Dicho de otra forma: el cliente diseña, noso-

tros lo hacemos posible. Es un nuevo avance, ganamos todos porque ampliamos nuestro mercado y ellos tienen el hogar de su vida con los mejores estándares de calidad. Es nuestra forma de estar siempre innovando en un sector que se había quedado anquilosado.

**A modo de conclusión, ¿cuáles son los planes y proyectos a futuro de Prefabricados Teide en términos de innovación, expansión de servicios y contribución al desarrollo sostenible en el sector de la construcción?**

Desde nuestro nacimiento nos hemos mantenido como una empresa pionera en el sector. En Prefabricados Teide somos muy conscientes de que el mercado está en constante transformación. Seguimos potenciando un equipo humano especializado, en continua formación y con el nervio suficiente para adaptarse a nuevos procesos. La expansión de servicios tendrá garantía de éxito si seguimos en esta senda. También generamos ventajas con una gestión sostenible porque la construcción industrializada se hace en entornos controlados, con una mejor gestión de residuos y con menor consumo de agua. El resultado es una reducción de la huella de carbono en todo el proceso constructivo.



# Cándido Perera: “Nuestros pilares fundamentales son la innovación, el desarrollo, la seguridad y la sostenibilidad”

## ENTREVISTA

**CÁNDIDO PERERA**  
DIRECTOR DE PINTURAS CIN

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

**Con una trayectoria tan rica y diversa, ¿cuál considera que ha sido el factor clave en el éxito y crecimiento de Pinturas CIN Canarias a lo largo de los años, especialmente en un mercado tan competitivo como el de pinturas y barnices?**

Nuestra estrategia se basa en ofrecer los productos de la más alta calidad y contar con un equipo profesional altamente capacitado. Especializados en pinturas y barnices, enfocamos nuestras operaciones en tres sectores fundamentales: construcción, industria y protección anticorrosiva, mientras mantenemos un compromiso inquebrantable con la calidad y el respeto por el medio ambiente.

Atendemos a particulares, arquitectos, profesionales del sector, empresas e industrias, brindándoles asesoramiento en todas las etapas del proceso. Nuestro equipo especializado asegura un servicio y soporte excepcionales, lo que puede ser la clave de nuestro éxito.

Además, el mercado está en constante evolución, impulsado por las necesidades de los consumidores y la creciente preocupación por el medio ambiente. En CIN Canarias innovamos continuamente para ofrecer productos más seguros, respetuosos y eficientes.

**Con más de un siglo de experiencia en el mercado, seguramente han sido testigos de grandes avances en la tecnología y la innovación en el sector de las pinturas y barnices. ¿Qué cambios y**

**avances destacados han observado en los productos y tecnologías que ofrece Pinturas CIN Canarias a lo largo de los años?**

Nuestros pilares fundamentales son la innovación, el desarrollo, la seguridad, la sostenibilidad y una visión orientada al futuro. Gracias a ellos, nos convertimos en la primera empresa en obtener las certificaciones de calidad ISO-9001 y ambiental ISO-14000.

En cuanto a nuestros productos, más del 80% de nuestra gama cuenta con la certificación A+ de máxima calidad del aire interior, lo que garantiza emisiones mínimas. Estos estándares están diseñados para reducir al máximo el uso de compuestos orgánicos volátiles y otras sustancias peligrosas para la salud y el medio ambiente que pueden estar presentes en las formulaciones de pinturas. Además, se aplican estrictas normativas para el manejo de estas sustancias durante los procesos de fabricación.

**¿Cuál es el perfil predominante de vuestros clientes? ¿Se trata principalmente de particulares que buscan pintar sus hogares o de profesionales y empresas que requieren productos para sus proyectos de pintura y decoración?**

En nuestra empresa, nos enfocamos en crear soluciones tanto para profesionales como para consumidores finales. Aunque nuestra distribución prioriza a los profesionales, no podemos olvidar que es el consumidor final quien elige el color y tipo de producto para su hogar.

Para facilitar esta elección, hemos desarrollado herramientas innovadoras y ofrecemos un servicio de asesoramiento excepcional.

Nuestro Departamento de Proyectos de Arquitectura e Ingeniería se centra en proporcionar un servicio integral que incluye asesoramiento de primera calidad, productos de excelencia y soluciones integrales para la rehabilitación y decoración, adaptándose a



sus necesidades específicas. Una de las herramientas más destacadas de la compañía es ChromaGuide®, diseñada específicamente para los profesionales del sector. Es una fuente inagotable de inspiración que ofrece una paleta de 1650 colores únicos, inimitables e inconfundibles, incluyendo todas las tonalidades, luminosidades y saturaciones más utilizadas.

Para el consumo final, la aplicación CIN COLORIT, por ejemplo, permite simular colores en las paredes. Solo es necesario tomar una foto del espacio, seleccionar un color de nuestro catálogo, y la app generará una simulación virtual de la pintura. Además, la aplicación puede identificar colores a partir de fotografías y localizar la tienda más cercana.

**En un mundo donde las tendencias y gustos estéticos evolucionan constantemente, ¿qué papel juegan los colores y las paletas de tendencia en la oferta de Pinturas CIN Canarias? ¿Existen colores más populares o en tendencia en la actualidad?**

CIN Canarias cuenta con un equipo propio de Colour Designers que se dedica a anticipar las tendencias sociales y de estilo

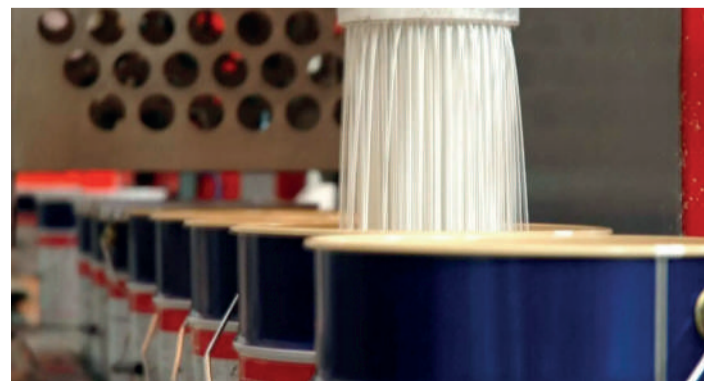
de vida para predecir los colores del futuro. Su trabajo combina creatividad, en la fase inicial del proyecto, con un análisis técnico de la viabilidad y producción del color en el sector de las pinturas decorativas.

En este sentido, Pinturas CIN Canarias siempre se ha erigido como pionera y este 2024 lanzamos al mercado el “Catálogo de fachadas – 60 colores” que captura la esencia de las Islas Canarias en 60 cautivadores colores, diseñados especialmente para embellecer las fachadas de las viviendas.

No solo ofrecemos revestimientos exteriores duraderos, sino que, con este catálogo, demostramos también una comprensión profunda de las necesidades cromáticas contemporáneas. Los 60 colores de esta colección no son simplemente una selección al azar; son el resultado de un meticuloso estudio que ha identificado los tonos más solicitados para el pintado de fachadas y representativos de la identidad arquitectónica nacional, todo ello inspirado en la rica cultura y paisajes únicos de Canarias.

Pero lo que realmente distingue a esta colección es el profundo compromiso de CIN con el estudio de la cultura canaria. La innovación no solo se encuentra en la paleta

de colores, sino también en el proceso detrás de ella. Cada tono ha sido cuidadosamente extraído de la rica historia y paisajes que adornan las Islas Canarias. Desde las casas enclavadas de los pueblos tradicionales hasta los vibrantes mercados llenos de





productos locales, cada matiz ha sido inspirado por la riqueza cultural.

La carta de colores cubre una gama de tonos variados y está organizada visualmente para facilitar la selección de colores. Son 60 colores esenciales con la tecnología de color CIN para la protección y decoración de edificios, formulados en nuestra gama de productos para exteriores: Acridur HD (con marcado CE), Acridur Liso y Novacin.

**La innovación y la sostenibilidad son pilares fundamentales en la estrategia de cualquier entidad. ¿En qué proyectos o iniciativas concretas trabaja la empresa para proteger el medio ambiente y contribuir positivamente a la sociedad a través de sus productos y procesos?**

Recientemente hemos obtenido la validación de la Declaración Ambiental de Producto (DAP) para una amplia selección de productos decorativos.

Las Declaraciones Ambientales de Producto (DAP) son documentos que proporcionan información transparente y comparable sobre el impacto ambiental de un producto a lo largo de todo su ciclo de vida. Estas declaraciones se basan en normas internacionales, ISO 14025 y EN 15804, y utilizan el Análisis del Ciclo de Vida (ACV) para medir el impacto ambiental del producto durante varias fases: desde la etapa de producción, que incluye el análisis de las materias primas, hasta el final de la vida útil del producto.

La tendencia actual hacia la sostenibilidad en la edificación, implica que cada vez con mayor frecuencia, se soliciten a los fabricantes, distribuidores y aplicadores esta

tipología de certificados. Esta documentación se puede utilizar para conseguir créditos útiles para la obtención de Certificaciones de Sostenibilidad de Edificios como LEED o BREEAM.

Nuestras soluciones también cumplen con estas certificaciones, lo que nos permite contribuir activamente a que los proyectos en los que participamos logren la certificación Leed y cumplan con los exigentes estándares de calidad de Breeam.

“Lo que realmente distingue a esta colección es el profundo compromiso de CIN con el estudio de la cultura canaria”

**Asimismo, anticiparse a las necesidades del mercado es clave para mantenerse relevante y competitivo. ¿Qué necesidades o demandas identifica Pinturas CIN Canarias en el sector de las pinturas y barnices de cara al futuro, y cómo se preparan para satisfacer esas necesidades?**

En líneas generales, las necesidades y demandas en el sector de la pintura y barnices pasan por ofrecer a los clientes soluciones innovadoras, tecnológicamente hablando, sostenibles, que permitan la personalización y que sean eficientes a la hora de su aplicación.

Desde CIN Canarias trabajamos soluciones que cumplen con estas premisas. Como muestra de ello, ofrecemos productos como VinylClean, una pintura acuosa antimanchas, superlavable de alta calidad, la más fácil de limpiar y la que deja menos marcas del mercado. Su novedosa tecnología la convierte en una opción perfecta para habitaciones infantiles u hogares con mascotas, ya que con un paño con agua y un poco de detergente las manchas se eliminan fácilmente. Otra de nuestras referencias más emblemáticas es Emuldix Extramate, una pintura acuosa de alta calidad para el pintado de paredes interiores. Gracias a la poca pegajosidad de la película, el polvo no se adhiere, lo que hará que las paredes luzcan como recién pintadas durante más tiempo.

Ambas opciones, gracias a su acabado (extra)mate, permiten disimular imperfecciones en las paredes. Asimismo, cuentan con excelente opacidad, poder de cubrición y rendimiento, por lo que es posible pintar más, con menos litros de pintura. Son muy resistentes al desarrollo de hongos y algas y disponen de la certificación A+. Ambos productos están disponibles en blanco, así como en una amplia gama de colores, por lo que se adapta a cualquier hogar y cualquier necesidad de decoración.

# Programa 2024

Domingo 8\_ **Lectura del Pregón 2024**

Miércoles 11\_ **Gala Princesa Infantil**

Viernes 13\_ **Fiesta del Arte**

Domingo 15\_ **Gala Reina de Mayores**

Jueves 19\_ **Festival de la Vendimia**

Viernes 20\_ **“El Tacorontazo”**

Viernes 27\_ **Seguridad Social EN**

**CONCIERTO**

Sábado 28\_ **Festival “Unidos por las Raíces”**

**de Guarache**

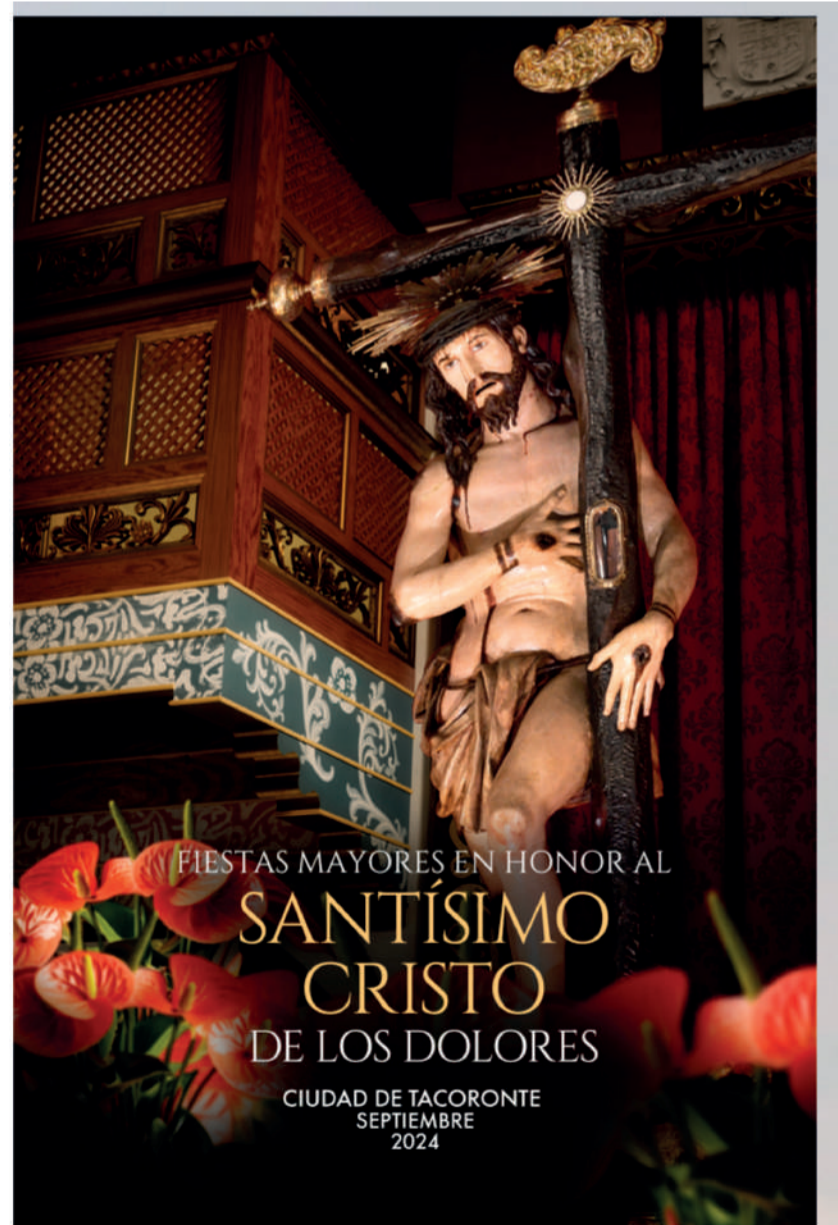
Domingo 29\_ **Octava del Cristo y**

**XXXVIII Feria de Artesanía**



EXCMO. AYUNTAMIENTO  
DE LA CIUDAD DE  
TACORONTE

www.tacoronte.es



FIESTAS MAYORES EN HONOR AL  
**SANTÍSIMO  
CRISTO  
DE LOS DOLORES**

CIUDAD DE TACORONTE  
SEPTIEMBRE  
2024



# Tarsis Morales: “Los espacios públicos deben cobrar la vida de antaño”

## ENTREVISTA

**TARSIS MORALES**  
CONCEJAL DE  
URBANISMO DEL  
AYUNTAMIENTO DE  
TACORONTE

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Tacoronte es un municipio con una rica historia y un entorno natural privilegiado. ¿Cómo se está trabajando desde el área de urbanismo del Ayuntamiento de Tacoronte para preservar el patrimonio cultural y ambiental del municipio en el marco del desarrollo urbano y la planificación de la ciudad?**

En el Ayuntamiento de Tacoronte dentro del marco de la Agenda 2030, se está trabajando en la línea de un modelo de desarrollo urbano dentro del marco de la sostenibilidad. Si bien el municipio, precisa de un nuevo Plan General de Ordenación, debido a que el vigente cuenta ya con más de 25 años, en la actualidad, se están llevando a cabo modificaciones menores cuyo objetivo central es dar utilidad a espacios públicos necesarios para el municipio. En estos momentos tenemos tres modificaciones menores en curso, como son la parcela anexa al actual centro de salud de Tacoronte, cuya finalidad es convertir ese espacio en un gran centro sociosanitario, donde tendrá cabida la ampliación del centro de salud y la implantación de un centro de mayores para el municipio. Luego se encuentra la modificación menor del mercadillo del agricultor, con una trayectoria de más de 40 años y que merece una renovación en sus instalaciones, dotándolo de una infraestructura más amplia y completa, y que además suponga una mejora para el sector primario en

Tacoronte. La otra modificación en curso se centra en la zona comercial de Tacoronte, donde se mejorará el viario, y un equipamiento público que permita una mejor conexión del transporte público que comunique Tacoronte con el resto de la isla.

En cuanto a actuaciones en curso, se está trabajando en mejorar los espacios públicos y que vuelvan a convertirse en espacios de encuentro para la ciudadanía. Espacios acogedores, con sombras, accesibilidad y agradables para que las personas hagan vida en ellos, tal y como se hizo en la última obra realizada en la plaza de San Jerónimo.

Con los permisos y licencias que se autorizan en la inversión privada, también se tienen la misma exigencia en los nuevos proyectos. Los criterios ambientales, como la plantación de árboles en los proyectos de urbanización o grandes infraestructuras y la accesibilidad y buena conexión con el espacio público, son requisitos para su implantación.

En materia ambiental y patrimonial, estamos trabajando en varias líneas; una en colaboración con el área de medio ambiente, donde se ha aprobado el Plan director para la protección, conservación y restauración del suelo rústico de protección ambiental (Zonas 18 y 19) del Plan General de Ordenación de Tacoronte, que nos sirve de documento estratégico para trabajar el urbanismo teniendo presente la implantación de las infraestructuras verdes, es decir, conectar los espacios verdes, parques públicos etc, a través de corredores verdes que circundan a modo de senderos y vías por barrancos y caminos del municipio. En materia de patrimonio, recientemente nos hemos reunido con el área de patrimonio del Cabildo para el encargo del catálogo municipal, un documento necesario para conocer el patrimonio arquitectónico, etnográfico y arqueológico con el que cuenta el municipio y proceder a su actuación.

En colaboración con el área de hacienda, trabajaremos en las respectivas ordenanzas fiscales de impuestos del IBI y el ICIO para bonificar las actuaciones ambientales como la instalación de placas fotovoltaicas que reduzcan el gasto energético o en materia de patrimonio, para que los propietarios de los inmuebles puedan conservar con menor costes las viviendas con valora patrimonial.

**La sostenibilidad y la calidad de vida de los ciudadanos son aspectos clave en la planificación urbana. ¿Qué medidas y proyectos están implementando para promover la sostenibilidad urbana, la eficiencia energética y la integración de espacios verdes en el entramado urbano del municipio?**

Desde el ayuntamiento de Tacoronte, estamos apostando por la eficiencia energética a través de proyectos como la colocación de placas fotovoltaicas en los edificios municipales, modificación en las luminarias apostando por las de bajo consumo, con el proyecto de puntos de recargas de vehículos eléctricos, o seguir con la gestión para el resto de los terrenos que constituirán el gran Parque de Hoya Machado, es decir el gran pulmón del municipio de Tacoronte y centro neurálgico de la gran red de infraestructuras verdes del municipio. En coordinación con el área de medio ambiente también estamos en fase de elaborar un proyecto para mejorar el entorno medioambiental del Colegio María Rosa Alonso, con la plantación de los terrenos circundantes al colegio. Esta plantación se pretende regar con aguas obtenidas por medio de Sistemas de Depuración Natural, reutilizando las aguas residuales del Colegio. En materia reguladora, se está en fase de elaboración de la Ordenanza relativa al arbolado urbanos del municipio, que pretende proteger el patrimonio vegetal, así como los ejemplares de flora endémica canaria

Tenemos que apostar por proyectos relacionados con los sistemas de depuración natural, sobre todo cuando en el municipio de Tacoronte tenemos una infraestructura en la zona de Barranco Las Lajas, que podría abastecer el riego en las medianías del municipio.

Tal y como comentamos con anterioridad, debemos trabajar en la recuperación y habilitación de las infraestructuras verdes que conecten a los parques y espacios naturales del municipio.

**En líneas generales, ¿cuáles son los principales proyectos y desafíos a los que se enfrenta el área de urbanismo del Ayuntamiento de Tacoronte en la actualidad y cuáles son las estrategias que se están implementando para abordarlos y promover un desarrollo urbano equilibrado y sostenible en el municipio?**



Los próximos proyectos a los que se tiene abordar el municipio para ir en la línea de un desarrollo territorial equilibrado son los siguientes: hay que trabajar en el plan de movilidad municipal en coordinación con el área de movilidad para conseguir una mejora en las comunicaciones de los diferentes barrios del municipio y unos espacios aptos para el que el peatón pueda caminar en el mismo, potenciando la vida saludable en condiciones de seguridad.

Otro de los grandes proyectos por los que estamos luchando es el paseo costero entre la Mesa del Mar y El Pris. Un proyecto que contribuirá a mejorar del saneamiento de la costa y la comunicación entre los dos núcleos costeros del municipio de Tacoronte. También en la costa y en este caso en El Pris, estamos con las exigencias para que pronto vea la luz el refugio pesquero de El Pris.

**La promoción de la vivienda asequible es un desafío en muchas ciudades. ¿Cuáles son las estrategias y políticas que están implementando para garantizar el acceso a una vivienda digna y asequible para todos los sectores de la población, especialmente en un contexto de crecimiento urbano?**

La vivienda es uno de los grandes problemas que tenemos en el municipio, por ello para este grupo de gobierno y tras la aprobación por unanimidad en el pleno de esta corporación, estamos haciendo gestiones para intentar conseguir suelo disponible para vivienda pública. Entre las prioridades está conseguir suelo apto para vivienda pública a través de los corres-

pondientes proyectos. También estamos en conversaciones con el ámbito privado, entidades financieras etc, que estén dispuesta a gestionar viviendas acabadas o a punto de acabar para destinarlas también a viviendas asequibles. Se trata de un problema que genera grandes desequilibrios socioeconómicos y tenemos que actuar para minimizar este problema en Tacoronte.

**En el contexto de futuro, ¿cuáles son los planes y objetivos a largo plazo del área de urbanismo del Ayuntamiento de Tacoronte en términos de desarrollo urbano, sostenibilidad y bienestar de la comunidad, y cómo se espera que estos proyectos contribuyan al crecimiento y la mejora del municipio en su conjunto?**

El municipio en general necesita la revisión del Plan General de Ordenación dado que el actual cuenta con una antigüedad de más de 25 años. A medio plazo hay que impulsar las modificaciones menores que permitan la ejecución y actualización de las dotaciones y equipamientos públicos. El parque Hoya Machado tiene que culminarse y conectarse con las infraestructuras urbanas y verdes del municipio. Hay que mejorar las condiciones de los barrios a través de sus espacios públicos, mejorando la accesibilidad y dotándolos de espacios de sombras, tal y como se hizo con la plaza de San Jerónimo. Los espacios públicos deben cobrar la vida de antaño. Debemos mejorar la accesibilidad en el municipio, con un plan de acerado, donde la accesibilidad y la vegetación vayan de la mano.





## ENTREVISTA

**DAVID GARCÍA NÚÑEZ**  
DIRECTOR DE  
COMUNICACIÓN Y  
MARKETING DEL ÁREA  
DE CONSTRUCCIÓN DEL  
GRUPO FCC

## David García Núñez: “Somos una empresa de referencia internacional en la prestación de soluciones orientadas al progreso de la sociedad y al desarrollo sostenible”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**¿Cómo describiría la trayectoria de FCC Construcción en el sector de la construcción e infraestructuras a lo largo de sus más de 120 años de historia? ¿Qué les ha permitido situarse entre las primeras constructoras de Europa y del mundo?**

El área de construcción del Grupo FCC, con más de 120 años de experiencia acumulada, está presente en 22 países en todo el mundo. Nuestras actividades abarcan todos los ámbitos de la ingeniería y de la construcción. Somos un referente en la ejecución de infraestructuras de transporte y soluciones urbanas, así como en edificación residencial y no residencial.

En la actualidad, FCC es la tercera empresa constructora en España, según volumen de contratación, y se encuentra entre las 30 primeras del mundo, según la clasificación de la revista internacional ENR (Engineering NewsRecord). Contamos con una probada experiencia en el desarrollo de proyectos en régimen de concesión y disponemos de un conjunto de empresas dedicadas al sector industrial, agrupadas bajo la marca FCC Industrial, así como otras actividades afines al sector de la construcción.

Desde la creación de nuestra compañía a principios del siglo pasado, hemos demostrado la capacidad de nuestro modelo de negocio para adaptarnos ante diferentes desafíos. Llevamos a extremos la mejora continua y la excelencia en el desempeño de nuestras actividades.

Nuestro posicionamiento de liderazgo en el sector de las infraestructuras es debido a un modelo de negocio es sólido, construido sobre nuestros valores, cimientos que guían nuestras decisiones, y regidos por una gobernanza basada en la transparencia y responsabilidad.

**¿Cómo se beneficia FCC Construcción de la diversificación de empresas dentro de la división de infraestructuras, y de qué manera aprovechan las sinergias para ofrecer servicios integrales y soluciones innovadoras a sus clientes?**

FCC Construcción ha implantado un modelo de negocio equilibrado apoyado en tres pilares: diferenciación, competitividad y rentabilidad. Una estrategia basada en el mantenimiento de nuestro



liderazgo en España y en el crecimiento en mercados internacionales, sobre la base de tres pilares: innovación, sostenibilidad y responsabilidad social.

Como empresa internacional de referencia en la prestación de servicios ciudadanos, que mantiene la misión de diseñar, realizar y gestionar de manera eficiente y sostenible la construcción de grandes obras de infraestructuras para mejorar la calidad de vida de la ciudadanía, nos sentimos en la obligación de afrontar, sin descanso, el reto que representa la Agenda 2030.

Somos una compañía integra-

da, eficaz, eficiente y conectada aprovechando mediante economía circular los procesos, actividades y acciones. FCC Construcción es una empresa de construcción de referencia a nivel internacional en la prestación de soluciones orientadas al progreso de la sociedad y al desarrollo sostenible, una empresa diversificada e integrada, comprometida con sus empleados y admirada por su capacidad de crear valor y de innovar para dar respuesta a las nuevas necesidades sociales.

La estrategia en construcción de infraestructuras es concentrarse en aquellos proyectos y geografías

rentables, y aportar su experiencia en grandes obras de infraestructuras de transporte, como metro, obras ferroviarias de alta velocidad y convencionales, puertos, obras hidráulicas, aeropuertos y aquellos proyectos de edificación no residencial singulares y con alto grado de especialización, como instalaciones deportivas y hospitales.

El nivel tecnológico y de equipamiento, la capacidad de gestión de proyectos de interés público y la experiencia demostrada, con referencias de proyectos, la profesionalidad del capital humano, la especialización, la seriedad y seguridad en la ejecución de los proyectos y la decidida apuesta por la sostenibilidad son las principales fortalezas de FCC Construcción.

**¿Podrían destacar algunos de los proyectos emblemáticos en los que han aportado su experiencia y capacidades técnicas en áreas como el metro, la alta velocidad, carreteras, puentes, obras hidráulicas y portuarias, así como aeropuertos?**

Sin duda debemos nombrar dos proyectos, entre los ingentes proyectos que desarrollamos a lo largo del mundo. Uno es la reforma integral del estadio Santiago Bernabéu, se trata de los mayores proyectos de

infraestructuras deportivas ejecutados en el siglo XXI, un auténtico reto de la ingeniería. Ha consistido en la reforma integral de un estadio que data de 1.947, incluyendo la aparición de un techo retráctil y un remozamiento de la fachada junto con la construcción del hipogeo. Un reto constructivo de desarrollo de una infraestructura deportiva con más de 88.000 espectadores, en el centro de una gran ciudad y con el estadio operativo.

Otra infraestructura clave, y en este caso para Canarias, es el Anillo Insular de Tenerife. Consiste en la construcción del tramo de carretera del cierre del Anillo Insular entre El Tanque y Santiago del Teide. Este nuevo tramo del anillo insular de carretera tendrá 11,3 kilómetros de longitud y unirá los corredores norte y sur de la isla de Tenerife. La actuación más importante de la obra es la construcción del Túnel de Erjos. Esta obra subterránea, formada por dos tubos paralelos de 5,1 kilómetros de longitud cada uno de ellos, discurrirá bajo el Macizo de Teno y será el túnel más largo del archipiélago y uno de los túneles de carretera más largos de España.

Se trata de una infraestructura fundamental para mejorar la movilidad y la conectividad entre el norte y el sur de la isla, así como para aliviar la congestión de tráfico de la autopista TF-5 en dirección a Santa Cruz de Tenerife. Esta infraestructura de primer orden y sostenible posibilitará una reducción de emisiones de CO<sup>2</sup> y protección del entorno medioambiental de la zona.

**¿Cómo se aseguran de ofrecer a sus clientes las soluciones más innovadoras y eficaces en el desarrollo de proyectos de infraestructuras?**

Diseñamos proyectos innovadores que optimizan nuestros recursos, ofreciendo los mejores servicios y encontrando las soluciones más eficaces para la ciudadanía. Es por ello por lo que, durante 2023, hemos destinado 13,5 millones de euros y más de 100 profesionales a la promoción de la investigación, desarrollo e innovación. La innovación e investigación son piezas clave para la mejora de la competitividad de nuestra compañía. Por medio de nuevas tecnologías haremos frente a los principales retos que plantean las ciudades del mañana, ofreciendo respuestas innovadoras y sostenibles.



► Araceli Reymundo Izard. Arquitectura bioclimática y Urbanismo Sostenible

# Avances en Canarias hacia el desarrollo... ¿Sostenible?



REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

El pasado 21 de septiembre de 2023, este periódico publicó una entrevista en la que contaba, grosso modo, en que consisten las áreas en las que profesionalmente estoy involucrada: la construcción y rehabilitación bioclimática de los edificios canarios -ahorro energético y confort- y la investigación en la planificación sostenible del territorio, aprovechando sus recursos estratégicos para generar nuevas economías, a ser posible de Km0 y basadas en la ecología, para generar nuevas centralidades.<sup>1</sup>

En ese artículo ya comentaba mi preocupación por el enfoque de la metodología actual para valorar la eficiencia energética de los edificios, dado que tiene muchas incongruencias en su aplicación a Canarias, y la urgencia de reconducirlo. Las subvenciones que vienen de Europa están premiando estrategias absolutamente inadecuadas en nuestro territorio, como son las calderas de biomasa -en un territorio en elevadísimo riesgo de desertificación donde los residuos forestales deben tener otras prioridades- o la geotermia de baja entalpía -ineficientes en zonas de baja oscilación térmica, como las de la costa de nuestro archipiélago-.

En efecto, en Canarias y debido al incremento de las temperaturas, una de las prioridades debería ser mejorar la habitabilidad en los edificios mediante diseños que tengan

en cuenta las particularidades de nuestro clima. Somos los únicos de toda España que hemos estado exentos, por ejemplo, de poner aislamiento térmico hasta el año 2009. Esta es una asignatura pendiente muy relevante y se traduce en elevados costes en salud, confort y ahorro energético.

Pero en la actualidad, son muchos más los retos que se plantean al archipiélago canario, para el avance real y urgente hacia el Desarrollo Sostenible. Formar parte de los territorios aislados y distantes del continente nos hace muy vulnerables y dependientes, especialmente en el campo de los recursos estratégicos, aquellos sin los cuales no se puede vivir: energía, agua, alimentos, habitabilidad, entornos saludables...

Continuamente se nos trata de convencer de que *mientras haya tecnología, afrontar estos retos no será un problema*. Pero las circunstancias actuales, sus indicadores y las alarmantes gráficas de la evolución del cambio climático han demostrado que difícilmente se abordarán las soluciones solo con tecnología, ya que su mera aplicación, está generando otras externalidades inabordables en un planeta de recursos finitos...

Por tanto, considero que es imprescindible rescatar y sacar brillo a algo que parece que abandonamos hace tiempo -nunca debimos hacerlo-, cuando el abuso de la tecnología nos subió el ego y la soberbia... rescatemos el sentido común. Es por ello por lo que en este artículo trataremos de hacer

breves reflexiones, con una mirada crítica y propositiva, sobre algunos problemas y emergencias actuales y la forma en que están tratando de afrontarse.

## El Cambio Climático y Plan de Emergencia en Colegios frente a las altas temperaturas

El pasado mes de abril, la Consejería de Educación presentó ante los medios de comunicación un protocolo marco con directrices y orientaciones para que los centros educativos de Canarias afronten episodios de altas temperaturas. Es evidente que, debido a las deficiencias de los edificios canarios en confort antes aludidas, en muchos colegios se está peor dentro que fuera, por lo que cuando las temperaturas suban, una de las opciones que se plantean es la de enviar a casa al alumnado con el trastorno que ello ocasionará al sistema educativo y, por supuesto, a los padres y madres.

Es URGENTE abordar la rehabilitación eficiente de estos edificios, priorizando las mejoras en la envolvente, aislamiento en muros y cubiertas, sustitución de carpinterías, favorecer la ventilación cruzada para disipar los excesos de humedad, protecciones solares en huecos, renaturalización de los espacios exteriores y favorecer la generación de sombras y oxígeno, captación de CO<sub>2</sub>, etc... Esto haría que estas medidas no tuvieran que ser tan drásticas, disminuyendo la calidad de vida de todos los implicados. Una vez más habría que ir al origen del problema, no a paliar sus consecuencias.

## La gestión de la energía

En esta área, suele asociarse energía y sostenibilidad a la simple instalación de energía renovable. Estos equipos suelen tener una vida útil de unos 20 o 25 años y están asociados a una demanda actualmente exponencial de materiales y tierras raras, y generan importantes residuos al final de su vida útil. Parece evidente que no podemos asociar desarrollo sostenible, por ejemplo, a la simple instalación de fotovoltaica en un edificio sin aislamiento térmico -por ejemplo un colegio- para satisfacer la demanda de climatización. Y sin embargo esto está ocurriendo y además subvencionándose.

Debemos auditar los edificios para valorar dónde se consume más energía y adoptar medidas de ahorro para satisfacer finalmente con EERR -y favoreciendo el autoconsumo-, aquellas demandas que no se pudieran evitar.

Pero donde más energía se consume y más CO<sub>2</sub> se emite es en el sector del transporte terrestre<sup>2</sup> y esto es debido a un la urbanización diseminada y a un modelo económico polarizado en la zona metropolitana -administración y servicios\_ y en el suroeste de la isla -turismo.-Y este modelo económico debería diversificarse, preferiblemente hacia

sectores de los que somos absolutamente dependientes, como es, por ejemplo, la producción de alimentos en el abandonado medio rural.

## La Gestión del Agua y la Emergencia Hídrica

En Canarias, el binomio agua / energía es indisoluble. En la actualidad, el mejor cliente que tiene la principal compañía comercializadora de energía del archipiélago es, precisamente, el Consejo Insular de Aguas. Efectivamente, los bombeos, la depuración industrial y la desalación consumen ingentes cantidades de energía.

Es muy preocupante que en el nuevo Plan Hidrológico de Tenerife, en vez de dedicar un importante capítulo a tartar de evitar las enormes pérdidas de la red -actualmente entre un 40 y un 60% según las fuentes- se centren en la instalación de nuevas -y muchas- depuradoras industriales y desaladoras. Esto va a multiplicar el consumo energético exponencialmente y se están dejando fuera otras opciones como la depuración natural, aplicable a más del 45% del territorio -sobre todo rural- para reutilizar las aguas sin coste energético relevante, al tiempo que se genera paisaje y biodiversidad. Esta deriva del Plan Hidrológico Insular es muy preocupante.

## La necesidad de crear modelos "poli-céntricos" y de Sembrar Conciencia Rural

El modelo económico basado en el turismo genera un alto PIB, pero las externalidades son de tal calibre que no es Sostenible. Hay que tratar de generar modelos poli-céntricos donde se tengan en cuenta esas economías que nos hacen tan dependientes, como la agricultura. No tiene sentido que se subvencione el cultivo de platanera que consume una ingente cantidad de agua de exigente calidad -y por tanto energía-, y que la mayor parte del producto se destine a la exportación, lo cual favorece el cambio climático, mientras importamos el 90% de los que comemos.

En síntesis, para el Desarrollo Sostenible, el confort, la salud y la calidad de vida del archipiélago, debemos mejorar el parque edificatorio, tartar de evitar la construcción diseminada, mejorar sus condiciones de habitabilidad, favorecer el autoconsumo de recursos, -maximizando previamente el ahorro- y Sembrar Conciencia Rural, para que nuestros jóvenes comprendan que el Desarrollo Sostenible necesita que se dignifiquen ciertas profesiones, sobre todo asociadas al mundo rural, que podrían hacer a este territorio más bello, autosuficiente y resiliente.

<sup>1</sup> <https://tribunadecanarias.es/araceli-reymundo-lo-realmente-sostenible-es-disenar-para-minimizar-el-consumo-energetico/>

<sup>2</sup> Fuente: anuario energético de Canarias 2023





Grupo de alumnos de Erasmus con la gerente y el responsable del programa de Erasmus.

## ENTREVISTA

**MIGUEL ÁNGEL  
RODRÍGUEZ CEDRÉS**  
DIRECTOR GENERAL Y  
RESPONSABLE DE OBRA  
DE FSG GROUP



REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**En un sector en constante evolución, ¿cómo se mantiene actualizada la empresa de construcción respecto a las tendencias, tecnologías y normativas más recientes? ¿Qué estrategias utilizan para adaptarse a los cambios del mercado y ofrecer soluciones innovadoras a sus clientes?**

En FSG Group nos mantenemos actualizados gracias al trabajo que realizamos en colaboración con diversos proveedores que nos suministran los productos más novedosos del mercado. Gracias a esta colaboración, podemos ofrecer una amplia gama de productos, incluso para segmentos muy especializados. Un ejemplo de ello es que en años anteriores solo existía un tipo de panda, ahora trabajamos con cinco categorías del mismo material.

**Es decir, la calidad de los materiales mejora constantemente.**

Sí. Nuestra empresa basa su éxito en la calidad de los proveedores. Además de asistir a ferias especializadas donde evaluamos productos, materiales y maquinaria, nos mantenemos al tanto de las últimas innovaciones del sector. Este es un mercado en constante evolución, por lo que es esencial estar siempre actualizados.

## Miguel Ángel Rodríguez Cedrés: “Somos pioneros en construcción sostenible”

**Cada vez más atisbamos un tipo de concepto de construcción sostenible y respetuosa con el medio ambiente. Suponemos que su empresa también ha adoptado prácticas constructivas sostenibles, ¿no es así?**

Efectivamente. Somos pioneros en construcción sostenible. La normativa en Fuerteventura, especialmente en lo que respecta a la construcción, es bastante exigente en este sentido. Tanto los aparejadores como los arquitectos desempeñan un papel fundamental en garantizar el cumplimiento de estas regulaciones. En nuestros proyectos, siempre contamos con la supervisión de estos profesionales, quienes se encargan de certificar que las obras se ejecutan conforme a los planos aprobados por el colegio profesional y las ordenanzas municipales correspondientes. Cabe mencionar que cada ayuntamiento cuenta con sus propias normativas específicas, las cuales pueden variar en función de la zona o del tipo de intervención.

**Cada administración local cuenta con sus propias regulaciones, lo cual hace que la gestión de los proyectos sea bastante compleja...**

Las constructoras están obligadas a garantizar el cumplimiento de una normativa compleja y exigente. Los proyectos deben ser aprobados por el Colegio de Arquitectos y los ayuntamientos, y cumplir con una serie de estándares a nivel local, regional, nacional e, incluso, europeo. Esta multiplicidad de normativas exige un riguroso control de calidad en todas las fases del proyecto.

La normativa, especialmente en lo que respecta a la prevención de riesgos laborales (PRL), evoluciona constantemente. Sin embargo, nuestra actividad como constructora,

y en general la de todas las constructoras, se centra principalmente en la ejecución de proyectos ya aprobados o en la rehabilitación de obras existentes. En estos casos, nos ceñimos a los proyectos iniciales, los cuales ya han superado los controles de calidad y medioambientales correspondientes.

**¿Podría detallar alguno de los proyectos más destacados que están llevando a cabo en el sector de la construcción?**

Nuestra empresa está llevando a cabo una importante reforma en el Centro Comercial Atlántico, en Corralejo, uno de los más antiguos de Fuerteventura, cuyo presupuesto inicial supera los 1.200.000 euros.

No obstante, los presupuestos iniciales son un punto de partida, pero a menudo requieren ajustes a lo largo del proyecto. Los cambios en las regulaciones, la inflación de los materiales y otros imprevistos hacen que el coste final de la obra pueda variar significativamente respecto al presupuesto original.

**Dada la volatilidad de los precios y la dificultad de realizar planificaciones a largo plazo, ¿cómo están haciendo frente a estos desafíos? ¿Qué estrategias han implementado para mantener la eficiencia y rentabilidad de sus operaciones en un entorno económico tan cambiante?**

Nos aseguramos de contar con un suministro estable de productos de alta calidad, trabajando con proveedores confiables que garanticen la fiabilidad de sus productos.

Asimismo, la innovación es esencial para cualquier empresa, especialmente en el sector de la construcción. Es una obligación adaptarnos a los avances tecnológicos y a las nuevas demandas del mercado. Al final, el

éxito de una constructora depende en gran medida de su capacidad para garantizar un suministro estable de materiales de alta calidad, a un buen precio y con total seguridad.

Por otra parte, el caso de China ilustra la complejidad actual de las cadenas de suministro globales. Por ejemplo, los cambios en las rutas marítimas, como la reorientación hacia África debido a diversas restricciones, han provocado retrasos significativos en la entrega de materiales. Estos retrasos, que solían ser de dos o tres meses, ahora se han extendido hasta seis meses, lo cual representa un desafío considerable para las empresas.

“Las constructoras están obligadas a garantizar el cumplimiento de una normativa compleja y exigente”

**Uno de los principales retos que enfrenta actualmente el sector es la escasez de profesionales cualificados. ¿Cómo evalúan ustedes la gravedad de esta situación? ¿Les resulta cada vez más difícil encontrar personal con las competencias necesarias?**

La situación es realmente compleja. Hemos tenido que recurrir a contratar personal de fuera de la isla para cubrir nuestras necesidades. Antiguamente, la formación en construcción se transmitía de padres a hijos, pero hoy en día los jóvenes muestran menos interés por este sector. Además, los requisitos administrativos se han vuelto excesivamente burocráticos, lo que encarece nuestros costes y dificulta aún más la contratación. Considero que la construcción es un sector que ofrece buenas oportunidades laborales, pero es necesario concienciar a los jóvenes sobre las ventajas de trabajar en este campo.

La falta de interés de los jóvenes por la construcción es un problema grave. A diferencia de generaciones anteriores, los jóvenes de hoy en día no están dispuestos a realizar el esfuerzo necesario para formarse en este sector. Esto contrasta con lo que observamos en otros países, donde los jóvenes se forman durante varios años para adquirir las habilidades necesarias. Esta situación está llevando a una escasez de mano de obra cualificada y a un envejecimiento de la plantilla, lo que pone en riesgo la sostenibilidad de las pequeñas empresas constructoras.

La formación profesional en otros países es mucho más completa y especializada. Los estudiantes dedican varios años a adquirir conocimientos teóricos y prácticos en sus respectivas áreas, obteniendo una amplia gama de certificaciones que les permiten desempeñar diversas tareas. Por el contrario, en España, la formación en construcción suele ser más breve y menos especializada. Esta diferencia se refleja en la calidad de los profesionales y en su capacidad para adaptarse a las demandas del mercado laboral.

En definitiva, está siendo una gran problemática encontrar personal altamente cualificado.



# Besay García: “Uno de nuestros próximos retos es la internacionalización a países de la región macaronésica”

## ENTREVISTA

### BESAY GARCÍA

ARQUITECTO-CONSULTOR I+D+I Y DIRECTOR DE ACID ARQUITECTURA

**A** REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
Acid Arquitectura destaca en el mundo de la arquitectura por su enfoque conceptual enriquecedor y su compromiso con la calidad, la sostenibilidad y la eficiencia en cada proyecto que emprenden. Desde la asistencia técnica integral hasta el diseño de interiores y paisajes, pasando por la eficiencia ambiental y la restauración del patrimonio, el equipo de Acid Arquitectura aborda cada desafío con una visión innovadora y un profundo respeto por el entorno y las necesidades de sus clientes.

**¿Cómo logra Acid Arquitectura integrar una idea conceptual en sus proyectos arquitectónicos para enriquecer el resultado final? ¿De qué manera consideran y atienden las condiciones del entorno, tanto físicas como culturales, sociales e históricas, para crear una armonía entre la idea y el producto final?**

En función de cada tipo de proyecto del que se trate, abordamos las condiciones y condicionantes establecidos por el lugar y el cliente. La ubicación y características climáticas que influirán en el diseño son la base, además de los deseos y necesidades de los usuarios del inmueble.

Mediante una visita al lugar, analizamos la orientación, soleamiento, vientos, temperatura, humedad, ruido, circulaciones, todo aquello que pueda aportar datos a resolver o soluciones a plantear para un mejor confort interno y disfrute en el exterior. Es necesario percibir el lugar desde la experiencia del mismo para conocerlo. Se añade la funcionalidad que necesita el cliente para el uso que se vaya a ejercer en la oficina, vivienda, local comercial o plaza. De esta manera, se conjugan todos los ingredientes para realizar las primeras propuestas. También es posible indagar en la parte histórica, cultural, social, si el proyecto lo requiere. Cuanta más información se obtenga, obtendremos un mayor número de herramientas/información para lograr un mejor resultado. De eso trata nuestro trabajo, de dar las mejores soluciones para el uso y disfrute de un inmueble, además de que esté integrado en el lugar, sea eficiente y respetuoso con el medio ambiente.



**¿Podrían explicar en detalle la asistencia técnica integral que ofrecen en Acid Arquitectura, desde el asesoramiento inicial hasta la realización de estudios de viabilidad y rentabilidad para los proyectos de sus clientes? ¿Cómo se involucran en cada etapa del proceso para garantizar la calidad y el éxito de las propuestas arquitectónicas?**

El sector de la construcción y el inmobiliario en general, se torna bastante complejo al intervenir múltiples agentes en las distintas etapas. Esto puede abrumar inicialmente a cualquiera. Desde la búsqueda de la parcela ideal, conversaciones con entidades bancarias, tramitación de licencia, registro de la propiedad... puede parecer largo y tedioso. Ir de la mano de un profesional, aporta seguridad, alguien que conozca y pueda explicar lo necesario en cada momento, estimar costes y pasos a seguir.

Una vez elegida la parcela, se podrá especificar la superficie máxima a edificar y es-

timar costes de proyecto, licencia, construcción, notaría y registro. A partir de ahí, tomar decisiones y realizar un estudio de viabilidad para limitar los gastos.

**¿Cómo integran la eficacia ambiental y la arquitectura bioclimática en sus proyectos para garantizar el confort de los usuarios y reducir los costes de mantenimiento del inmueble? ¿Qué materiales y sistemas constructivos innovadores suelen emplear para lograr una máxima eficiencia energética?**

En nuestro trabajo planteamos soluciones pasivas desde la concepción del proyecto, esto quiere decir, que se trabaja desde el diseño para reducir la demanda de energía necesaria para lograr el confort interno, según la época del año o momento del día. Le Corbusier en 1920 ya hablaba de la vivienda como una “máquina para vivir”, la cual debe irse ajustando a las necesidades de las personas que la habitan. Bajo este concepto, debemos entender que la vivienda por sí sola no puede ser



confortable siempre, son los usuarios quienes deben manipularla para abrir o cerrar ventanas para ventilar, mantener la vegetación para crear sombra o aislar acústicamente, extender o recoger parasoles o cortinas para crear sombra, etc.

Con más de 20 años de experiencia en el sector, nos motiva conocer y analizar distintos materiales y sistemas constructivos que evolucionan en el mercado. Además, al ser miembros del clúster de construcción sostenible de Canarias, mantenemos contacto con otros técnicos y empresas con los mismos intereses, con el objetivo de fomentar la transferencia de conocimiento y experiencias de casos concretos, una buena manera de mantenerse actualizado y apostar por la innovación en el sector.

En Acid Arquitectura buscamos utilizar sistemas constructivos rápidos, combinados con materiales eficientes energéticamente y de proveedores cercanos, teniendo en cuenta la peculiaridad, dificultades y limitaciones de nuestro territorio insular a la hora de la elección de materiales y recursos.

**En un mundo en constante cambio, ¿cómo se prepara Acid Arquitectura para afrontar desafíos inesperados o situaciones imprevistas en sus proyectos? ¿Qué experiencia o lecciones han aprendido a lo largo de su trayectoria que les han permitido ser resilientes y flexibles en su enfoque?**

Las herramientas de diseño han evolucionado muchísimo en los últimos 20 años, también los clientes son más exigentes e internet ha abierto miles de ventanas a las que todos nos asomamos. Esto nos ha obligado a ser más eficientes a la hora del desarrollo de los proyectos. La transformación digital es una realidad, en este sentido, en Acid Arquitectura apostamos por la innovación tecnológica que nos permita dar una respuesta a las últimas exigencias y demandas del sector.

Durante el recorrido de nuestra carrera profesional hemos intentado mejorar tras cada trabajo terminado, analizamos qué aspectos podemos mejorar y los aplicamos en el siguiente proyecto, tanto en la relación con el cliente mediante una encuesta de calidad, usamos herramientas para medir los tiempos de desarrollo del proyecto y evaluamos los resultados obtenidos con el fin de lograr una mayor satisfacción del cliente y una mejora en los tiempos/costes.

**¿Cuál es la visión a futuro de Acid Arquitectura en términos de crecimiento, expansión y nuevos proyectos? ¿Podrían compartir algún proyecto emblemático o desafío reciente que hayan abordado y que destaque por su innovación, impacto o complejidad?**

Nuestro objetivo es consolidarnos en el mercado regional en el campo de la arquitectura sostenible y accesible, no sólo con clientes nacionales, sino también con clientes internacionales, pues nuestro estudio cuenta con técnicos que dominan el alemán, inglés y francés, hecho que nos ha permitido ampliar la cartera de clientes.

Adicionalmente, uno de nuestros próximos retos es la internacionalización del estudio a países de la región macaronésica, pues estamos participando, junto con el Clúster de Construcción Sostenible, en un proyecto Interreg-Mac, liderado por el Instituto Tecnológico de Canarias, que tiene entre sus objetivos el intercambio de conocimiento entre países con la finalidad de mejorar la profesionalidad en el campo de la arquitectura y la construcción.



# Estudio Marrero Arquitectos: “La felicidad se conecta con el diseño arquitectónico mediante espacios que promueven el bienestar emocional y físico”

## ENTREVISTA

**CRISTINA SÁENZ-MARRERO  
LORENZO-CÁCERES**

ARQUITECTA EXPERTA EN  
ACCESIBILIDAD

**MARIO CORTÉS MARTÍN**

ARQUITECTO ESPECIALIZADO EN  
FELICIDAD Y BIENESTAR

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Mario, como experto en felicidad, ¿cómo integran el bienestar y la felicidad en el diseño arquitectónico?**

*Mario:* Poner la felicidad de la gente en el centro lo cambia todo. ¿Sabías que los trabajadores felices son un 13% más productivos? Esa es la conclusión de la investigación realizada por la Escuela de Negocios Saïd de la Universidad de Oxford en 2019.

Las grandes organizaciones han descubierto que la felicidad y el bienestar de su equipo son esenciales para su rendimiento y satisfacción en el lugar de trabajo. Sabemos que un entorno que promueve emociones positivas y un sentido de propósito puede mejorar significativamente la productividad y el bienestar de los empleados, ¿y sabes qué? La arquitectura tiene un papel protagonista, ¿cómo?

La felicidad se conecta con el diseño arquitectónico mediante espacios que promueven el bienestar emocional y físico de las personas siguiendo el modelo SPIRE de bienestar integral, del prestigioso doctor en psicología y profesor de Harvard, Tal Ben-Shahar. Integramos principios de neuroarquitectura para diseñar entornos que fomenten la concentración y la colaboración, reduzcan el estrés y estimulen la creatividad.

¿Sabías que pasamos el 90% de nuestras vidas en espacios construidos? Esto significa que tenemos un cerebro de exterior (diseñado para vivir en la naturaleza) encerrado en una vida de interior, lo que es dramático para nuestro organismo a nivel biológico. Estamos inmersos en una pandemia de estrés y de enfermedades mentales. Nuevas disciplinas científicas como la neuroarquitectura están dando respuesta a cómo nuestro cuerpo y mente responden al espacio. Nuestros diseños incorporan elementos naturales y biofílicos, luz natural, plantas, geometrías y texturas adecuadas para reducir el estrés y aumentar el bienestar.

**¿Pueden darnos un ejemplo de un proyecto exitoso?**

*Cristina:* Un gran ejemplo es la remodelación de la sede del Ayuntamiento de El Rosario (Tenerife), en la Esperanza, que como sabes cuenta con uno de los climas más severos de Canarias; inviernos fríos extremadamente húmedos y veranos muy calurosos.

► **Estudio Marrero Arquitectos es una de las firmas de arquitectura más longevas de España**



En la primera visita alucinamos, los trabajadores llevaban sus estufas eléctricas de casa, imagínate el frío que pasaban y la factura de la luz, el edificio era todo menos confortable. Le pusimos al edificio una manta “esperancera” hablando coloquialmente, aislamiento térmico en fachadas y cubiertas, entre otras actuaciones de mejora de eficiencia energética, accesibilidad y bienestar. Hicimos una encuesta y el nivel de confort percibido había pasado de un dos a un siete sobre diez. Todo ello lo hicimos junto con Araceli Reymundo, arquitecta experta en arquitectura bioclimática y Javier Amigó, arquitecto y arquitecto técnico especializado en bioconstrucción. Este proyecto demuestra cómo la arquitectura puede transformar la experiencia diaria de las personas y favorecer a su felicidad.

Otro proyecto del que nos sentimos especialmente orgullosos es la ampliación del Hotel Sheraton La Caleta en Adeje, donde el encargo consistía en “encajar” una cancha de tenis y otra de pádel en una pequeña parcela en la que sólo cabía una de las dos. No fuimos el primer estudio de arquitectura al que recurrió el cliente, sin embargo, analizamos el juego del tenis desde todos los ángulos, estudiamos las posiciones de los jugadores y la trayectoria de la bola descubriendo una especie de ángulo muerto, una zona por la que la bola no pasaba nunca y en la que podíamos colocar la cancha de pádel sin interferir con el juego, eso sí, un nivel por encima solapándola con la franja

de seguridad que queda junto a uno de los pasillos de dobles. El cliente nos felicitó y nos dijo que habíamos sido los únicos arquitectos en lograr encajar las dos pistas en la parcela con una solución tan audaz. Disfrutamos de la sensación de haber aportado un gran valor al cliente cumpliendo sus expectativas.

**Uno de los mayores desafíos para el promotor es el coste de implementar soluciones sostenibles y accesibles. ¿Cómo se enfrentan a esto en Estudio Marrero Arquitectos?**

*Cristina:* Entendemos que el coste inicial puede ser una preocupación importante para nuestros clientes. Sin embargo, lo que hemos visto es que las inversiones en felicidad, accesibilidad y sostenibilidad son apenas un 4% más costosas y generan un retorno positivo a corto, medio y largo plazo. Proyectos bien diseñados no solo aumentan el valor de los inmuebles, sino que también reducen los costes operativos a través de una eficiencia energética mejorada y un mantenimiento más sencillo. Los espacios que diseñamos no solo cumplen con las normativas actuales, sino que están preparados para adaptarse a futuras necesidades, asegurando su relevancia y funcionalidad a largo plazo.

**Otro reto es la integración de nuevas tecnologías en sus proyectos. ¿Cómo abordan este desafío?**

*Mario:* Yo soy un freaky tecnológico, y eso es una ventaja competitiva en este caso. En Estudio Marrero Arquitectos, estamos a la vanguardia de la tecnología arquitectónica. Utilizamos herramientas avanzadas como modelos digitales en 3D y realidad virtual para planificar y prever cada detalle de nuestros proyectos. Esto no solo mejora la calidad del diseño, sino que también ayuda a evitar sobrecostes imprevistos durante la construcción.



Nuestros clientes pueden experimentar sus espacios antes de que se construyan, asegurando que se cumplan sus expectativas desde el principio.

**Muchos promotores sueñan con dejar un legado positivo a través de sus proyectos. ¿Cómo puede Estudio Marrero Arquitectos ayudarles a lograrlo?**

*Cristina:* Nos apasiona trabajar con clientes que comparten nuestra visión de un mundo más feliz, inclusivo y sostenible. Nos aseguramos de que cada proyecto tenga un impacto positivo en sus usuarios y el entorno. Atendemos al concepto biofílico, nuestro amor por la naturaleza, que no solo mejora el bienestar de los ocupantes, sino que también muestra un compromiso con el medio ambiente.

**Finalmente, ¿qué resultados tangibles has observado tras aplicar estos principios en tus proyectos?**

*Cristina:* Lo primero es el efecto contagioso que nuestro enfoque basado en la felicidad causa en el cliente. Después, destacaría la reducción del absentismo laboral, un aumento en la satisfacción de los usuarios y clientes y una reducción en los costes energéticos.

**¿Qué le dirías a alguien que todavía duda sobre invertir en este tipo de arquitectura?**

*Mario:* Comenzaría diciéndole: “Si tu felicidad o la de los demás no son importantes para ti, nosotros no somos tus arquitectos”.

Invertir en felicidad, accesibilidad y sostenibilidad no solo es una decisión ética, sino también inteligente. La sociedad está cambiando, los trabajadores y consumidores eligen cada vez más empresas con valores humanos. No se reduce sólo a una buena inversión económica, sino a una buena inversión en la propia felicidad del promotor, orgulloso sabedor de hacer las cosas bien.

Estudio Marrero Arquitectos se presenta como un socio estratégico para aquellos que comparten nuestra visión, personas con valores que desean construir o transformar sus espacios en ambientes que no solo cumplen con las expectativas estéticas y funcionales, sino que también promueven la sostenibilidad, el bienestar y la felicidad de la gente.

**Finalmente, ¿cuáles son sus planes futuros para Estudio Marrero Arquitectos?**

*Mario:* Queremos expandir nuestra experiencia a centros sanitarios, escuelas, universidades, oficinas corporativas, promotores de comunidades residenciales, cooperativas de cohousing, equipamientos deportivos y establecimientos turísticos, creando espacios que ofrezcan experiencias enriquecedoras y promuevan el bienestar de sus usuarios.

Estamos interesados en colaborar con organizaciones emocionalmente inteligentes que buscan mejorar el bienestar y la productividad de sus empleados a través del diseño arquitectónico.

Gracias, Cristina y Mario, por compartir su visión con nosotros. Estamos ansiosos de ver cómo continúan transformando la arquitectura para el bienestar y la felicidad.



## ENTREVISTA

ÁLVARO DÍAZ

DIRECTOR DE IMPORTACIONES  
Y MARKETING DE FERREMAX

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Ferremax se ha posicionado como un referente en el sector mayorista de ferretería en Santa Cruz de Tenerife, ofreciendo una amplia gama de productos de calidad en distintos campos. ¿Cómo ha sido el proceso de crecimiento y consolidación de la empresa desde su fundación en 2003 hasta la actualidad?**

El proceso de crecimiento ha sido constante a lo largo de nuestra trayectoria, aunque no tan rápido como pueden crecer las empresas que surgen en esta era digital, que, de un día para otro, tienen un alcance mayor y más rápido en el público objetivo, aunque en muchas ocasiones son más inestables.

Debo recalcar que no sólo distribuimos en Santa Cruz de Tenerife. En la actualidad estamos presentes en todas las islas del archipiélago. En 2003 empezamos siendo una pequeña empresa que suministraba sólo en la isla de Tenerife. Esa época era más analógica y había un mayor trabajo de campo. Costaba más llegar al cliente.

Luego empezamos a expandirnos a otras islas, y pese a la crisis del 2007 y años posteriores, que afectó mucho a la construcción y vivienda, seguimos con nuestra progresión. Al final, en los momentos más difíciles es cuando hay que sacar más ingenio, y de estas vivencias siempre se obtiene alguna conclusión positiva.

Desde hace una década aproximadamente, y con el relevo generacional, nos hemos focalizado en la digitalización de la empresa, en fabricar nuestra línea de productos en China y centramos en la distribución en exclusiva de marcas líderes como pueden ser: Truper, Garsaco, 3M, Bluelight. De esta manera, nos diferenciamos de la competencia, además, prestando un servicio eficaz a nuestros clientes.

La mejor manera de entender nuestro crecimiento es viendo nuestra cartera de clientes, que empezó con 40 ferreterías aproximadamente y ahora tenemos más de 260 comercios a los que suministramos nuestros productos.

# Álvaro Díaz: “Buscamos mercados donde prime la calidad ante el precio”

**En un sector tan competitivo como el de la ferretería, la diferenciación es clave. ¿Qué aspectos o valores únicos destacarían de Ferremax que les permiten destacarse frente a la competencia y mantener la fidelidad de sus clientes a lo largo de los años?**

Somos una empresa familiar. Tenemos la virtud de estar bien conectados entre los integrantes de nuestro equipo, por lo que somos resolutivos a la hora de afrontar un problema. Nuestro equipo de ventas y almacén tiene una larga trayectoria en el sector ferretería-construcción y algunos de ellos nos acompañan en esta aventura desde los primeros años de la empresa.

Lo primero que destacaríamos es el servicio. Tenemos una gran variedad de productos en stock y servimos la mercancía en 24-48h (dependiendo de la isla). Tener stock en Tenerife, cuando estamos a unos 10 días de tránsito, si lo comparamos con península, es una gran ventaja para nuestros clientes. Además, tenemos una red de comerciales que se ven apoyados por nuestra página web, por lo que realizar una compra es muy sencillo.

Nuestro amplio stock ha sido primordial para nuestro éxito. Contamos con dos almacenes que suman 2.000m<sup>2</sup>.

Otro punto destacable son las firmas que distribuimos. Son marcas que tenemos en exclusiva y que son referentes de sus sectores, por tanto, el cliente las reconoce fácilmente. Además, nuestros precios son muy competitivos, ya que no hay intermediarios, debido a que tratamos directamente con las fábricas o con el distribuidor matriz en Europa.

**La importancia de la calidad, la tecnología y el diseño innovador es un pilar**

**fundamental en la oferta de productos de Ferremax. ¿Qué criterios y estándares de selección de marcas y productos siguen para garantizar la satisfacción de sus clientes y la competitividad en el mercado?**

En la actualidad, para poder fabricar o importar un producto, hay que tener claro muchos parámetros y sobre todo que cumplan con las normas europeas. En nuestro caso, prestamos mucha atención a la calidad del producto. La competencia con los productos que llegan de Asia nos ha motivado a buscar mercados donde prime más la calidad ante el precio. El sector ferretería es muy competitivo en variedad y precios. No sólo estamos las empresas de distribución locales, tenemos competencia directa de península, incluso del resto de Europa. Para poder rivalizar de tu a tu con ellos, fabricamos nuestra propia línea de productos como son Bluelight (electricidad e iluminación) o Bronco (herramientas y escaleras), con los estándares de calidad exigidos.

Destacaríamos también, nuestra distribución de herramientas de la marca Truper. En este caso la fórmula es la misma, tratamos directamente con la fábrica situada en México, siendo ésta la más grande de Latinoamérica. Ellos tienen el laboratorio de testeo de herramientas más grande y avanzado del mundo.

Esta conexión directa con los fabricantes nos ayuda para llegar al mercado con un precio competitivo. Si a esto le sumas, que intentamos destacar con una buena imagen de producto, no sólo con el packaging, sino también con catálogos, publicidad, etc, creemos firmemente que es una fórmula acertada para seguir creciendo y sumando clientes.

**La variedad de productos que ofrecen abarca diferentes áreas, desde iluminación y electricidad hasta herramientas y pequeños electrodomésticos. ¿Cómo se adaptan a las tendencias del mercado y a las necesidades cambiantes de los clientes para ampliar y diversificar constantemente su catálogo de productos?**

La capacidad de identificar y analizar

las tendencias del mercado es crucial para la adaptación y el éxito a largo plazo. Si hablamos de producto, para poder estar al día de las novedades, anualmente visitamos varias ferias del sector: ferretería, electricidad, seguridad. No sólo las nacionales, sino también a nivel internacional. Siempre estamos abiertos a nuevas oportunidades de negocio.

En ocasiones la introducción de un nuevo producto, viene marcado por algún cambio de normativa, en otros por las corrientes del mercado. En el caso de este último, es primordial adelantarse e intentar obtener esa ventaja frente a los competidores. Como dice Andy Stalman (experto en branding), y es una frase que se me quedó muy marcada “el mundo está cambiando

a tal velocidad que ya no será el grande el que se coma al pequeño, sino será el rápido quien devore al lento”

En muchos casos, somos los importadores los que creamos la tendencia en nuestro mercado, ya sea con un producto novedoso o simplemente importando productos que en otros mercados ya están establecidos, pero en el nuestro no. De esta manera, creamos nosotros la necesidad al cliente final y no viceversa.

También, nos apoyamos en nuestros comerciales, que hacen de nexo entre los clientes y nuestra área de compras e importación. De esta manera, podemos analizar los datos del mercado, el comportamiento del consumidor, las tendencias de la industria y analizar a nuestros competidores.

**Como empresa con una trayectoria consolidada en el mercado insular, ¿cuáles son los principales retos y oportunidades que identifican para seguir creciendo y expandiendo su presencia en el sector de la construcción y la vivienda en Santa Cruz de Tenerife?**

Actualmente, el sector de la construcción está inmerso en un escenario dubitativo. A principios de año se experimentó una desaceleración del crecimiento. Veníamos de un 2023 en el cual se seguía una proyección ascendente del sector. Esto no deja de ser una cadena y nosotros somos parte de ella, por lo que nos afecta directamente.

Existe un cúmulo de circunstancias que son atenuantes de esta situación: disminución de la licitación pública, menor inversión de empresas privadas, el incremento en los precios de los materiales (inflación), aumento muy acelerado en los precios de los transportes (sobretudo Asia) debido a los problemas en Oriente Medio. Esperamos que en el último tercio del 2024 disminuyan los costes de producción y logísticos; y que sigamos inmersos en el crecimiento del sector que se constató en el 2023.

Aun así, con este panorama, nuestro objetivo es mantener la esencia que ha estado presente durante todos estos años, ser una empresa familiar que presta el mejor servicio a sus clientes, con stock y variedad de productos. Y a la vez ir introduciendo mejoras en la digitalización de la empresa para ser más accesibles y reconocidos.

Hoy en día, la página web es como la carta de presentación. En este momento, estamos sumergidos en la mejora de nuestra página, donde aúne todo lo necesario para hacer la labor de compra más sencilla: fotografías, fichas técnicas, formación, etc. Lo importante es que detrás de este “mundo digital” hay una empresa canaria, que lleva más de 20 años evolucionando con el apoyo de colaboradores y clientes.





# Álvaro Moreno: "Ambis Projects: 11 años construyendo un futuro sostenible, eficiente y a medida de cada cliente"

## ENTREVISTA

**ÁLVARO MORENO**  
SENIOR PROJECT  
MANAGER & FOUNDER  
DE AMBIS PROJECTS

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS  
**¿Podrían compartir con nosotros cuál es la trayectoria y experiencia que respalda a Ambis Arquitectura en el sector de la construcción e inmobiliario?**

Ambis projects se fundó hace 11 años en las Islas Canarias, prestando servicios desde Fuerteventura, estando hoy en día presentes en diferentes proyectos en todo el archipiélago y en la península.

**¿Cómo han logrado expandir su presencia desde Fuerteventura a nivel nacional?**

Para nosotros algo fundamental ha sido buscar buenos partners de negocio, y un requisito imprescindible es que compartan nuestra metodología, seriedad y profesionalidad.

Un buen partner no sólo te ayuda a cubrir las necesidades operativas y logísticas de cara a la expansión, sino que en muchos casos aporta conocimiento en cada una de las ramas que trabajamos, y esto es muy importante ya que el aprendizaje debe ser continuo en nuestro sector.

**¿Cómo se diferencian y destacan en la realización de proyectos de edificación, informes técnicos y certificados energéticos?**

No trabajamos mejor que nadie, pero tenemos ciertos valores que nos diferencian.

La flexibilidad a menudo es agradecida por los clientes, así como la confianza que depositan en nosotros, algo que hace que para prácticamente todos nuestros clientes, en cualquier fase de proyecto nuestro equipo pasa a ser parte de su empresa.

La insularidad obliga a ser mucho más exigente en plazos, y eso exportado a los proyectos peninsulares hace que seamos aún más eficientes.

**En el contexto actual de conciencia ambiental, ¿cómo integra Ambis Projects la sostenibilidad en sus proyectos y**

**servicios? ¿Qué importancia le otorgan al desarrollo de construcciones más eficientes y respetuosas con el medio ambiente?**

La eficiencia y sostenibilidad en la edificación es un tema que lejos de ser "futuro" podemos decir que se trata ya del "presente" de nuestro sector. Si bien es cierto que contamos con clientes concienciados con la importancia de realizar proyectos sostenibles, no dudamos en asesorarles a la hora de realizar el plan que permita implantarlos y llevarlos a cabo. Independientemente del uso de la edificación, hotelero, residencial, industrial... incorporamos todos los recursos necesarios para que las nuevas construcciones

sean eficientes energéticamente, confortables y sostenibles, permitiendo así no solo una mejor calidad de vida y aporte al medioambiente, sino también un ahorro energético que va de la mano de un ahorro económico que es importante trasladar al cliente.

**Asimismo, hablamos de un sector en constante evolución, ¿cómo se mantienen actualizados y a la vanguardia en términos de tecnología y tendencias arquitectónicas? ¿Qué estrategias implementan para adaptarse a las demandas cambiantes del mercado de la construcción e inmobiliario?**

Es importante la asistencia a toda clase de ferias, congresos,

incluso a visitas y charlas de los propios fabricantes, la formación continua es imprescindible en nuestro sector.

También adquirimos conocimiento tanto de nuestros clientes como de nuestros partners.

En una empresa como la nuestra, con cientos de proyectos y clientes a las espaldas, tenemos la suficiente experiencia como para guiar al cliente en un proceso con los mínimos riesgos.

"El aprendizaje debe ser continuo en nuestro sector"

**¿Podrían compartir alguna colaboración o proyecto reciente que hayan llevado a cabo y que destaquen por su relevancia o particularidad?**

Hoy en día, los acuerdos de confidencialidad en grandes proyectos como los que llevamos a cabo, son muy importantes, además de ser esa confidencialidad una de nuestras señas de identidad. No obstante, podemos decir que en este 2024, estamos gestionando la reforma de casi 400 habitaciones y zonas comunes en diferentes complejos hoteleros y alrededor de 300 viviendas en total, en proyectos ubicados en Fuerteventura, Gran Canaria, Lanzarote, Madrid y también en el norte de la península.

Tu mayorista ferretero

**FerreMax**  
Distribuciones Almart SL.

[www.ferremax.es](http://www.ferremax.es)

✉ [info@ferremax.es](mailto:info@ferremax.es)  
☎ 922 224400

TRUPER® 3M BLUE LIGHT BOSCH gsc evolution BRONCO Tools



# Alfredo Díaz Rivarola: “HUMIX: La Solución Definitiva para las Humedades por Capilaridad en Canarias”

## ENTREVISTA

**ALFREDO DÍAZ  
RIVAROLA**  
DIRECTOR  
DEPARTAMENTO  
TÉCNICO DE SITE HOGAR

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

Las humedades en el hogar son un problema común que afecta tanto a la estructura de los edificios como a la salud de quienes los habitan. En Canarias, donde el clima húmedo y las construcciones antiguas son habituales, este problema es especialmente relevante. Site Hogar, una empresa de humedades líder en la región, ofrece una solución eficaz y duradera para combatir las humedades por capilaridad: HUMIX.

### ¿Qué es la humedad por capilaridad?

La humedad por capilaridad es un fenómeno que ocurre cuando el agua presente en el suelo asciende a través de los poros de los materiales de construcción, como ladrillos y morteros. Este tipo de humedad se presenta en forma de manchas en la parte inferior de las paredes, moho y deterioro de los revestimientos. Es un problema persistente en Canarias, especialmente en viviendas antiguas, donde la impermeabilización original ha perdido efectividad con el tiempo.

### Tipos de humedad: Capilaridad, condensación y filtración

Para entender la importancia de HUMIX y su capacidad para eliminar humedades por capilaridad, es crucial distinguir entre los diferentes tipos de humedad que pueden afectar una vivienda:

#### 1. Humedad por capilaridad:

Como mencionamos anteriormente, este tipo de humedad se produce cuando el agua sube desde el suelo a través de los materiales de

construcción. Es común en edificios antiguos y se manifiesta principalmente en las plantas bajas y sótanos.

**2. Humedad por condensación:** Esta forma de humedad se genera cuando el aire húmedo entra en contacto con superficies frías, lo que provoca la formación de gotas de agua. Es típica en baños, cocinas y habitaciones mal ventiladas. Se reconoce por la aparición de moho y manchas negras en techos y paredes.

**3. Humedad por filtración:** Ocurre cuando el agua se filtra a través de grietas o defectos en las paredes, techos o suelos. Es frecuente en sótanos y plantas subterráneas, donde el agua del exterior penetra en el interior del edificio.

Cada uno de estos tipos de humedad requiere un enfoque diferente para su solución. Mientras que la humedad por condensación puede ser controlada con una mejor ventilación y aislamiento, y la humedad por filtración a menudo se resuelve con reparaciones estructurales y la aplicación de barreras impermeabilizantes, la humedad por capilaridad necesita un tratamiento especializado como el que ofrece HUMIX.

### HUMIX: La tecnología al servicio de la eliminación de humedades por capilaridad

HUMIX es un aparato para

quitar la humedad que utiliza una tecnología avanzada para interrumpir el proceso de ascenso capilar del agua. A diferencia de otros métodos que pueden ser invasivos y costosos, como el corte de muros o la inyección de productos químicos, HUMIX se instala de manera sencilla y no requiere obras destructivas.

El funcionamiento de HUMIX se basa en la emisión de señales electromagnéticas que alteran las propiedades del agua en los materiales de construcción, impidiendo que esta continúe subiendo por las paredes. Este sistema no solo soluciona la humedad por capilaridad de manera efectiva, sino que también previene que el problema reaparezca en el futuro.

### Beneficios de HUMIX para los hogares en Canarias

**1. Protección de la estructura del edificio:** La humedad por capilaridad puede causar daños significativos a largo plazo, debilitando los materiales de construcción y provocando grietas y desprendimientos. Con HUMIX, estos problemas se eliminan, preservando la integridad estructural de la vivienda.

**2. Mejora de la salud de los habitantes:** Las humedades en el hogar están asociadas con problemas de salud, como alergias, asma y otras enfermedades respiratorias, debido a la proliferación de moho y ácaros. Al eliminar humedades por



capilaridad, HUMIX contribuye a crear un ambiente más saludable y seguro para toda la familia.

**3. Ahorro económico a largo plazo:** Las reparaciones por daños causados por la humedad pueden ser costosas. Invertir en un sistema como HUMIX significa un ahorro considerable en mantenimiento y reparaciones a largo plazo, ya que previene la reaparición del problema.

**4. Instalación no invasiva:** A diferencia de otros métodos que requieren obras en las paredes, HUMIX se instala sin necesidad de destruir o modificar la estructura de la vivienda. Esto reduce el tiempo y los inconvenientes asociados con las soluciones tradicionales.

**5. Eficacia comprobada:** HUMIX ha demostrado 100% de eficacia en numerosos casos, ofreciendo una solución definitiva para la humedad por capilaridad en Canarias. Su tecnología avanzada garantiza resultados duraderos, lo que lo convierte en una de las mejores soluciones a la humedad disponibles en el mercado.

### Cómo funciona HUMIX: Un enfoque basado en la ciencia

Para aquellos interesados en conocer más sobre el funcionamiento de HUMIX, Site Hogar ofrece recursos informativos y demostraciones que explican cómo este sistema puede eliminar humedades por capilaridad de forma efectiva. Una excelente manera de entender su funcionamiento es a través de un video que ilustra el proceso en detalle. Puedes ver este video en el siguiente enlace: Ver video explicativo.

### ¿Por qué elegir HUMIX de Site Hogar?

Al enfrentarse a problemas de humedad en el hogar, es crucial optar por una solución que no solo aborde los síntomas, sino que elimine la causa raíz del problema. HUMIX ofrece exactamente eso: una solución eficaz, duradera y no invasiva para la humedad por capilaridad, respaldada por la experiencia y el conocimiento de Site Hogar.

Elegir HUMIX significa confiar en una empresa de humedades que se dedica a ofrecer las mejores soluciones a la humedad en Canarias. Con un enfoque basado en la innovación y el compromiso con la calidad, Site Hogar se asegura de que cada cliente reciba una solución personalizada que garantice un hogar libre de humedad.

### Conclusión: La inversión en la tranquilidad del hogar

Las humedades por capilaridad son un problema serio que no debe ser ignorado. Afectan la estructura de los edificios, la salud de los habitantes y el valor de las propiedades. Con HUMIX, los propietarios en Canarias tienen a su disposición una solución probada y efectiva que aborda el problema desde su origen, asegurando resultados duraderos y la tranquilidad de vivir en un hogar seco y saludable.

Para más información sobre cómo HUMIX puede ayudarte a mantener tu hogar libre de humedad, visita [www.sitehogar.com](http://www.sitehogar.com) y consulta la sección de humedades. Con Site Hogar, la solución definitiva para la humedad por capilaridad está a solo un paso.



# Francisco Martín: “La intención es seguir luchando para seguir creciendo”



## ENTREVISTA

**FRANCISCO MARTÍN**  
PROPIETARIO DE  
FERRETERÍA SANTA CRUZ

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS  
**¿Cuándo comenzó el proyecto de Ferreteria Santa Cruz y cómo fueron sus inicios?**

Hace doce años que estamos trabajando en este proyecto. Su comienzo fue bastante complicado, pero como cualquier negocio.

**¿La trayectoria a lo largo de estos doce años ha sido positiva?**

Muy positiva. Por suerte hemos podido crecer en todos estos años y producto de ello nos hemos visto obligados a ampliar nuestras instalaciones. Empezamos por un local de cuarenta metros y actualmente tuvimos que cambiarnos a uno de cuatrocientos metros cuadrados.

**¿Son malos tiempos en este mercado?**

En estos momentos no son malos, tampoco son los mejores.

Al ser una ferreteria pequeña de ciudad nos dedicamos principalmente a las reformas, lo cual es totalmente diferente al mundo de la construcción nueva.

**¿Hablamos de un mercado estable durante todo el año o hay meses puntuales donde existe una mayor demanda de producto?**

Es un mercado estacional. Hay épocas que hay picos de ventas y hay otras que son más suaves.



**¿Los próximos años los ves positivos o existe certidumbre?**

Actualmente existe mucha incertidumbre porque no sabes por donde van a salir las cosas.

**No cabe duda que la ferreteria es un elemento fundamental dentro del sector de la construcción y de la vivienda.**

**¿Cuáles son los productos y servicios que ofrece Ferreteria Santa Cruz para satisfacer las necesidades de los profesionales y particulares en este sector?**

Nosotros vendemos principalmente a empresas. Nos centramos mucho en lo que es la pequeña

forma y el mantenimiento del hogar (fontanería, electricidad, albañilería...)

**¿Cuentan con una gran variedad de productos de alta calidad verdad?**

Efectivamente, nosotros pertenecemos al Grupo Cadena88. Es un grupo de compra a nivel nacional el cual prácticamente el 60% de nues-

tra mercancía la traemos de ellos. El resto lo trabajamos con proveedores locales o directamente incluso con fabricantes.

**Hemos visto que cuentan con una web ¿Venden a través de ella? ¿Han notado un crecimiento de sus ventas por esta vía?**

Sí efectivamente. La página web más bien es un medio para darse a conocer y dar a conocer los productos que tenemos.

Nuestro cliente prefiere venir directamente a la tienda para buscar opinión y adquirirlo con la misma.

De todas maneras, nosotros llevamos pocos años con la página web, realmente la pusimos en funcionamiento después del Covid. Las ventas a través de la web no suponen ni el 1% de la facturación.

**¿Qué estrategias implementan para estar al tanto en las últimas tendencias y novedades en materiales y herramientas?**

Todos los años acudimos a una feria que organiza el grupo de península al cual le compramos casi toda nuestra mercancía.

En dicha feria los fabricantes presentan todas sus novedades y lo nuevo que va a sacar al mercado. Es en estas fechas donde hacemos principalmente las compras donde nos surtimos de cara a todo el año.

**¿Cuáles son vuestros objetivos a largo plazo? ¿Plantean abrir alguna otra tienda física?**

No tenemos límites. A futuro si nos gustaría. La intención es seguir luchando para seguir creciendo, que es lo que hemos hecho hasta ahora.

El "must" de Canarias



# LORO PARQUE

ANIMAL EMBASSY

Puerto de la Cruz - loroparque.com

IMMERSIVE



KINGDOM



TICKET  
ONLINE



# Nicolás Ortega y Jesús Roberto: “Estamos identificando una oportunidad de mercado en los clientes extranjeros”

## ENTREVISTA

**NICOLÁS ORTEGA**  
DIRECTOR DE TANDEM  
CONSTRUCCIONES

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Nicolás, como nos comentaba en anteriores entrevistas, TANDEM se centra principalmente en las reformas de pisos y chalés. En este nicho, ¿cuáles considera que son los aspectos más importantes a tener en cuenta para garantizar el éxito de un proyecto de reforma integral?**

Considero fundamental tener un buen proyecto de reforma. Esto implica tener las ideas claras, elegir los materiales adecuados y, por supuesto, contar con un presupuesto realista. Improvisar en una reforma puede generar problemas y sobrecostos. Es esencial planificar todo con anticipación: desde el diseño hasta la selección de materiales y la asignación de recursos económicos. Cuanto menos se improvise durante una reforma, mejor.

**Imagino que el equipo de profesionales es fundamental en este tipo de proyectos, ¿no crees?**

Así es, tanto el equipo de ejecución como el de diseño son fundamentales. Desde el oficial hasta el arquitecto, todos los involucrados en una reforma juegan un papel crucial.

**En este sentido, uno de los principales desafíos del sector es la escasez de profesionales cualificados. ¿Se enfrentan a esta misma problemática?**

Confirmamos que la escasez de profesionales cualificados es una realidad en nuestro sector. Ante esta situación, consideramos fundamental impulsar programas de formación profesional que permitan cubrir esta demanda. Una propuesta concreta sería capacitar tanto a la población local como a los inmigrantes que actualmente se encuentran en centros de acogida. De esta manera, no solo se estaría ofreciendo una oportunidad laboral a estas personas, sino también contribuyendo a resolver un problema social y económico.

**Lo ideal es que puedan valerse por sí mismos, tener un empleo y desarrollarse profesionalmente en el lugar donde viven.**

Exacto. Estos jóvenes se encuentran en una situación de inactividad y buscan un propósito. La falta de mano de obra cualificada crea una paradoja, ya que estos jóvenes, con el apoyo adecuado, podrían convertirse en trabajadores productivos.

Creo que el Gobierno debería tomar la iniciativa y ofrecer programas de formación para el sector de la construcción. Dada la gran demanda de trabajadores y la situación actual de muchos jóvenes, esta sería una solución beneficiosa para todos. Nosotros podríamos cubrir nuestras necesidades de personal y los jóvenes tendrían la oportunidad de aprender un oficio y ganar un salario digno. Además, el Gobierno reduciría los gastos que actualmente destina a su manutención.

Esta es una idea que hemos considerado durante mucho tiempo, pero como empresario no tengo los recursos ni la experiencia para implementarla a gran escala. Necesitaríamos el apoyo del Gobierno y de otras instituciones para desarrollar un programa que permita a las empresas de construcción formar a jóvenes desempleados. Obviamente, nadie sería obligado a participar, sino que se les ofrecería esta opción como una oportunidad para aprender un oficio y encontrar un empleo. Todos hemos empezado desde abajo y sabemos que la formación es fundamental para el éxito profesional. Esta iniciativa no solo beneficiaría a las empresas, sino que

también sería una solución para los jóvenes desempleados y ayudaría a resolver el problema de la escasez de mano de obra, especialmente en las pequeñas empresas.

**La escasez de mano de obra cualificada es un problema generalizado en España, especialmente en las Islas Canarias. Y es por ello que la presencia de una importante comunidad inmigrante representa una oportunidad para abordar esta situación. Sin embargo, es necesario facilitar la integración de estos ciudadanos en el mercado laboral, simplificando los trámites administrativos para regularizar su situación. En particular, aquellos inmigrantes provenientes de países como Venezuela, con experiencia en sectores como la construcción y la hostelería, podrían contribuir significativamente a dinamizar nuestra economía.**

La escasez de personal cualificado está afectando a diversos sectores de nuestra economía. Es evidente que existe un desajuste entre la oferta y la demanda de empleo, ya que una proporción significativa de la población desempleada no muestra interés en trabajar. Ante esta situación, como bien comenta, la integración laboral de los inmigrantes podría contribuir a paliar este problema y a dinamizar nuestra economía.

Claro, no estoy diciendo que se deba priorizar a los extranjeros sobre los nacionales. Lo que quiero decir es que, ante la falta de mano de obra local, debemos considerar todas las opciones, incluyen-



do la contratación de trabajadores extranjeros. Si muchos canarios prefieren no trabajar en ciertos sectores, es inevitable buscar alternativas. La competencia entre trabajadores, tanto nacionales como extranjeros, puede ser beneficiosa, ya que impulsa la productividad y mejora las condiciones laborales. Sin embargo, soy solo un empresario y no tengo el poder para implementar cambios a gran escala. Lo que puedo hacer es proponer soluciones y crear oportunidades, pero la responsabilidad de abordar este problema recae en las instituciones y en la sociedad en su conjunto.

En definitiva, la colaboración público-privada es la solución para impulsar el desarrollo del sector.

**Nicolás, cambiando de tema, TANDEM es una empresa relativamente nueva en el mercado de las reformas. ¿Cómo ha sido la acogida de sus servicios hasta ahora? ¿Ha sido positiva la respuesta del mercado? ¿Y cómo se está presentando este 2024?**

Aunque TANDEM es una empresa relativamente joven, con solo tres años de trayectoria, nuestro equipo cuenta con una amplia experiencia en el sector de las reformas. Tanto Jesús Roberto como yo llevamos casi dos décadas trabajando en este ámbito, lo que nos ha permitido construir una sólida reputación basada en la confianza y la calidad de nuestros servicios. Esta experiencia previa ha sido fundamental para el éxito de TANDEM, que ha recibido una acogida muy positiva por parte de nuestros clientes. Somos conscientes de los desafíos que implica emprender en España, pero creemos firmemente en nuestro proyecto y estamos comprometidos a ofrecer soluciones innovadoras y eficientes a las necesidades de nuestros clientes.

**En nuestra conversación anterior, mencionó su interés en ampliar su base de clientes extranjeros. ¿Podría detallar cómo evalúa TANDEM esta oportunidad de mercado?**

**¿Existe una demanda considerable por parte de extranjeros para sus servicios de reforma? ¿Qué desafíos y oportunidades identifica en este segmento?**

Un dato interesante es que el 40% de las propiedades en la isla se venden a extranjeros. Imagina que tú quieres comprar una casa en Cabo Verde sin conocer a nadie. Así se sienten muchos extranjeros aquí. Por ello, hemos ampliado nuestra red de contactos, colaborando estrechamente con inmobiliarias. Un ejemplo claro es el caso de un cliente eslovaco que adquirió una propiedad en el norte de Tenerife y nos consultó acerca de cómo llevar a cabo las reformas en su nueva vivienda, ya que desconocía los servicios disponibles en la zona.

Tal como mencionaba, estamos identificando una oportunidad de mercado en los clientes extranjeros que adquieren propiedades en la isla. Si bien nuestros clientes locales siguen siendo nuestra principal base, este nuevo segmento nos permite ampliar nuestra cartera de servicios y consolidarnos como un referente en el sector de las reformas.

**Nicolás, a modo de conclusión, quisiera profundizar en la visión a largo plazo de TANDEM. ¿Podría compartir con nosotros cuáles son las principales líneas estratégicas que están siguiendo para consolidar el crecimiento de la empresa y adaptarse a las nuevas tendencias del sector de las reformas?**

Nuestra visión a futuro se basa en los pilares que han sustentado nuestro crecimiento hasta ahora: compromiso con la calidad, cumplimiento de los plazos y satisfacción del cliente. A corto plazo, nos enfocaremos en ampliar nuestro equipo humano y técnico para atender una mayor demanda. A largo plazo, buscaremos nuevas oportunidades de negocio que nos permitan diversificar nuestros servicios y consolidar nuestra posición en el mercado.





## José Molina: “Nosotros contribuimos directamente con el desarrollo sostenible con cada vivienda que hacemos”



### ENTREVISTA

**JOSÉ MOLINA**  
CONSTRUCCIONES  
SOSTENIBLES  
BIOCLIMÁTICAS  
DE CANARIAS



REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Nos gustaría conocer cómo nació Construcciones Sostenibles Bioclimáticas de Canarias ¿Cuáles fueron sus inicios?**

Nuestros inicios fueron producto de la demanda que hay en el mercado y sobre todo ofreciendo soluciones a las recomendaciones que la Unión Europea establecía en base al consumo energético.

El consumo energético es algo que la sociedad, y sobre todo Europa, está muy concienciada. Por lo tanto, decidimos buscar una línea de trabajo y de construcción que aglutinara esta demanda.

**Si no nos equivocamos están especializados en la construcción de casas pasivas ¿Qué les inspiró a especializarse en este tipo de construcción?**

Principalmente la concienciación de la gente. Las personas cada vez consumen menos electricidad y agua. El concepto de las “pasive house” proporciona algo muy importante que es la salud.

Las casas pasivas engloban, además de un ahorro energético, un concepto que va asociado a la salud de las personas, porque son casas que tienen aire casi al 90% de aire puro y limpio. Son casas que tienen una contaminación acústica nula y cuentan con un aislamiento electromagnético.

Por otra parte, cuenta con una cosa importantísima y es que el cuerpo humano tiene un rango entre 20-24 grados, el cual es el más óptimo para la salud humana, y lo conseguimos mantener con las casas “pasive house”.

**Como bien comenta la construcción sostenible está siendo un aspecto cada vez más relevante en la industria ¿Cuáles son las tendencias en el ámbito de la construcción sostenible en canarias? ¿Cuáles están siendo las tendencias más relevantes?**

Las personas están muy concienciadas con el ahorro energé-

tico, buscando soluciones a este tema. Y buscando a veces encuentran que casas de este estilo le dan un plus añadido no solo al tema energético sino al tema del ahorro del agua, que está siendo un aspecto muy importante y al tema de la salud.

Por ejemplo, en Barcelona, no se sabe exactamente cuándo, van a aprobar una ley donde obligatoriamente todas las viviendas de nueva construcción deben tener un sistema de depuración de aguas grises para volver a reutilizar esa agua en las viviendas.

La sequía es un tema importantísimo y actualmente sigo estudiando el cómo mejorar este ahorro de agua en este tipo de viviendas.

**¿En qué proyecto están ahora en marcha en Construcciones Sostenibles Bioclimáticas?**

En estos momentos estamos acabando dos chalets, uno en La Laguna y otro en Candelaria.

Posteriormente, tenemos aproximadamente unas diez viviendas más firmadas para construir.

**¿En este sentido cual es vuestra visión a largo plazo en términos de crecimiento, impacto y de contribución al desarrollo sostenible?**

Nosotros contribuimos directamente con cada vivienda que hacemos, la cual tiene un ahorro energético de un 80% en cuanto a electricidad y consumo de agua.

**¿Como está siendo este 2024? ¿Está siendo un año positivo?**

Nosotros hemos crecido poco a poco, son viviendas que requie-

ren de un poquito de tranquilidad en cuanto a plazos de construcción porque lleva una serie de elementos que hacen que los tiempos a veces puedan ser un poco más largos. No es siempre, pero a veces hay factores que pueden influir en ello.

**¿Actualmente están desarrollando solo proyectos en Tenerife o también en el resto de islas?**

Ahora mismo nuestra capacidad solo nos permite centrarnos en Tenerife. Las viviendas requieren de estar muy encima de ellas para que todo sea como tiene que ser ya que utilizamos muchos elementos importantes.



# Sebastián Rodríguez: “Nuestra idea es continuar con nuestra política de captación de propiedades que cumplan nuestros estándares de calidad”



## ENTREVISTA

**SEBASTIÁN RODRÍGUEZ**  
DIRECTOR DE GESTIÓN  
DE CANARIAS GETWAY



REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**¿Qué fue lo que inspiró la creación de Canarias Getaway en 2010 y cuál ha sido la evolución de la empresa desde entonces?**

Por aquel entonces (2010), nos dedicábamos como autónomos a desarrollos inmobiliarios. Muchas viviendas, una vez terminadas, tardaban en venderse y aprovechando el nacimiento de plataformas de Viviendas Vacacionales como Airbnb o Homeaway (ahora VRBO), probamos a alquilarlas vacacionalmente a través de las citadas plataformas mientras se vendían. Resultó tan interesante, que muchos inversores, compradores de viviendas, decidían continuar con el sistema una vez adquiridas, depositando en nosotros la confianza para su gestión. En los siguientes años, continuamos creciendo y decidimos crear la entidad mercantil Canariasgetaway S.L., después abriendo una primera oficina que se nos quedó pequeña y abrimos otra mayor, ahora somos un equipo de personal interno de 8 personas y pensamos en contratar a otra para la temporada alta. Aparte de este equipo interno (oficina) tenemos contrataciones externas para limpieza, lavandería, mantenimiento y recibimiento de huéspedes (Greeters). A día de hoy contamos con la gestión de unas 200 propiedades.

**¿Qué medidas implementan para garantizar que todas las propiedades vacacionales gestionadas cumplen con los estándares de calidad exigidos por los clientes?**

En primer lugar, cumplimos con todas las medidas establecidas en el reglamento vigente de viviendas vacacionales según Decreto 113/2015 del 22 de Mayo. También tenemos personal específico que se dedica a la revisión de las viviendas para que estén en “perfecto estado



de revista”, además de un servicio de atención al huésped constante, por diferentes canales (presencial, mensajería, correo electrónico, teléfono...) de tal forma que, ante cualquier duda o contratiempo, haya respuesta inmediata.

**En su opinión, ¿qué desafíos enfrenta el sector turístico en las Islas Canarias actualmente? ¿Y cómo se prepara**

**Canarias Getaway para afrontar esos desafíos en el futuro?**

Entendemos que nos enfrentamos a diferentes desafíos: sociales, políticos, económicos y medioambientales, todos ellos directamente interconectados entre sí. Se habla de la masificación turística y sus daños colaterales, nuestra actividad de vivienda vacacional es todo lo contrario a la masificación, es

una actividad que da alojamiento a huéspedes inmersivos, los cuales buscan experiencias individuales disfrutando de la cultura local. La masificación es propia de los grandes complejos hoteleros que buscan “capturar” al turista para sacarle el máximo rendimiento, este tipo de turismo se mueve cual “rebaño” y es el que puede causar mayor impacto ambiental.

A nivel político, entendemos, es hora de revisar la ley turística del año 1995 la cual no se adapta a la realidad actual. Ahora estamos con el Proyecto de Ley Regulador del Uso Turístico de las Viviendas, cuya ley está prevista que salga a finales de año. Esta ley, tal y como está planteada en el proyecto, es una prohibición encubierta para poder realizar la actividad, de un intervencionismo desmedido, vulnerando derechos constitucionales a la propiedad privada y a la libertad de empresa. Este proyecto de ley surge con el argumento de solucionar problemas de falta de vivienda, cuando las estadísticas dicen que hay en Canarias 211.000 viviendas vacías frente a unas 50.000 viviendas vacacionales, es decir unas 4,2 viviendas vacías por cada vivienda vacacional, por tanto, en Canarias lo que se necesita es activar el mercado residencial, creando seguridad jurídica y medidas que incentiven a los arrendadores para poner sus inmuebles en el mercado del alquiler de larga temporada.

A nivel económico, tal y como está redactado el proyecto de ley, implicará un daño irreparable en el reparto de la riqueza que genera el turismo, los viajeros que utilizan nuestra modalidad de alojamiento son los que más reparten la riqueza entre toda la sociedad canaria (Economía de Barrio), gastando en restaurantes, panaderías, supermercados, taxis, museos, bares, alquiler de coches..., es una gran diferencia del turista “cautivo” que se hospeda en un hotel todo incluido, donde toda la generación de riqueza se queda en el propio hotel. Este proyecto de ley, posiblemente influenciado por los Lobby hoteleros, fomenta la división de la sociedad, buscando estos últimos no tener que repartir “el pastel” y poder subir los precios como ya ocurre en otras ciudades donde se han aplicado este tipo de políticas.

La postura de Canariasgetaway es continuar trabajando y es estar a la expectativa para ver cómo queda de-

finitivamente el texto de la nueva ley pendiente de aprobación, confiando en que el texto se modere equilibradamente para el bien de todos.

**El presente año, ¿está siendo positivo para vuestra empresa?**

Final del año 2023 y lo que llevamos del 2024 está siendo muy positivo en línea con el sector. Hasta Agosto 2024, Canariasgetaway ha facturado un 33 % más que en el 2023 y a nivel de reservas, estas han aumentado respecto al mismo periodo del año anterior un 25 %. Respecto a la ocupación, tenemos una media hasta el 21 de Agosto 2024 del 64 %, un 47% más que en el año 2023 para el mismo periodo.

**¿Qué tipo de vivienda suele ser la más demandada? ¿Qué es lo que más buscan los clientes a la hora de seleccionar una vivienda?**

En este sentido tenemos un amplio abanico de opciones, tanto por dimensiones y servicios (uno, dos, tres, cuatro dormitorios, piscinas individuales...) como por ubicación (playa, ciudad, golf, campo...), visitando nuestra web se puede ver todo nuestro portfolio de vivienda [www.canariassetaway.com](http://www.canariassetaway.com). Por regla general, las que mejor funcionan son las de mayores dimensiones, bien ubicadas y con piscina, también son las que más escasean.

**¿Cuáles son los planes de crecimiento y expansión de Canarias Getaway a corto y largo plazo, y en qué aspectos esperan seguir innovando en la gestión de propiedades vacacionales en las Islas Canarias?**

Nuestra idea es continuar con nuestra política de captación de propiedades que cumplan nuestros estándares de calidad. También seguiremos desarrollando nuestros sistemas de gestión automatizados, política de precios “Revenue Management”, Intranet del Propietario, Sistema Automático de “Check In” con comunicación al departamento de Hospedería de la Policía Nacional o Guardia Civil, etc., todo ello para conseguir optimizar y rentabilizar procedimientos. En paralelo, estaremos atentos al texto definitivo de la Nueva Ley Reguladora del Uso Turístico de las Viviendas que saldrá para finales de año, el cual, en función de cómo quede redactado finalmente, afectará de una manera o de otra al futuro de nuestra actividad.



# La innovación, el compromiso con la sostenibilidad y el medio ambiente en la construcción



## OPINIÓN

**FERNANDO VEGA**  
GERENTE DE  
GRUPO MEDANO

**in** Fernando Vega Mancera

La crisis del año 2007 fue un punto de inflexión y un gran aprendizaje que demostró cual era el camino a seguir, llevamos años construyendo edificios y reformando grandes hoteles para otras empresas éramos solo constructores y conocíamos muy bien que se estaba haciendo bien y que se estaba haciendo mal. <por lo que decidimos que era el momento de empezar a desarrollar proyectos y edificios propios nos hicimos promotores de viviendas, marcando unas líneas diferenciadoras y realizando proyectos que fueran de un estilo diferente e innovador, haciendo de la marca GRUPO MÉDANO un sello de cara al mercado inmobiliario de garantía, cercanía, calidad y sobre todo diferente a lo que se estaba construyendo.

Creamos edificios y viviendas que las personas que viven en ellos se sienten identificados y felices en su hogar y el entorno en el que viven, creando residenciales donde la calidad de vida de las personas y el entorno en que viven es un concepto que hay que cuidar y darle un valor añadido.



La innovación, el compromiso con la sostenibilidad y el respeto por el medio ambiente son conceptos que tienen que ser la bandera de la hoja de ruta a seguir para la construcción de viviendas que en las próximas décadas se construyan en nuestras islas, si queremos seguir siendo un lugar de ensueño donde personas y familias de muchos países desean vivir junto a los canarios, y ambos convivan en armonía.

No es cierto que los promotores de viviendas seamos unos depredadores de la naturaleza, hacen falta muchas viviendas para garantizar el derecho a la

vivienda de todos los canarios y eso es totalmente necesario, unido a cuidar el principal motor de nuestra economía en Canarias los que nos visitan no podemos ser un pueblo excluyente e independiente, la construcción de viviendas seguirá siendo iniciativa privada de empresas y personas emprendedoras. Tenemos unas islas extensas y maravillosas, y tenemos que cuidar que siga siendo así, hay una parte mayoritaria de las islas que son terreno protegido, costas, cauces de barrancos, parques naturales y extensas zonas de protección medioambiental.

Podríamos hacer una estimación que la zona asignada como urbanizable, aproximadamente no llega ni a un 10% del terreno de las islas y es suficiente, y tenemos ya un gran número de leyes y normativas que protegen lo no urbano y fiscalizan lo que es urbano o urbanizable. Dentro de lo que ya se designó como urbano en todas las poblaciones y ciudades canarias, hay miles de solares actualmente criando malas hierbas y llenos de escombros y basura, y sino que todos miren el perímetro de los barrios donde viven. Por eso es lo que digo, que no somos depredadores ambientales como se nos está calificando y vendiendo desde un sector minoritario de la sociedad, con demagogia y mensajes descalificativos y apocalípticos. No somos parte del problema, somos parte de la solución, intentemos entre todos hacerlo bien, porque la vivienda es un bien necesario y hay que construirlas.

Grupo Médano actualmente es de las pocas empresas locales que construye por toda la isla, haciendo proyectos en Santa Cruz de Tenerife, Guía de Isora, Adeje, Granadilla de Abona, san Miguel de Abona y los próximos años no solo va a seguir siendo así, sino que vamos a seguir creciendo y haciendo viviendas porque son necesarias y hay una fuerte necesidad de la sociedad.

No debemos olvidar que tenemos declarada una crisis habitacional, que tenemos necesidad de permitir que muchas personas puedan acceder a su derecho a una vivienda, los jóvenes a poder iniciar un camino de vida y muchas familias que buscan una vivienda para desarrollar sus planes de vida.

La filosofía del pasado de hacer edificios y viviendas como cajas de zapatos unidas, todas iguales, ya no se puede hacer. La sociedad y el medio ambiente nos exige cada vez proyectos más personalizados a las necesidades de las personas, y edificios y urbanizaciones respetuosos con el medio ambiente, teniendo como objetivo que cada vez el nivel de sostenibilidad y la eficacia energética sean un valor añadido de las viviendas y edificios que se sigan construyendo, y conceptos como tener una guía y una planificación de reducción de nuestra huella de carbono sea algo obligatorio y que los ciudadanos perciban y se den cuenta que es necesario, y que sepan valorarlo dentro del sector le la promoción inmobiliaria, que empresas lo están haciendo y que viviendas reúnen esas condiciones.

Tenemos que ir planificando las ciudades, los barrios y las viviendas del futuro, cada vez nacen menos niños y la población se está envejeciendo y necesitan viviendas adaptadas a sus necesidades y a su filosofía de vida.

La sociedad y nuestro planeta reclama barrios y viviendas respetuosas con el medio ambiente y lugares donde vivir y ser felices y eso es posible con una estrategia de futuro estudiada y consensuada entre todos.

## ENTREVISTA

**MIGUEL VARELA**  
ADMINISTRADOR DE  
PISERCONS VARELA

## Miguel Varela: “Soy optimista, pero es vital alertar ante la crisis que amenaza al sector”

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**Con una sólida trayectoria en el sector de la construcción y especializada en el diseño y construcción de piscinas, Pisercons Varela se ha destacado por su compromiso con la excelencia y la personalización en cada proyecto que emprende. ¿Cuáles fueron los inicios de Pisercons Varela y cómo ha sido su trayectoria empresarial a lo largo de los años?**

Pisercons Varela inició sus operaciones en el año 2010. Fue un proyecto audaz que decidimos llevar a cabo en plena crisis económica. Contra todo pronóstico, la empresa ha experimentado un crecimiento sostenido año tras año.

**¿Cuál fue el motivo principal que los llevó a especializarse en la construcción de piscinas y depósitos?**

Comenzamos trabajando junto a mi padre, quien tenía experiencia en el sector. La construcción de piscinas requiere de conocimientos y habilidades específicas, y nos atrajo en primera instancia la satisfacción de ver un proyecto terminado. Es un ámbito de la construcción que genera mucha satisfacción, tanto para el cliente como para el empresario.

**Imagino que utilizan exclusivamente marcas de materiales de la más alta calidad para la construcción de las piscinas, ¿no es así?**



Sí. Para garantizar la calidad y durabilidad de nuestras piscinas, trabajamos únicamente con marcas líderes en el sector, conocidas por sus altos estándares.

**¿Se puede considerar que 2024 es un año positivo hasta el momento?**

Sí. Hay mucho trabajo en el ámbito de la construcción, pero nos enfrentamos a una grave escasez de personal. La situación en el sector es compleja. Si bien hay una demanda considerable de proyectos, la escasez de mano de obra está frenando

nuestro crecimiento. Esto se debe a varios factores, como la falta de atractivo del sector. Con menos trabajadores es difícil asumir nuevos proyectos y garantizar su finalización a tiempo.

Como resultado, muchas empresas se ven obligadas a rechazar proyectos por falta de personal cualificado. Esta situación genera incertidumbre en el mercado y retrasa la ejecución de obras importantes.

“La escasez de mano de obra está frenando nuestro crecimiento”

**¿Cuál es su proyección a futuro? ¿Ven una solución a corto o medio plazo para solventar esta problemática?**

Soy optimista, pero veo indicios de que la situación podría agravarse. Espero que las administraciones tomen medidas y prioricen este sector, al igual que otros que enfrentan problemas similares. La agricultura, la construcción y el sector servicios, como la hostelería, están sufriendo una grave escasez de personal.

Se ha perdido el relevo generacional y muchos jóvenes no ven atractivo el trabajo físico. Además, la realidad laboral no siempre coincide con lo que se promete.

En Canarias, sectores como la agricultura, el turismo y la construcción son fundamentales para nuestra economía. Sin embargo, la falta de personal está poniendo en riesgo su sostenibilidad. Por ejemplo, el turismo depende en gran medida de una buena infraestructura hotelera, incluyendo piscinas de calidad. Las piscinas son el centro de atracción en muchos hoteles y contribuyen significativamente a la satisfacción del cliente.

**¿Cómo ve el futuro de este sector en los próximos años? ¿Cuáles son las perspectivas?**

Soy optimista, pero es vital alertar ante la crisis que amenaza al sector.

Mantengo una visión positiva. No obstante, es fundamental que se produzcan cambios para revertir esta situación. Si no se abordan las causas de la escasez de trabajadores, las inversiones se paralizarán y podrían desencadenarse problemas económicos más graves.





## ENTREVISTA

## ALUCANSA

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**Con el sello "Elaborado en Canarias", Alucansa destaca su producción local y cercanía con el mercado canario. ¿Cómo valora la importancia de la producción local en un mercado tan competitivo y globalizado, y qué beneficios aporta a sus clientes la fabricación de perfiles de aluminio en las Islas Canarias?**

La producción local tiene como principales beneficios la reducción de tiempos de entrega y transporte. Además, Alucansa es

una empresa con capital 100% canario.

Alucansa Candelaria, sede donde se extrae y aporta el tratamiento final a los perfiles de aluminio, está ubicada en Tenerife. Nuestro mercado es canario, lo que nos sitúa respecto al punto de entrega más lejano a 300km. Esto supone una reducción de transporte muy notoria.

Asociada a esta proximidad están los tiempos de entrega, una de las ventajas competitivas de Alucansa. La fabricación de los perfiles no depende de península, por lo que se reduce los tiempos de entrega de material en el taller de aluminio. Durante el año 2024 se ha mejorado el servicio de transporte desde Tenerife a La Palma y a Gran Canaria.

No podemos olvidar un aspecto fundamental de la producción local, que es la

## ALUCANSA: "El futuro de ALUCANSA sigue en la línea de dar servicio a los canarios"

cercanía y familiaridad, un valor que se está perdiendo. El cliente de Alucansa conoce a todos los trabajadores de la empresa, pudiendo gestionar sus pedidos y entregas de forma directa. Alucansa cuenta con clientes que mantienen la fidelidad desde hace más 40 años.

**La ventana de aluminio es un elemento clave en la arquitectura contemporánea. ¿Qué innovaciones o tendencias identifica Alucansa en el diseño y las prestaciones de las ventanas de aluminio, y hacia dónde se dirige el futuro de este componente esencial en la construcción de edificios eficientes y sostenibles?**

Actualmente uno de los principales objetivos de la arquitectura es crear edificios que minimicen su huella ambiental, y que también mejoren la calidad de vida de quienes los habitan.

La ventana, como elemento fundamental de la arquitectura del edificio, comparte estos objetivos, por lo que la tendencia actual de la ventana de aluminio es procurar mejorar la eficiencia energética de la envolvente del edificio.

Las reformas y edificios de nueva construcción se apoyan en este elemento, la ventana, para mejorar la cualificación energética.

**En un contexto de edificios de consumo casi nulo, ¿cómo puede contribuir la ventana de aluminio de Alucansa a mejorar la eficiencia energética de las construcciones y a cumplir con las exigencias normativas en términos de sostenibilidad y confort térmico?**

En los últimos años, el departamento I+D+I se ha centrado en la elaboración de un nuevo sistema de apertura corredera con rotura de puente térmico (AL19RPT), y en la mejora del aislamiento térmico del sistema abisagrado con rotura (AL67RPT).

Con el sistema AL19RPT cubrimos la necesidad de puertas correderas de estética minimalista, con aislamiento térmico de  $U_w$  desde 1,5 (W/m<sup>2</sup>K). Su versátil diseño permite ofrecer con el mismo sistema diferentes combinaciones de aperturas, y dimensiones.

Paralelamente se está estudiando, mediante el uso de nuevas gomas y espumas aislantes, mejorar el aislamiento acústico y térmico del sistema abisagrado AL67RPT, el cual, actualmente, permite lograr una transmitancia térmica  $U_w = 1,0$  (W/m<sup>2</sup>K).

**La personalización y adaptabilidad son factores importantes en el sector de la arquitectura. ¿Cómo se aseguran de ofrecer soluciones a medida y flexibles a sus clientes, y qué ventajas aporta esta capacidad de adaptación en la satisfacción de las necesidades de los arquitectos y constructores que confían en sus productos?**

Las necesidades del mercado son muy cambiantes, por lo que la capacidad de adaptación es una premisa en Alucansa.

Alucansa cuenta con un departamento especializado en el asesoramiento y colaboración en proyectos de arquitectura, e instaladores de aluminio. Se atienden las necesidades de nuestros clientes y se colabora con proyectistas para dar respuesta a las demandas. Los trabajos habituales de este departamento son el diseño de nuevos sistemas para proyectos, como por ejemplo revestimientos de fachadas, cálculos específicos para aislamientos térmicos, adaptación de soluciones con los elementos constructivos colindantes, colaboración directa con arquitectos e instaladores.

Como ejemplo, este año están en ejecución obras plurifamiliares, tanto de nueva construcción como reformas, haciendo uso del sistema abisagrado AL67RPT, donde se ha logrado conseguir una mejora de la eficiencia energética de la envolvente gracias a este sistema de carpintería.

"La capacidad de adaptación es una premisa en Alucansa"

**El sector del aluminio está en constante evolución. ¿Cómo visualiza Alucansa el futuro de este sector en las Islas Canarias y cuáles son las oportunidades y desafíos que identifican para seguir creciendo y destacando en el mercado local?**

Alucansa está apostando por la producción y el consumo responsable, consciente con la sostenibilidad.

Durante el año 2024 se ha mejorado la producción en nuestras instalaciones, adecuando la prensa de 2 toneladas y la prensa de 1.8 toneladas, para reducir el consumo energético y desperdicio de material.

Se ha mejorado la eficiencia energética, instalando 100kW de paneles solares.

La materia prima base de Alucansa, para la fabricación de los perfiles, es el aluminio, un material duradero, 100% reciclable, con infinitas vidas. Permite cerrar el ciclo de la vida del producto, la chatarra de aluminio se retira y recicla para transformarlo en aluminio apto para extraer de nuevo. El futuro de ALUCANSA sigue en la línea de dar servicio a los canarios, priorizando las prácticas sostenibles en el sector empresarial.



# LA FELICIDAD VIENE DE FÁBRICA



En unas islas con más trabajo,  
somos más felices.



SI COMPRAS PRODUCTOS ELABORADOS AQUÍ,  
INVIERTES EN LA FELICIDAD DE TODOS.



# Alejandro Marichal: “Proponemos un modelo que permita la convivencia entre turistas y residentes”

## ENTREVISTA

**ALEJANDRO MARICHAL**  
PRIMER TENIENTE ALCALDE  
DEL AYUNTAMIENTO DE SAN  
BARTOLOMÉ DE TIRAJANA

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

**Como concejal de Urbanismo de San Bartolomé de Tirajana, ¿podría explicar en detalle la propuesta de declaración de urgencia para la aprobación de la Ordenanza Provisional Municipal que busca compatibilizar los usos residencial y turístico en Maspalomas?**

La raíz de esta iniciativa se encuentra en las sanciones que la Consejería de Turismo ha impuesto a residentes en apartamentos turísticos. Como consecuencia, el Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana ha propuesto una modificación urgente de su Plan General. Para poder llevar a cabo esta modificación, es necesario declarar previamente la existencia de una situación de extraordinaria y urgente necesidad.

Durante la última sesión plenaria, se tomó la decisión de llevar a cabo una modificación del Plan General. Este proceso implica, en primer lugar, la elaboración de nuevas ordenanzas municipales que regulen la coexistencia de los usos residencial permanente, de segunda residencia y turístico. Posteriormente, estas ordenanzas deberán ser sometidas a los trámites de aprobación inicial y definitiva.

El objetivo final de esta modificación es compatibilizar los usos residencial permanente, de segunda residencia y turístico.

**¿Cuáles son los principales objetivos y beneficios que se esperan lograr con la implementación de esta ordenanza provisional en términos de planificación urbana y convivencia entre los usos residencial y turístico en la zona?**

Nuestra principal motivación es garantizar la seguridad jurídica de más de diez mil personas que habitan en la zona turística de nuestro municipio.

Además, creemos firmemente que este modelo de coexistencia entre residentes y turistas es el camino a seguir, tanto a nivel local como regional. Consideramos que nuestro municipio, siendo uno de los principales destinos turísticos de España después de Madrid y Barcelona, debe ser un referente en este tipo de modelo. Queremos un modelo turístico que defina la identidad de nuestro destino. A diferencia de otros destinos en vías de desarrollo, como Cuba o República Dominicana, donde turistas y residentes están separados, nuestro objetivo es consolidar un modelo turístico de primer nivel, donde ambos grupos puedan coexistir de manera armoniosa y enriquecerse mutuamente.

Cuando viajamos a ciudades como Madrid, Barcelona, París o Nueva York, es común hospedarse en apartamentos o hoteles ubicados en zonas residenciales, sin que esto genere mayores inconvenientes. Por ello, proponemos un modelo similar para nuestro destino, que permita la convivencia entre turistas y residentes, brindando seguridad jurídica a quienes ya habitan en la zona y posicionándonos como un destino turístico de primer nivel.

**¿Qué otros proyectos o iniciativas urbanísticas tiene planificados el Ayuntamiento de San Bartolomé de Tirajana para el futuro cercano, además de la Ordenanza Provisional Municipal para la compatibilización de usos residencial y turístico en Maspalomas?**

Nuestro objetivo inmediato es desbloquear la urbanización Meloneras 2-A. Con la aprobación de la modificación del planeamiento, prevista para la segunda mitad del año, podremos destinar nuevos suelos a la construcción de hoteles en la zona de Meloneras. Esta iniciativa representará una inversión superior a los 700 millones de euros y generará más de 1.000 empleos directos y 3.000 indirectos, impulsando significativamente el sector turístico y completando el desarrollo urbanístico del sur de la isla.

Nuestra propuesta no es ampliar la superficie urbanizable, sino optimizar el uso de los suelos ya urbanizados. En este sentido, nos centraremos en completar urbanizaciones pen-



dientes como Meloneras 2-A y 2-B.

Además, hemos iniciado conversaciones con el Gobierno de Canarias para poner en marcha un plan de modernización de Maspalomas, enfocado en mejorar y renovar los espacios públicos existentes. Nuestro objetivo es revitalizar el destino turístico actual, sin necesidad de construir masivamente.

Una vez aprobado el plan, conseguiremos tres objetivos principales. En primer lugar, incentivaremos a los propietarios de alojamientos turísticos a mejorar sus instalaciones. Por ejemplo, un hotel de tres estrellas podrá ampliar su edificabilidad para convertirse en un hotel de cinco estrellas, siempre y cuando mejore la calidad de sus servicios. En segundo lugar, permitiremos a los centros comerciales ampliar sus usos, incluyendo actividades deportivas, sociosanitarias o incluso alojamientos. Esto hará que los centros comerciales sean más atractivos para inversores y propietarios, incentivando así su renovación.



*Nuestro objetivo es revitalizar el destino turístico actual, sin necesidad de construir masivamente*

Actualmente, recibimos muchas propuestas de inversores interesados en desarrollar proyectos en nuestra zona, pero las restricciones limitan sus opciones. Por ejemplo, muchos desean construir hoteles con pequeñas galerías comerciales, residencias de mayores para turistas o centros deportivos, pero las normativas vigentes solo permiten usos

comerciales en determinadas parcelas. Nuestra propuesta es ampliar los usos permitidos en estas zonas, de manera que puedan desarrollarse proyectos más variados y atractivos, aprovechando al máximo el potencial turístico del municipio.

Y nuestro tercer objetivo es especializar el uso del suelo parcela por parcela, determinando si su uso será estrictamente turístico o mixto (residencial y turístico). Esto permitirá consolidar el uso residencial en las zonas turísticas y finalizar procesos urbanísticos pendientes. A corto plazo, realizaremos modificaciones puntuales al planeamiento; a largo plazo, profundizaremos en esta especialización a través del plan de modernización.

**Alejandro, para finalizar, nos gustaría conocer su visión a largo plazo sobre el desarrollo urbano y la planificación del municipio. ¿Cuáles son las principales líneas estratégicas que guiarán el crecimiento de la localidad y cuáles son los objetivos que se pretenden alcanzar en los próximos años?**

Uno de nuestros grandes objetivos es mejorar la infraestructura turística. A través del consorcio turístico, hemos invertido 25 millones de euros en esta legislatura. En 2024, ya hemos iniciado obras por valor de 7,6 millones de euros, incluyendo la renovación del Toba Playa, la mejora del Palmeral Oasis y la accesibilidad a las playas. Para el resto de la legislatura, destinaremos los 17,4 millones de euros restantes a continuar renovando los espacios públicos de nuestra ciudad turística.

Además de las inversiones en infraestructura turística, estamos impulsando la promoción pública de vivienda. Nuestro objetivo es crear una ciudad que sea atractiva tanto para los residentes actuales como para aquellos que deseen establecerse aquí. Al construir viviendas en zonas estratégicas, reduciremos los desplazamientos y las emisiones de CO<sup>2</sup>, contribuyendo así a una mayor sostenibilidad y calidad de vida. Por tanto, uno de nuestros principales objetivos en esta legislatura es iniciar la construcción de viviendas públicas.

Asimismo, la mejora de la movilidad y el desbloqueo de proyectos estratégicos como Meloneras 2-A y 2-B son prioridades para nosotros. Sin embargo, la expansión turística también demanda una inversión en capital humano. Por ello, impulsaremos la formación dual para garantizar que tengamos profesionales cualificados en el sector turístico. Creemos que una fuerza laboral bien formada y con buenas condiciones laborales es fundamental para mantener nuestra posición como destino turístico de referencia.





## Javier Puig: “Nuestros servicios se adaptan a las diversas necesidades del sector inmobiliario”

### ENTREVISTA

#### JAVIER PUIG

ADMINISTRADOR DE ERA  
GRUPO ATUAIRE

hasta asesoramiento jurídico y tecnológico. Nuestro equipo de expertos aporta un valioso conocimiento técnico, fruto de años de estudio y experiencia en el sector inmobiliario. Esto nos permite elevar el nivel de servicio que ofrecemos a nuestros agentes y, en última instancia, a sus clientes.

#### ¿Actúan en toda Canarias?

Actualmente, prestamos nuestros servicios en todo el archipiélago canario. Formamos parte de la marca ERA, una red global con presencia en numerosos países. Gracias a nuestra plataforma tecnológica, podemos ofrecer soporte a nuestros agen-

tes en cualquier parte del mundo.

#### ¿Hablamos de servicios cada vez más demandados por el sector inmobiliario?

Sí. Nuestros servicios se adaptan a las diversas necesidades del sector inmobiliario, lo que nos permite ofrecer un valor añadido a nuestros clientes. Los resultados obtenidos y la satisfacción de nuestros agentes son prueba de la eficacia de nuestro sistema. ERA System es todo el conjunto de herramientas y servicios específicamente desarrollados para que el agente solo tenga que ocuparse de lo más importante en su carrera profesional, desarrollar relaciones exitosas y proveer de la mejor experiencia al cliente.

#### Y a día de hoy, ¿qué balance hacen del sector? ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan?

El mercado inmobiliario actual es muy dinámico y competitivo. La escasez de viviendas y la estabilidad de los precios crean un escenario complejo que requiere de profesionales altamente cualificados, apoyados por una marca y un sistema de trabajo único.

En este sentido, el mercado inmobiliario actual nos exige una actualización constante y una alta competencia. Actualmente, estamos viviendo un momento de tensión debido a la escasez de oferta y a la inestabilidad de los precios. Esta situación requiere de un profundo conocimiento del sector para poder gestionar las transacciones de compraventa de manera eficiente y garantizar la satisfacción de todas las partes involucradas.

#### ¿Cuál es vuestro compromiso con la innovación y la tecnología en el sector inmobiliario?

La fortaleza del sistema ERA va más allá de la propia tecnología, nuestra fuerza de marca nos permite trabajar en alianzas tecnológicas, sin complejos, y disfrutar de grandes acuerdos con los principales operadores tecnológicos del mercado, lo que nos aleja de la experimentación y apostar siempre por un valor seguro, que es contar

con la tecnología más productiva en todo momento. Nuestra amplia experiencia y conocimiento nos permiten aprovechar la coyuntura actualmente mencionada y ofrecer soluciones innovadoras al mercado. Creemos firmemente en la importancia de la innovación y la tecnología para mantenernos a la vanguardia y ofrecer a nuestros clientes los mejores servicios. A través de nuestros servicios, facilitamos a los agentes inmobiliarios las herramientas de vanguardia y el conocimiento necesarios para adaptarse a las nuevas demandas del mercado y brindar una atención de calidad a sus clientes.

“Facilitamos a los agentes inmobiliarios las herramientas y el conocimiento necesarios para adaptarse a las nuevas demandas del mercado”

#### Actualmente, ¿están trabajando en algún proyecto? ¿Cuáles están siendo las líneas de trabajo a seguir en este año 2024?

Este año 2024, presenta un escenario cambiante, que nos ha enfocado en la integridad en todos los aspectos jurídicos de nuestra actividad. Nuestro objetivo es garantizar la máxima transparencia y ofrecer a nuestros clientes, tanto agentes inmobiliarios como compradores, vendedores, arrendadores e inversores, toda la información necesaria para tomar decisiones informadas. Es muy importante, más que nunca, hoy en día la seguridad jurídica en las operaciones inmobiliarias. Igualmente estamos inmersos en el desarrollo de las carreras profesionales de todos los agentes afiliados y en aportar nuestro conocimiento como brokers de la marca ERA en mejorar sus resultados y por supuesto ayudar a todos aquellos nuevos afiliados de nuestra agencia a afianzar sus desarrollos profesionales.

#### ¿Y cómo proyectan el futuro?

Nuestra prioridad es mantenernos al día con las últimas tendencias del sector, integrando todas aquellas innovaciones que generen valor y beneficien a los clientes de los asesores ERA Atuaire. Seguiremos innovando y adaptándonos a las nuevas tendencias del mercado. Este será nuestro camino a seguir.

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

#### ¿Cuándo nace ERA Grupo Atuaire y a qué se dedican principalmente?

ERA Grupo Atuaire nace con la clara vocación de ayudar a construir la carrera profesional de los agentes inmobiliarios y que estos puedan prestar servicios excepcionales a todos sus clientes para que la experiencia de comprar, vender o alquilar una vivienda sea una experiencia única y potencialmente beneficiosa para todos ellos. Nuestra misión es asegurar que los servicios que ofrecemos, a través de la red de agentes, lleguen al cliente final, garantizando así una experiencia inmobiliaria excepcional.

#### Concretamente, ¿de qué tipo de servicios hablamos?

Ofrecemos todos los servicios, desde formación especializada





## ENTREVISTA

## ADÁN GARCÍA

CONCEJAL DE BIENESTAR COMUNITARIO Y VIVIENDA DEL AYUNTAMIENTO DE GRANADILLA DE ABONA

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

**Adán, como Concejal de Bienestar Comunitario y Vivienda del Ayuntamiento de Granadilla de Abona. ¿En qué estás centrando tus esfuerzos? ¿Cuáles están siendo las líneas de trabajo actuales?**

Con la llegada de este nuevo gobierno, la vivienda se convirtió en una prioridad. Desde nuestra toma de posesión, este nuevo gobierno conformado por el PSOE y el PP ha priorizado la cuestión de la vivienda.

Como primer paso, elaboramos un prediagnóstico exhaustivo de la situación habitacional en Granadilla de Abona, ya que carecíamos de datos oficiales al respecto. Este primer paso nos ha permitido diseñar estrategias concretas y comenzar a trabajar en la construcción de un parque de viviendas públicas a precios asequibles, una demanda histórica de nuestra comunidad.

En este sentido, tanto la alcaldesa como este concejal que le habla estamos comprometidos con la tarea de garantizar el acceso a viviendas públicas a precios asequibles para todos los vecinos de Granadilla de Abona.

**¿Han podido realizar ya dicho diagnóstico? ¿Tienen las conclusiones del mismo?**

Sí. Tal como le mencioné, la primera acción de este gobierno fue realizar un diagnóstico exhaustivo de la situación de la vivienda. Los resultados de este estudio, obtenidos en tiempo récord, corroboran la carencia de políticas públicas en esta área. Esta evidencia nos ha permitido identificar con precisión las necesidades de nuestros vecinos y diseñar soluciones a medida.

En la misma línea, el prediagnóstico que hemos realizado ha evidenciado la alarmante situación de la vivienda en nuestro municipio. La falta de construcción de viviendas sociales durante la última década ha generado un déficit habitacional que está poniendo en una situación muy difícil a nuestros vecinos.

La creciente demanda de vivienda, impulsada en parte por el turismo, ha provocado un aumento descontrolado de los precios del alquiler. Esta situación está llevando a muchas familias a una situación límite, ya que les resulta cada vez más complicado hacer frente a estos gastos, incluso teniendo dos ingresos. Por ello, hemos solicitado



## Adán García: “Continuaremos trabajando para garantizar el acceso a una vivienda digna para todos nuestros vecinos”

la declaración de zona tensionada, una medida urgente para proteger a los inquilinos y garantizar el acceso a una vivienda digna.

**Y en este sentido, ¿qué otras medidas están poniendo en marcha para garantizar el acceso a una vivienda digna y asequible para todos los habitantes de Granadilla de Abona?**

En aras de solucionar esta situación hemos emprendido diversas acciones cuyo objetivo es incrementar la oferta habitacional. Hemos identificado y catalogado edificios inacabados, exigiendo a sus propietarios que finalicen las obras. Paralelamente, hemos cedido suelo al Instituto Canario de la Vivienda para la construcción de viviendas sociales y hemos desbloqueado la urbanización Los Hinojeros, donde se construirán casi 300

viviendas a precios asequibles.

Estos avances son un paso fundamental para solucionar el problema de la vivienda en nuestro municipio. Continuaremos trabajando para garantizar el acceso a una vivienda digna para todos nuestros vecinos.

“La primera acción de este gobierno fue realizar un diagnóstico exhaustivo de la situación de la vivienda”

Asimismo, hemos incrementado significativamente las ayudas para la rehabilitación de viviendas. Hoy mismo, en Junta de Gobierno, hemos aprobado una convocatoria con un presupuesto de 150.000 euros, más del doble que en ediciones anteriores.

Además, hemos solicitado y obtenido subvenciones del Cabildo de Tenerife para la adquisición de quince viviendas. El Cabildo ha concedido 950.000 euros, y nuestro Ayuntamiento ha decidido aportar un 1.600.000 euros, superando así el 50% exigido. En total, destinaremos más de 2.500.000 euros a la adquisición de estas viviendas.

**En definitiva, el Ayuntamiento está demostrando un compromiso firme con esta iniciativa, destinando todos**

**los recursos necesarios para su éxito.**

Esta apuesta por la vivienda es firme y decidida. Nuestro equipo de gobierno está trabajando sin descanso para solucionar un problema histórico en nuestro municipio. A pesar de los desafíos, hemos logrado avances importantes en poco tiempo.

Sabemos que el camino es largo, pero queremos transmitirles a todos los vecinos que no están solos. Estamos comprometidos con encontrar soluciones a largo plazo y mejorar la calidad de vida de todos.

**Adán, para ir terminando, ¿qué nos puedes contar sobre los próximos pasos en materia de vivienda para Granadilla?**

El futuro de Granadilla de Abona pasa por garantizar el acceso a una vivienda digna y asequible para todos sus habitantes. Es fundamental que los jóvenes puedan emanciparse y que las personas mayores tengan la posibilidad de vivir con calidad. Para ello, es necesario impulsar la construcción de nuevas viviendas a precios asequibles, tanto para la población en general como para los colectivos más vulnerables. Debemos trabajar para que el tejido social de nuestro municipio se mantenga cohesionado y que nadie se vea excluido del derecho a una vivienda.



# Antonio José Ballester y Francisco Évora: “Porcelanosa tiene un camino prometedor en Canarias si continúa enfocado en la innovación”



## ENTREVISTA

**ANTONIO JOSÉ BALLESTER**  
DIRECTOR COMERCIAL DE  
PORCELANOSA

**FRANCISCO ÉVORA**  
GERENTE DE PORCELANOSA  
CANARIAS

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
**P**orcelanosa es una empresa emblemática en el sector de pavimentos y revestimientos cerámicos, reconocida a nivel mundial por su excelencia en diseño, calidad y tecnología. Con una plantilla de más de 800 trabajadores y un enfoque constante en investigación y desarrollo, Porcelanosa ha logrado posicionarse como líder indiscutible en el mercado.

**Porcelanosa es reconocida a nivel mundial por su calidad y diseño innovador en pavimentos y revestimientos cerámicos. ¿Cuál consideran que ha sido la clave de su éxito para mantenerse en la cima del mercado durante tantos años?**

Ante todo, el espíritu innovador de nuestra empresa, siempre a la vanguardia y adaptación de nuevas tecnologías, en sus diferentes apartados, como el desarrollo en laboratorios de nuevos productos, laboratorios de diseño, procesos innovadores y de máxima garantía de calidad en la cadena de producción, etc. Como detalle, indicar que Porcelanosa lanza al mercado, dos veces al año, nuevas colecciones de diseños y productos.

Por otro lado, la inversión en imagen de marca. El invertir anualmente en Marketing para dar a conocer la marca, productos, tiendas, etc. El crear nuevas empresas, a parte de la cerámica como son cocinas, piedras naturales, griferías, sanitarios, y un largo etcétera de productos, que van a unas exposiciones espectaculares y exclusivas de PORCELANOSA, donde el cliente va a ver diseños, productos y soluciones, con un servicio integral de su obra, reforma, etc. Con un nivel de control de calidad, diseño y servicio. En definitiva, una red de tiendas PORCELANOSA, con una oferta amplia de productos propios.

**La investigación y la calidad son pilares fundamentales. ¿Podrían comparir con nosotros cómo se lleva a cabo el proceso de desarrollo de nuevos productos y cómo garantizan la excelencia en cada uno de ellos?**

En primer lugar, nos retroalimentamos de las tendencias de los mercados a nivel mundial, a través de clientes, distribuidores, arquitectos, prescriptores, constructores, etc.

Por otro lado, existe un contacto y colaboración, con las mejores empresas tecnológicas que fabrican y sirven, productos, maquinaria, etc., necesarias para poder producir y aportar al mercado productos con mayor valor añadido. Y, por último, con la aportación de nuestros técnicos de laboratorios y producción, que aportan su conocimiento, experiencia y demás, en la filosofía de calidad y vanguardismo de Porcelanosa.

Disponemos de diferentes laboratorios de desarrollo de nuevos productos, diseños, etc que son los encargados de innovar, pero después tenemos laboratorios de control de calidad, de cada modelo que fabrica Porcelanosa, con unos niveles altísimos de evaluación de los diferentes parámetros que componen la calidad de producto de forma que, si no se alcanzan dichos valores, se aparta dicho material. Con todas estas variables, la dirección de la empresa, junto a los Departamentos comerciales, deciden los modelos, productos, etc. que desarrollar y lanzar a todos los mercados.



**La variedad de formatos y acabados en sus pavimentos y revestimientos es impresionante. ¿Cómo logran mantenerse al tanto de las tendencias del mercado y anticipar las necesidades de sus clientes en términos de diseño y estilos?**

Como hemos indicado anteriormente, al estar presentes en casi todos los países del mundo, tenemos una gran información de las tendencias cerámicas y de otros productos de decoración. Al tener tiendas exclusivas PORCELANOSA, tenemos una información del cliente final, de la elección dentro de nuestras gamas de series, con lo cual esto crea tendencias. Y, por supuesto, la colaboración con arquitectos, interioristas, constructores, promotores, hoteleros, etc., que también nos aportan necesidades de soluciones constructivas y decorativas que, a su vez, una vez resueltas, las ofrecemos al resto de clientes. En definitiva, anticipación y seguimiento de cada uno de los clientes Porcelanosa.

**El compromiso con la sostenibilidad y el medio ambiente es cada vez más relevante en la industria. ¿Qué iniciativas y prácticas sostenibles ha implementado Porcelanosa en su proceso de producción y en la elección de materiales?**

En Porcelanosa, disponemos de circuitos de recuperación y depuración de aguas propios, que permiten la reintroducción y el reaprovechamiento de los recursos hídricos utilizados en el mismo proceso de fabricación. De esta forma, se logra reducir el consumo de agua de pozo y fomentar su reutilización. Asimismo, en los últimos años hemos invertido en tecnologías vía seca: rectificadoras o filtros de aspiración, entre otros.

Contamos con proveedores de materias primas lo más cercanos posibles a nuestras instalaciones, trabajando con sistemas de depósito, devolución y retorno (SDDR). De esta manera, una vez llegan las materias primas a nuestras instalaciones, se descargan en recipientes propios, así, el envase original se devuelve al proveedor, mitigando considerablemente la generación de residuos.

Continuamente, invertimos en maquinaria y equipos altamente eficientes (hornos de cocción, prensas continuas, variadores de frecuencia, filtros para depuración de gases en hornos, electrificación de vehículos, etc.), de menor consumo energético, capaces de minimizar los impactos del proceso productivo en el medio ambiente, reduciendo las emisiones de CO<sup>2</sup> y la huella de carbono asociada al proceso. En los últimos años, como estrategia de sostenibilidad y dentro de nuestro plan de descarbonización, se han instalado un gran número de paneles solares en las marquesinas de nuestros parkings, y azoteas de centro logísticos.

**Si incidimos en el mercado canario, ¿qué representa para Porcelanosa?**

Las Islas CANARIAS tienen una creciente demanda de productos de cerámica, sanitarios y mobiliario de alta calidad, dado el crecimiento del sector de la construcción y rehabilitación con clientes cada vez más exigentes y formados.

Porcelanosa ha establecido tiendas en las provincias Canarias para captar un mayor mercado local, ofreciendo su gama de productos y servicios a un público en aumento.

Canarias, siendo un destino turístico popular, presenta oportunidades para proyectos de interiorismo y renovación en el sector hotelero, un área donde Porcelanosa puede aportar su experiencia y soluciones innovadoras.

La continua inversión en infraestructuras y desarrollo urbano en las islas crea un entorno favorable para el crecimiento y consolidación de la marca en el mercado.

En resumen el mercado Canario es clave para Porcelanosa por el potencial crecimiento, la demanda de productos de calidad y las oportunidades del sector turístico y de construcción.

**¿Podría detallar cuáles son vuestras proyecciones a futuro en cuanto a la innovación y el fortalecimiento de vuestra presencia en el archipiélago canario?**

A medida que crece la conciencia ambiental, Porcelanosa podría enfocarse en desarrollar productos más sostenibles, utilizando materiales reciclados y procesos de fabricación eco-amigables.

La implementación de tecnologías de vanguardia, en diseño y arquitectura, puede revolucionar la forma en que los clientes interactúan con los productos. Establecer alianzas con arquitectos, diseñadores y constructores locales para proyectos específicos, asegurando una mayor penetración en el mercado canario.

La participación activa en ferias de diseño y construcción en Canarias para promover sus productos y servicios, aumentando su visibilidad y conexiones en la región.

Desarrollar espacios de exhibición que ofrezcan experiencias interactivas, permitiendo a los clientes visualizar sus proyectos de manera más efectiva.

Ofrecer formación especializada para clientes y profesionales en el uso de sus productos, fomentando una mejor comprensión y reconocimiento de la marca.

Fortalecer el servicio al cliente, asegurando respuestas rápidas y efectivas a las necesidades y consultas de los clientes.

Porcelanosa tiene un camino prometedor en Canarias si continúa enfocado en la innovación y el fortalecimiento de su marca. La combinación de sostenibilidad, tecnología y atención al cliente puede posicionarla como líder en el mercado local de cerámicas y acabados de alta calidad.



# Adolfo Cordobés: “Conciliar el desarrollo urbano con la conservación de nuestro patrimonio histórico es un gran desafío”

## ENTREVISTA

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

M.H. | TRIBUNA DE CANARIAS

**La Gerencia de Urbanismo de La Laguna fue seleccionada hace varios meses como ejemplo de innovación en digitalización. ¿Qué nos puede decir al respecto? ¿Qué innovaciones han incorporado?**

La Gerencia de Urbanismo, con un equipo altamente cualificado y comprometido, ha logrado importantes avances en materia de innovación tecnológica. Gracias a la implementación de inteligencia artificial, hemos desarrollado un sistema capaz de detectar construcciones ilegales de forma rápida y eficiente, comparando imágenes satelitales de distintos años. Además, hemos optimizado nuestros procesos administrativos a través de un nuevo sistema informático, reduciendo significativamente los tiempos de tramitación.

**Asimismo, uno de sus objetivos prioritarios es adjudicar el contrato para la elaboración del nuevo Plan General de Ordenación a principios de 2025. Este plan será una herramienta clave para afrontar los desafíos del presente y del futuro, garantizando un desarrollo sostenible y equilibrado del municipio, ¿no es así?**

Efectivamente, el Plan General de Ordenación vigente data de 2004. El intento de actualizarlo en 2009 y 2014 no prosperó debido a la oposición ciudadana. Por ello, estamos trabajando para adjudicar la redacción de un nuevo plan a principios de 2025. Este nuevo plan se alineará con el modelo de desarrollo sostenible que presentaremos en el próximo pleno de otoño.

Esta agenda urbana nos permitirá acceder a fondos europeos como los FEDER, lo que nos posibilitará desarrollar una estrategia a medio y largo plazo, consensuada con la ciudadanía, y adaptada a nuestra realidad. Así, podremos combinar la licitación del nuevo Plan General de Ordenación, con los criterios establecidos en nuestro modelo de desarrollo sostenible y la integración en la Agenda Urbana Europea, facilitando la solicitud y gestión de fondos europeos.



**¿Cuáles son los desafíos más urgentes en materia de ordenación del territorio y vivienda que enfrenta actualmente el Ayuntamiento de La Laguna, y qué estrategias se están implementando para abordarlos?**

En cuanto al área de urbanismo, nuestro principal desafío es la urgente necesidad de contar con un nuevo Plan General de Ordenación, ya que el actual data de hace más de veinte años. Mientras tanto, estamos abordando las demandas ciudadanas a través de modificaciones puntuales del plan vigente.

En cuanto a la vivienda, hemos detectado la necesidad de contar con datos actualizados y precisos. Por ello, hemos encargado un estudio a la Fundación General de la Universidad de La Laguna. Con estos datos, podremos diseñar políticas de vivienda más efectivas.

Asimismo, estamos implantando diversas medidas para aumentar la oferta de vivienda asequible, convirtiendo todo nuestro parque de alquiler a este modelo (las unidades familiares no abonan más del 30% de sus ingresos), la compra de más edificios para destinarlos a este fin y la incorporación del modelo de venta asequible. Además, estamos invirtiendo en la rehabilitación de urbanizaciones y colaborando con otras instituciones para construir más viviendas públicas.

Para atender las necesidades de las personas en situación de vulnerabilidad, hemos

puesto en marcha una red de apoyo y estamos invirtiendo cuatro millones de euros en la compra de edificios vacíos.

“Hemos desarrollado un sistema capaz de detectar construcciones ilegales de forma rápida y eficiente”

**Además, es imprescindible conciliar el crecimiento urbano y las nuevas infraestructuras con la conservación y puesta en valor del rico patrimonio histórico de La Laguna.**

Efectivamente, conciliar el desarrollo urbano con la conservación de nuestro patrimonio histórico es un gran desafío. Como única ciudad Patrimonio Mundial de la

UNESCO en Canarias, tenemos la responsabilidad de preservar nuestro casco histórico. Para ello, estamos actualizando nuestro Plan Especial de Protección y ampliando el catálogo de inmuebles protegidos a casi 700.

Además, estamos desarrollando un plan de gestión que permita compatibilizar la vida cotidiana con la conservación del patrimonio, asegurando su transmisión a las futuras generaciones. Tras veinticinco años centrados en la restauración y conservación, ahora buscamos dinamizar el casco histórico, permitiéndole adaptarse a los tiempos actuales sin perder su esencia.

**Adolfo, a largo plazo, ¿cuál es la visión que tiene para La Laguna en materia de urbanismo y vivienda? En cinco o seis años, ¿cómo le gustaría ver posicionada la ciudad?**

A largo plazo, tengo dos objetivos principales. El primero es concluir la aprobación del Plan General de Ordenación, una herramienta fundamental para un desarrollo urbano sostenible que concilie la conservación, la agricultura y las aspiraciones de crecimiento del municipio.

En cuanto a la ciudad histórica, mi objetivo es desarrollar planes de gestión que permitan compatibilizar la vida moderna con la conservación del patrimonio, consolidando nuestro liderazgo en turismo cultural y explotando al máximo los valores de nuestra ciudad.

# Airam Puerta: “Nuestro objetivo es impulsar el desarrollo urbanístico de manera sostenible”



## ENTREVISTA

**AIRAM PUERTA**  
CONCEJAL DE  
URBANISMO DEL  
AYUNTAMIENTO  
DE GÜÍMAR

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**¿Cuáles son los principales proyectos de urbanismo en los que está trabajando actualmente el Ayuntamiento de Güímar?**

Actualmente, estamos desarrollando dos planes parciales de urbanización. El primero se ubica en la entrada del Puertito, a mano iz-

quierda, y abarca aproximadamente veinticinco mil metros cuadrados. Este proyecto, que ya cuenta con la aprobación del proyecto de reparcelación, contempla la construcción de unas 230 viviendas y la cesión de un 10% del suelo para equipamientos públicos y zonas verdes. Destaca especialmente la plaza central que servirá como nuevo espacio de esparcimiento para los vecinos del Puertito.

Por otro lado, tenemos el plan parcial situado en la TC-28, a la entrada del municipio. Este proyecto, que se encuentra en una fase más avanzada, ya cuenta con la aprobación del proyecto de urbanización y se han ejecutado dos de sus fases, con un total de aproximadamente cincuenta viviendas. Próximamente iniciaremos la tercera fase.

**Es decir, se han puesto en marcha diversas iniciativas enfocadas en solucionar la problemática de la vivienda, buscando asegurar que todos los ciudadanos puedan acceder a una vivienda digna y adecuada a sus necesidades.**

Sin duda. No obstante, es cierto que existe un grave problema de incumplimiento de las normas urbanísticas en nuestro territorio. La proliferación de infracciones ha sobrepasado la capacidad de control de las autoridades competentes. Es necesario implementar mecanismos más efectivos para garantizar el cumplimiento de la legislación urbanística y preservar nuestro patrimonio natural y cultural.

La educación ambiental y urbanística es fundamental para concienciar a la ciudadanía sobre la importancia de respetar las normas y comprender los procesos de planificación. Es necesario incluir estos temas en los currículos educativos para formar ciudadanos más responsables y comprometidos con su entorno.

En cuanto a la participación ciudadana, si bien es cierto que el plan general de ordenación urbana establece las normas a seguir, es importante fomentar la participación de los ciudadanos en los procesos de planificación y toma de decisiones. Esto permitiría generar un mayor consenso y legitimidad en las decisiones urbanísticas.

**Asimismo, ¿qué medidas se están adoptando para garantizar un crecimiento urbano sostenible en el municipio? Supongo que se está priorizando la sostenibilidad ambiental en la planificación urbanística de todo el territorio municipal, ¿es así?**

Sí. En este sentido solicitamos la intervención del Gobierno de Canarias, ya que la normativa que regula el suelo rústico presenta lagunas que permiten un uso inadecuado del mismo. A diferencia del suelo urbano, que cuenta con regulaciones más estrictas, el suelo rústico se ve afectado por construcciones ilegales que comprometen su función agrícola y ganadera.

Quiero recalcar la gran cantidad de construcciones ilegales que existen en nuestro municipio. Esta situación dificulta enormemente cualquier afirmación optimista sobre la sostenibilidad ambiental desde una perspectiva urbanística. Aunque las edificaciones que tra-

mitamos a través de nuestra oficina técnica cumplen con la normativa europea, la realidad es que la proliferación de construcciones ilegales compromete nuestros esfuerzos por lograr un desarrollo sostenible.

En cuanto a las construcciones que tramitamos legalmente, puedo asegurar que cumplen con los criterios de sostenibilidad establecidos por la normativa europea. Esto se debe, en gran medida, a la aplicación del Código Técnico de Edificación, que entró en vigor en nuestro país en 2007 y ha impulsado la eficiencia energética y el uso de energías renovables en la construcción.

**Para finalizar, me gustaría conocer su visión a largo plazo para el municipio. ¿Cómo planea posicionar a Güímar desde la perspectiva urbanística en los próximos años?**

Una de las principales tareas pendientes es la revisión y actualización de nuestro Plan General de Ordenación Urbana. Adaptarlo a las nuevas necesidades y realidades del municipio es fundamental, pero también es un proceso complejo y delicado. Modificar un plan general implica conciliar los intereses de múltiples actores, como los vecinos y los propietarios, lo cual suele generar debates y negociaciones prolongadas.

Tenemos una hoja de ruta definida para actualizar nuestro Plan General de Ordenación Urbana, que incluye la adaptación a la normativa vigente y la resolución de numerosas discrepancias. Sin embargo, este proceso es complejo y requiere de un esfuerzo conjunto con los propietarios de las unidades de actuación. Nuestro objetivo es impulsar el desarrollo urbanístico de manera sostenible, garantizando la dotación de infraestructuras y respetando el entorno natural.

Fuimos pioneros en Canarias al ceder suelo para la construcción de viviendas protegidas, y esperamos que este proyecto se materialice pronto. Además, consideramos fundamental educar a las futuras generaciones sobre la importancia de la ordenación territorial y la protección del medio ambiente. Es esencial que comprendan cómo nuestras acciones impactan en el entorno y en nuestra calidad de vida.

El territorio insular es un ecosistema frágil que debemos proteger. Vivimos del turismo, por lo que es esencial cuidar nuestro entorno para seguir siendo un destino atractivo. Sin embargo, la falta de conciencia ambiental está deteriorando nuestro paisaje. Los turistas buscan lugares limpios y bien cuidados. Por eso, considero fundamental iniciar programas educativos en los colegios para fomentar el respeto por el medio ambiente y garantizar un futuro sostenible para nuestras islas.

# Descubre el nuevo Ron Guajiro Tejina: Una joya para los paladares más exigentes



con notas especiadas y balsámicas en su aroma, mientras que en boca se destaca por su untuosidad, equilibrio y redondez.

Presentado durante la 9a Feria Gastronómica de Canarias el pasado mayo, Ron Guajiro Tejina ha dejado a los asistentes con un sabor excepcional, marcando un hito en la línea de productos premium de la marca.

Este lanzamiento marca el inicio de una nueva etapa para Ron Guajiro, que tiene previsto en los próximos meses la introducción de otros productos de alta gama que fortalecerán su posicionamiento en el mercado. En un contexto donde los consumidores buscan experiencias únicas y calidad superior, la marca apuesta por satisfacer estas demandas con productos que sorprendan y deleiten los paladares más exigentes.

Los productos premium en bebidas espirituosas están en auge. En los últimos años, los amantes del buen ron buscan nuevas formas de disfrutar y aprender de esta bebida con nuevos sabores que sorprendan a su paladar, sin llegarles a importar pagar un poco más por beber algo con mayor calidad.

**Destilería de Tejina:  
Tradición, Innovación y  
Excelencia en el Mundo de  
las Bebidas Espirituosas**

En un rincón emblemático de la comarca Nordeste de la isla de Tenerife, en el año 1948, nació un proyecto que marcaría un hito en la historia de la destilación en Canarias. La Destilería de Tejina, surgida de las extensas plantaciones de caña de azúcar de la comarca, se erigió como un referente de calidad y arraigo en la producción de aguardientes y licores en la isla. Con el paso de los años, la

destilería se convirtió en un pilar fundamental de la economía local, empleando a una treintena de personas y consolidando marcas icónicas como Guajiro, Agüere y Cocal, símbolos de tradición y excelencia que han perdurado en el tiempo.

A lo largo de las décadas, la Destilería de Tejina ha sabido adaptarse a los cambios y desafíos del mercado, iniciando en los años 70 la generación de su propia marca y posicionándose como un actor clave en la industria

de las bebidas espirituosas. La innovación y la constante investigación en la mejora de los procesos han sido los pilares que han guiado el trayecto de la destilería en busca de la excelencia, abriéndoles las puertas de mercados altamente competitivos como

Japón, Estados Unidos y Europa.

Bajo la dirección de Tatiana Morales, una figura destacada en la industria de las bebidas espirituosas, la Destilería de Tejina ha marcado un camino de especialización y calidad, apostando por rones envejecidos en maderas de alta calidad y aguardientes de base selectos. Sin embargo, más allá de la excelencia en sus productos, la destilería alberga una ambición aún mayor: la creación de un museo visitable que preserve la historia y la tradición de la industria local, atrayendo turismo y enriqueciendo la oferta cultural de la isla.

Con una gama diversificada que abarca desde el genuino 'Romiel de Canarias' hasta la versátil serie de licores Guajiro, la destilería destaca por su cuidada selección de materias primas y su compromiso con la calidad y seguridad en cada paso del proceso de producción. Ron Guajiro, reconocido como el ron español más premiado en el mundo, y Ron Agüere, una propuesta original y sorprendente para los amantes de los cócteles, son solo algunos ejemplos de la excelencia y personalidad que caracterizan a esta destilería única.

Con la más avanzada tecnología de envasado y una garantía de seguridad exhaustiva, se consolida como un referente en la industria, ofreciendo una experiencia única para cada tipo de consumidor. Desde los paladares más exigentes hasta los amantes de la tradición, la destilería ha sabido conquistarlos a todos con su amplia variedad de productos de alta calidad y carácter inconfundible. En un mundo en constante evolución, la Destilería de Tejina sigue mirando al futuro con proyectos innovadores y un compromiso inquebrantable con la excelencia en cada copa que lleva su sello.

**D**espués de una larga espera, Ron Guajiro presenta al mercado su más reciente creación: Ron Guajiro Tejina. Este ron representa el primer producto de gama premium de la marca tejina, complementando el arduo trabajo realizado a lo largo de los años con la reconocida marca Ron Guajiro.

► **Ron Guajiro lanza Ron Guajiro Tejina, su nuevo ron que abre una nueva línea de productos premium**

Con 10 años de añejamiento en barricas de roble americano Rioja y Jerez, Ron Guajiro Tejina rinde homenaje al pueblo que alberga la Destilería de Tejina, reflejando así

un compromiso con la tradición y la innovación hacia el futuro.

De aspecto brillante y color ámbar con ribetes cobrizos, este exclusivo ron cautiva los sentidos





**Del 15 de septiembre al 15 de octubre**

Elige tu mejor barraquito o zaperoco de la Villa y entra en el sorteo de una noche en el **Parador del Parque Nacional del Teide** para dos personas con desayuno y/o almuerzo incluido.

# El Ayuntamiento de La Orotava convoca la I Ruta 'Mi barraquito o tu zaperoco'

La Concejalía de Comercio del Ayuntamiento de La Orotava, que dirige Deisy Ramos, se ha propuesto situar al municipio villero entre los más innovadores en lo que a promoción de su oferta gastronómica y de restauración se refiere, con la original convocatoria de la primera ruta denominada 'Mi barraquito tu zaperoco'. Por primera vez en Canarias se convoca un certamen con esta combinación de modalidades de bebida dulce de café y tan popular en Tenerife. Aunque exclusivamente del barraquito ya existe en el municipio de Santiago del Teide.

En esta novedosa convocatoria pueden participar todas las cafe-

terías y restaurantes de la localidad entre el 15 de septiembre al 15 de octubre, y los clientes que quieran participar y disfrutar de la ruta podrán votar a la mejor elaboración en cada una de las categorías, y con ello entrarán en el sorteo. Esta iniciativa se desarrolla con el objetivo principal de dinamizar y promocionar el sector de la restauración de La Orotava, "ya que servirá de escaparate a las empresas del sector para que puedan incrementar su propia clientela, por lo que confiamos en que tendrá un impacto económico importante", aseveró la concejala.

Por su parte el alcalde villero, Francisco Linares subrayó el atractivo turístico que tiene la Villa y como se incrementa con ofertas

y campañas de estas características para vecinos y visitantes. En este sentido apuntó que "estamos seguros de esta ruta-concurso será muy positiva, ya que los barraquitos y zaperocos son productos característicos en la gastronomía canaria y, en especial, en Tenerife y más en concreto en la vertiente norteña". Son bebidas únicas que han alcanzado un nivel de especialización y de variedad de ingredientes en su preparación, que lo hacen únicos y llamativos, y un distintivo con respecto al resto del territorio nacional, "por lo que de seguro será todo un atractivo y propiciará el incremento de visitas a los establecimientos participantes, contribuyendo al impulso de la economía local", apostilló.

Las bases de la convocatoria establecen que podrán participar todas aquellas cafeterías y estable-

cimientos que tengan local en el municipio de La Orotava, para lo cual el Ayuntamiento comprobará la licencia de apertura o comunicación previa de inicio de actividad.

Las cafeterías podrán decidir el precio del barraquito, hasta un máximo de 2.50 euros, y también tendrán la opción de acompañarlo con un producto dulce o de repostería si así lo consideran oportuno. La organización entregará además salvamanteles y posavasos para identificar a los participantes. En las bases se han establecido tres premios, y se diferenciará por categoría.

El voto se realizará mediante un servicio online webapp que está geolocalizado, en el que habrá información de la ruta y un listado de los locales participantes en los que se puede consultar: fotografía del barraquito, título, descripción,

ingredientes, nombre del establecimiento y sus datos de contacto. Los clientes que voten a los barraquitos y a los zaperocos a través de dicho sistema, entrarán en el sorteo de una estancia de una noche en el Parador del Parque Nacional del Teide, para dos personas con desayuno o almuerzo incluido. Para votar se tendrá que hacer en el propio establecimiento a través del código QR del salva mantel o posavasos. Y en las bases de la convocatoria se especifica que para poder optar al sorteo se deberá haber consumido al menos en la mitad de los establecimientos participantes. Para poder emitir el voto han de validarse como usuarios en una plataforma digital, que puede ser Facebook o Gmail, de manera que el sistema reconocerá al cliente y no tendrá que registrarse para el resto de votos.

**feria de la Miel de Tenerife 2024**

DOP DENOMINACIÓN DE ORIGEN PROTEGIDA  
**MIEL DE TENERIFE**

**SEPT**  
28 → 10-20h  
29 → 10-15h

**La Orotava**  
Plaza de la Constitución

ORGANIZAN: APITEN, Ayuntamiento VILLA DE LA OROTAVA, Gobierno de Canarias, Casa de la Miel, SABOREA

COLABORAN: apiten.es



**P**uri Amador, concejal de Política Económica y Fiscal, Recaudación, Gestión de la Deuda y Tesorería, ha anunciado los resultados más recientes respecto al Periodo Promedio de Pago a Proveedores del Ayuntamiento de Santa Brígida, destacando una reducción significativa. "Desde el pasado mes de junio, hemos logrado reducir el periodo medio de pago a 21 días", indicó, "por tanto, estamos por debajo de la media". Anteriormente, "el plazo se encontraba entre 45 y 55 días, superando el promedio legal de 30 días. Ahora podemos proporcionar liquidez al tejido empresarial local de manera más ágil", destacó la concejal.

Tras asumir la gestión del área económica, este equipo de Gobierno, en colaboración con el correcto funcionamiento del área de ges-

## El Ayuntamiento reduce a 21 días el pago medio a proveedores y empresas

ción y tesorería del Consistorio, ha conseguido reducir progresivamente el periodo medio de pago. Un avance que no solo mejora la eficiencia administrativa, sino que también representa un ahorro significativo para las finanzas municipales. Cumplir con los plazos

de pago establecidos legalmente permite al Ayuntamiento evitar incurrir en intereses de demora, beneficiando así la salud financiera general del municipio.

El objetivo del Consistorio es que "nuestros proveedores, trabajadores y empresas cobren en

tiempo y forma, generando con ello mayor volumen de negocio y actividad económica en nuestro municipio", destacó José Miguel Bravo de Laguna, alcalde de la Villa de Santa Brígida. "Hay que trasladar a nuestros vecinos y vecinas que con una gestión eficaz

nuestro pueblo genera ingresos para seguir mejorando la calidad de vida de la ciudadanía".

"Este resultado es uno de los objetivos de una gestión económica y presupuestaria eficiente que ha alcanzado este Grupo de Gobierno", concluyó el alcalde.



# Donaire sorprende con el maridaje de *Wine & Progress*



**E**l Restaurante Donaire inauguró el fin de semana su ciclo de eventos gastronómicos "Donaire in Progress" con un encuentro en el que el vino canario fue referencia constante de toda la oferta culinaria. De esta forma, en el primer capítulo bautizado como "Wine & Progress", el Chef del restaurante, Jesús Camacho, elaboró propuesta una acertada y aceptada por el público que llenó la sala situada en GF Victoria al combinar su creatividad con los exquisitos caldos de las Bodegas Ocampo, bajo la guía del reconocido enólogo Jonatan García.

Desde el primer momento, quedó claro que la colaboración entre Donaire y Ocampo no solo buscaba resaltar la excelencia de

sus respectivas propuestas, sino también ofrecer una experiencia única que fusionara lo mejor de la enología y la gastronomía.

La selección de cuatro referencias de vinos—dos blancos y dos tintos—de Presas Ocampo, cuidadosamente presentados por Jonatan García tuvo como resultado un feliz equilibrio con los platos y snacks especialmente creados para la ocasión.

Con su propuesta, Jesús Camacho mostró motivos para ser considerado uno de los chefs más estimulantes del momento. Su capacidad para integrar sabores y texturas innovadoras sin perder de vista las raíces de la cocina canaria fue destacado por muchos de los asistentes como uno de los grandes logros del evento.

# Cepsa apuesta por la Movilidad Eléctrica: inaugura su primer cargador ultra-rápido en Canarias

Cepsa está desplegando una amplia red de carga ultrarrápida en España y Portugal para impulsar la movilidad sostenible y ofrecer a los usuarios de vehículo eléctrico una solución de recarga que no suponga una demora en sus desplazamientos. En esa línea, la compañía ha inaugurado recientemente su primer cargador ultrarrápido en Canarias. Ubicado en una de sus estaciones de servicio en Telde, Gran Canaria, este nuevo punto de carga representa un hito en la electrificación de las principales rutas del archipiélago.

## Un Paso Hacia la Movilidad Sostenible

Con este nuevo cargador, Cepsa no solo responde a la creciente demanda de infraestructura de carga para vehículos eléctricos, sino que también contribuye a la descarbonización del transporte en las Islas

Canarias. La compañía ha anunciado su intención de expandir esta red de cargadores ultrarrápidos a lo largo de las principales rutas del archipiélago, facilitando así los desplazamientos de los usuarios de vehículos eléctricos.

Equipado con una potencia de al menos 150 kW y baterías integradas, este nuevo cargador permite una recarga rápida y eficiente, comparable al tiempo de repostaje de un vehículo de combustión interna. Además, la tecnología de pago con tarjeta integrada en el propio cargador agiliza el proceso de recarga y ofrece una experiencia de usuario más cómoda.



La energía utilizada en estos cargadores proviene de fuentes renovables, lo que garantiza una movilidad eléctrica verdaderamente sostenible. Cepsa demuestra así su

compromiso con los Objetivos de Desarrollo Sostenible, en particular con el ODS 7 (energía asequible y no contaminante) y el ODS 13 (acción por el clima).

En palabras de Isabel Gorgo-

so, directora de New Mobility de Cepsa: "Continuamos avanzando en la construcción de nuestra red de carga ultrarrápida con el objetivo de acelerar la transición energética en las Islas y de convertirnos en referentes de la movilidad y la energía sostenibles. Buscamos ofrecer a nuestros clientes diferentes soluciones para la movilidad sostenible, favoreciendo la descarbonización del transporte".

**Espacios de Multimovilidad: El Futuro de las Estaciones de Servicio**

## La instalación de este cargador se enmarca dentro de la estrategia de transformación de Cepsa, que busca convertir sus estaciones de servicio en espacios de multimovilidad. Estos espacios ofrecerán una amplia gama de servicios, desde restauración hasta soluciones energéticas innovadoras, posicionando a Cepsa como un referente en la transición energética.

La instalación de este cargador se enmarca dentro de la estrategia de transformación de Cepsa, que busca convertir sus estaciones de servicio en espacios de multimovilidad. Estos espacios ofrecerán una amplia gama de servicios, desde restauración hasta soluciones energéticas innovadoras, posicionando a Cepsa como un referente en la transición energética.



## Fundación Cepsa anuncia la 20ª edición de los Premios al Valor Social

Fundación Cepsa ha anunciado la convocatoria de la vigésima edición de sus prestigiosos Premios al Valor Social, una iniciativa emblemática que busca impulsar proyectos destinados a mejorar el bienestar de las personas en situación de vulnerabilidad social. Este año, la Fundación ha

decidido aumentar la dotación económica destinada a los proyectos ganadores, pasando de una dotación de 15.000 a 25.000 euros por proyecto ganador. En este sentido, Fundación Cepsa destinará hasta 375.000 euros en total para apoyar a las entidades sociales seleccionadas en las zonas geográficas en las que tiene una presencia significativa (Campo de Gibraltar, Co-

munidad Autónoma de Canarias, Comunidad Autónoma de Madrid, provincia de Huelva y Portugal).

Desde que se crearon en 2005, los Premios al Valor Social han sido una fuente inagotable de apoyo y reconocimiento para un total de 497 proyectos sociales, con una inversión acumulada que supera los 4,8 millones de euros. En esta ocasión, se espera seleccionar un

► La Fundación Cepsa invertirá hasta 375.000€ en proyectos sociales. Se seleccionarán hasta 3 ganadores por zona, cada uno con un premio de 25.000€

► Las inscripciones permanecerán abiertas hasta el 19 de septiembre

máximo de tres ganadores por zona geográfica, quienes recibirán una dotación de hasta 25.000 euros por proyecto, marcando un aumento significativo con respecto a ediciones anteriores.

Los interesados en participar podrán enviar sus propuestas desde el 2 hasta el 19 de septiembre a través de la página web de Fundación Cepsa. Se incorporarán distintos jurados locales compuestos por representantes institucionales vinculados al ámbito social, quienes serán los encargados de seleccionar a los ganadores. Además, los profesionales de Cepsa actuarán como padrinos o madrinas solidarios de todos los proyectos inscritos, demostrando así el compromiso y la cercanía de la empresa con las iniciativas sociales.

Teresa Mañueco, directora general de Fundación Cepsa, ha resaltado la importancia y el impacto positivo que tienen los Premios al Valor Social en las entidades beneficiarias. "Estos premios representan un pilar fundamental de nuestra

cultura corporativa, con el objetivo de generar un impacto real en la sociedad y contribuir al bienestar de las personas en riesgo de exclusión. Adaptamos constantemente estos premios a los nuevos desafíos sociales, demostrando nuestro compromiso con la comunidad y el desarrollo sostenible", ha afirmado Mañueco.

Además, en línea con el compromiso de Fundación Cepsa con la transición ecológica justa, se valorará positivamente que los proyectos presentados sean sostenibles y promuevan la transición ecológica entre los colectivos a los que se dirigen, sin que esta característica sea excluyente.

Con un enfoque integral en tres ámbitos estratégicos -Personas, Biodiversidad e Innovación Social-, Fundación Cepsa se consolida como un agente transformador en el contexto de la transición ecológica, orientando sus acciones hacia la atención de las necesidades sociales y la promoción de un desarrollo sostenible y equitativo para todos.

# Poema del Mar, el primer acuario europeo en reproducir dragones marinos

► Veinticuatro nuevas crías demuestran, tres años después de primer nacimiento conseguido, la idoneidad del hábitat del acuario grancanario

El acuario Poema del Mar ha vuelto conseguir, por segunda vez en Europa, reproducir a una de las especies más complejas y delicadas del fondo oceánico con el nacimiento de 24 pequeños Dragones Marinos. Un triunfo que reafirma el éxito conseguido en 2020 por el acuario del Grupo Loro Parque, y que le convirtió en el primero y único en conseguir reproducir esta especie en toda Europa.

Los dragones marinos son uno de los animales más fascinantes del mundo marino. Se engloban en el grupo de los signátidos, junto con los caballitos de mar y peces pipa. Originarios de Australia, al-

canzan como máximo un tamaño de 50 cm, aunque la media suele rondar los 30 cm.

Contemplar a estas criaturas marinas es complejo, por las complicadas condiciones que exigen sus hábitats bajo cuidado humano. Poema del Mar es, actualmente, el acuario europeo en el que habitan más ejemplares de esta especie, unos 40, que solo puede ser vista en unos pocos acuarios en el mundo.

## La compleja reproducción de los dragones marinos

La reproducción de estas fascinantes criaturas comienza con un cortejo que, de ser correspondido, inicia una danza en forma de hélice, donde la pareja va ascendiendo en la columna de agua para que la hembra

deposite los huevos en la cola del macho. A diferencia de los caballitos de mar, estos no tienen marsupio (una bolsa ventral donde se incuban los huevos, característica de marsupiales como el canguro), sino que la incubación es externa.

Este proceso dura unos 50 días, y es el macho el que se preocupa de airearlos durante todo este tiempo con sutiles movimientos que evocan un alga a la deriva. Este mimetismo perfecto con el entorno lo consiguen gracias a sus apéndices en forma de hojas que los hacen desaparecer ante los ojos de los depredadores.

El hábitat que los dragones marinos disfrutan en Poema del Mar es una de las claves que permiten a esta especie reproducir su danza. Para ello se diseñó un acuario cilíndrico de cuatro metros de altura, donde se tuvo en cuenta las corrientes de agua, condiciones de



luz y temperatura, limpieza y alimentación, convirtiéndose en un lugar perfecto para la vida de estos animales.

Una vez eclosionan los pequeños dragones, llega una de las partes más complejas del éxito del equipo del acuario, la alimentación de los primeros estadios de vida. Estas crías, de apenas un centímetro de largo, requieren un alimento casi invisible al ojo humano.

Para ello, en Poema del Mar se cultivan misidáceos, unas pequeñas gambas cuyas larvas cumplen esta función. Los acuaristas encargados de la reproducción seleccionan por cada pequeño dragón unos 40 de estos crustáceos, que reparten durante el día para satisfacer su apetito

y que crezcan rápidamente.

“Después de todos estos años hemos aprendido mucho sobre la reproducción de esta especie vulnerable en su hábitat natural y hemos compartido el conocimiento con otros centros para ayudar a la conservación de la especie” Comenta Ángel Curros, director de Biología de Poema del Mar.

En estos momentos, los recién nacidos permanecen en la zona de cuarentena, donde el equipo de veterinarios, biólogos y acuaristas supervisa constantemente su alimentación y su bienestar, hasta el momento en el que puedan enviarse a otros centros o incorporarse al grupo de 17 que viven actualmente en su instalación.

El planeta se enfrenta a la sexta extinción masiva, una problemática que amenaza la vida de millones de animales y pone en grave riesgo el equilibrio del planeta. Según datos de la revista especializada *Conservation Biology*, las tasas de extinción de especies son actualmente mil veces superiores a las tasas de extinción natural. La acción humana es la principal responsable de este enorme deterioro de la naturaleza, sin embargo, también puede ser el principal actor en la lucha contra la extinción.

Por eso es importante destacar la labor de las organizaciones que son capaces de poner los conocimientos y los recursos para proteger a los animales contra esta amenaza. En este contexto, la UICN (Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza) creó una coalición internacional de actores conservacionistas (zoos, acuarios, ong's...) denominada movimiento Reverse The Red, con el objetivo de mejorar el estado de conservación de las más de 45.000 especies catalogadas como amenazadas de extinción por la lista roja de la UICN. Loro Parque Fundación es uno de estos actores, y el 13 de septiembre celebra su 30 aniversario.

La institución ha logrado numerosos hitos en el campo de la conservación de especies. Nada menos que doce especies de loros

## Loro Parque Fundación, treinta años protegiendo animales

► La institución ha salvado de la extinción a doce especies y ha desarrollado más de 270 proyectos de conservación en todo el mundo, en los que se han invertido casi 28 millones de dólares



se salvaron de la extinción gracias a la labor de la organización. Este éxito no es casual: los más de 270 proyectos de conservación en todo el mundo, en los que se han invertido casi 28 millones de dólares, dan una idea de la magnitud de los esfuerzos de la Fundación por proteger la naturaleza.

### Doce especies salvadas de la extinción

Este éxito es un claro ejemplo de cómo los esfuerzos de conservación ex situ desarrollados por zoológicos y acuarios ayudan a obtener el mejor conocimiento de los

animales en sus hábitats naturales (in situ).

«En las instalaciones de Loro Parque Fundación contamos con la mayor reserva genética de loros del mundo. Un tesoro de biodiversidad que nos permite tener el mejor conocimiento de estos animales, lo que nos ha ayudado a desarrollar con éxito nuestros proyectos de conservación in situ», explica Christoph Kiessling, presidente de Loro Parque Fundación.

Hitos tan significativos como el primer nacimiento de una cría de guacamayo de Lear de una pareja nacida y criada en las instalaciones de Loro Parque Fundación, ilustran la excelencia en el manejo de los loros por parte de los profesionales de la entidad. Estos ejemplares no sólo fueron capaces de adaptarse y sobrevivir en la caatinga brasileña, sino que además fueron capaces de reproducir polluelos, una natalidad que se da en un porcentaje muy bajo de sus poblaciones.

### Siguiendo la filosofía de la Embajada Animal

En 1994, el presidente y fundador de Loro Parque, Wolfgang Kiessling, inspirado por las ideas

del entonces coordinador científico de CITES en aquel entonces, Obdulio Menghi, impulsó una entidad que llevaría los esfuerzos de conservación del zoo a todos los rincones del planeta. Según Menghi, los animales que habitaban Loro Parque tenían un papel que iba más allá de ser mostrados al público. En su opinión, debían actuar como embajadores de sus congéneres en libertad, contribuyendo a su protección frente a las múltiples amenazas a las que se enfrentan en el medio natural y concienciando a la sociedad.

Los animales que viven en Loro Parque son una fuente inestimable de conocimientos. Aspectos como la mente animal se estudian en el Instituto Max Planck de Inteligencia Animal, uno de los más prestigiosos de Europa, que tiene su sede en el zoo. Aquí se han realizado importantes descubrimientos gracias a la participación de estos embajadores.

Por ejemplo, Loro Parque Fundación ha desarrollado numerosos proyectos de investigación y conservación con las orcas que viven en Loro Parque. Permiten obtener conocimientos sobre la especie que serían imposibles de conseguir con orcas salvajes. Keto, Tekoa, Morgan y Adán han contribuido a arrojar luz sobre aspectos como el consumo energético de estos cetáceos, su ecolocalización o indicadores eficaces de bienestar animal.

# Un emprendedor en constante evolución: de la experiencia a la creatividad



**JULIO ALBERTO RUBIO ROBLES**  
DIRECTOR COMERCIAL  
DE DOS POR DOS GRUPO  
IMAGEN Y FUNDADOR DE  
GALAGA AGENCY

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
“La palabra emprender me lleva automáticamente a la figura de mi padre”, afirma Julio, quien junto a su progenitor ha formado un equipo de trabajo desde 2019, aprendiendo de sus errores y éxitos en el mundo del emprendimiento. Su paso por Lanzadera, la aceleradora de Juan Roig, ha sido un punto de inflexión en su trayectoria, marcando un antes y un después en su visión empresarial. Con una propuesta de valor sencilla pero efectiva, Julio se centra en atraer y retener el

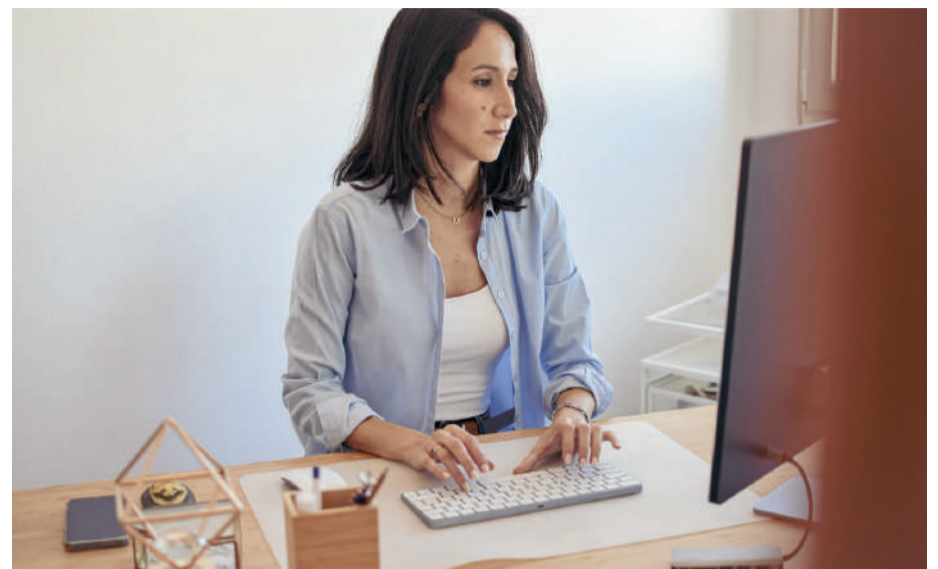
mejor talento para ofrecer una experiencia de cliente inmejorable. “Es muy importante el compromiso de mejora continua en todo lo que hacemos y resaltamos la combinación de la experiencia de más de 50 años en el sector con la creatividad y la constancia de alguien que considera el emprender su hobby”, explica Julio.

Como todo emprendedor, ha enfrentado numerosos desafíos, siendo la pandemia un gran obstáculo que puso a prueba su primer negocio. “Nuestro primer emprendimiento abrió sus puertas dos meses antes de la pandemia y nos tuvo la actividad parada durante cerca de año y medio”, recuerda. Sin embargo, esta experiencia les dejó una valiosa lección que los ha fortalecido para el futuro.

A largo plazo, Julio y su equipo tienen ambiciosos objetivos que van más allá de sus empresas e inversiones. “Queremos contribuir significativamente en la sociedad, inspirados en figuras como César Manrique y Vicente Ferrer, buscamos dejar una huella positiva en nuestro entorno”, afirma con convicción.

Reconociendo que emprender no es fácil, Julio destaca que la competencia es un motor de mejora constante. “Considero que la competencia es genial y que hace que estés en continuo movimiento y buscando mejorar constantemente”, señala. Su paso por Lanzadera le permitió conocer a emprendedores de todas las edades y aprender de sus valiosas experiencias.

Entusiasmado con el futuro de sus empresas, como Dos por Dos y Galaga Agency, Julio se enfoca en la aplicación de nuevas tecnologías para la transformación. Su pasión por emprender y su visión de dejar una huella positiva en la sociedad son un ejemplo inspirador para todos aquellos que se aventuran en el mundo de los negocios.



## Comunicación estratégica: El sello de Marta Talavera en el mundo de los negocios



MARTA TALAVERA  
ASESORÍA DE COMUNICACIÓN

690 68 97 13

hola@martatalavera.com

martatalavera.com

Islas Canarias

un gran desconocido para muchos emprendedores, Marta se ha dedicado a trabajar en conjunto con sus clientes para garantizar que las acciones desarrolladas ofrezcan valor desde la coherencia y de forma integral.

En su evolución como emprendedora, destaca la necesidad de subir de nivel y escalar hacia un modelo más sostenible y empresarial. Uno de los momentos más relevantes en su carrera fue el trabajo realizado para Las Termas de Ruham Las Palmas, el cliente más antiguo de la asesoría, que marcó el inicio del modelo de negocio actual.

Mirando hacia el futuro, Marta se plantea seguir puliendo su asesoría de comunicación, tallando juntos el diamante de Marta Talavera Asesoría de Comunicación. Reconoce que emprender no ha sido fácil en un panorama empresarial altamente competitivo, pero destaca que la verdadera dificultad radica en construir un negocio viable mientras uno mismo se convierte en empresario.

Entre los proyectos actuales, destaca su participación en el programa Café de Tarde de Manolo Santana en Radio Las Palmas, donde mensualmente abordará el poder de las palabras y la comunicación estratégica en “Comunicación para Principiantes”. Un espacio de divulgación y resolución de dudas que refleja su compromiso con una comunicación efectiva y consciente en todos los ámbitos.

Marta Talavera, una comunicadora por vocación, revela las claves del éxito en la asesoría de comunicación, demostrando que la comunicación estratégica es fundamental para potenciar las relaciones, proyectos y marcas en un mundo hiperconectado y competitivo.

### MARTA TALAVERA CEO DE MARTA TALAVERA ASESORÍA DE COMUNICACIÓN

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS  
“La comunicación ha marcado mi vida, personal y profesional, hasta traerme aquí”, así comienza Marta Talavera al relatar su trayectoria en el mundo empresarial. Desde sus inicios en el periodismo hasta convertirse en una reconocida asesora de comunicación, Marta ha sabido combinar su pasión por la complejidad humana con su habilidad para potenciar la reputación de marca a través de una comunicación estratégica y consciente.

Con una propuesta de valor centrada en la importancia de comunicar de manera efectiva, Marta destaca que “Nos han enseñado a hablar, no a comunicar”. Su enfoque en evaluar, tallar y brillar en la comunicación intrapersonal e interpersonal ha sido clave para ayudar a emprendedores y empresas a fortalecer sus relaciones, proyectos y marcas.

Desde el 2017, Marta ha sido un aliado externo para pequeños y medianos negocios canarios, ofreciendo orientación especializada en análisis, planificación y desarrollo de estrategias de marca. Destacando la importancia del plan de comunicación como

# La independencia, la confianza y la formación: pilares del éxito en Tressis

**ROBERTO KESSOMAL ZARRABEITIA**  
**ASESOR FINANCIERO EN TRESSIS**

REDACCIÓN | TRIBUNA DE CANARIAS

**E**n el mundo empresarial, el camino hacia el éxito puede ser sinuoso y desafiante, pero con dedicación y compromiso, grandes logros pueden alcanzarse. Así lo demuestra nuestro entrevistado, quien comparte su experiencia en Tressis, donde ha forjado su andadura empresarial desde cero, construyendo una sólida cartera de clientes y consolidando su marca personal.

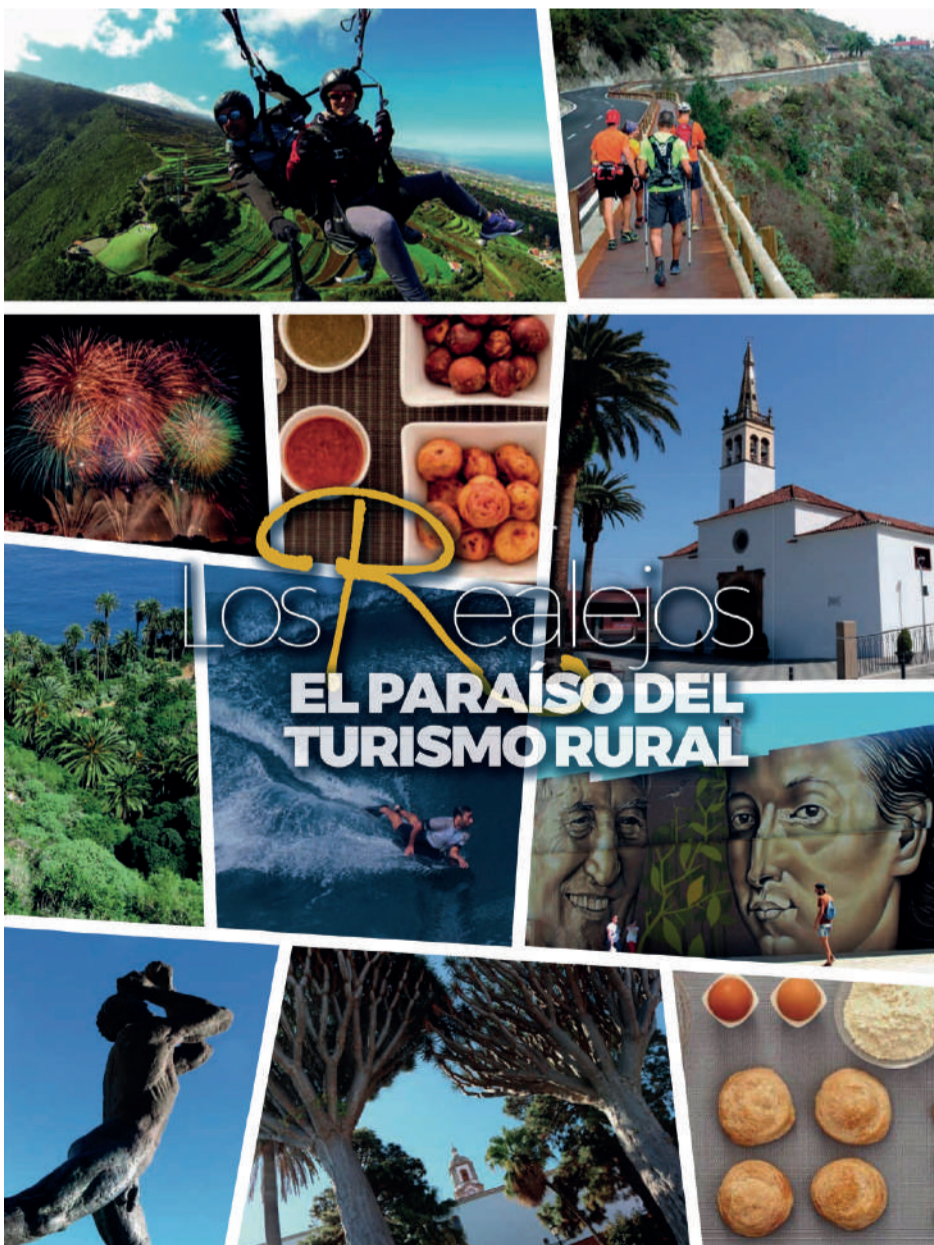
"La independencia de Tressis, mi marca personal y la formación continua son los pilares claves de mi propuesta de valor", afirma Roberto. La capacidad de ofrecer soluciones personalizadas, la confianza y la dedicación hacia los clientes, así como la constante actualización y preparación, han sido fundamentales para su éxito en el competitivo mundo financiero.

A lo largo de los años, el esfuerzo y la dedicación han dado sus frutos, reflejándose en un crecimiento notable y en una red de contactos valiosa. "El presente es

*el momento más relevante, donde cerrar operaciones fruto de años de trabajo es la recompensa a todo el esfuerzo invertido",* destaca.

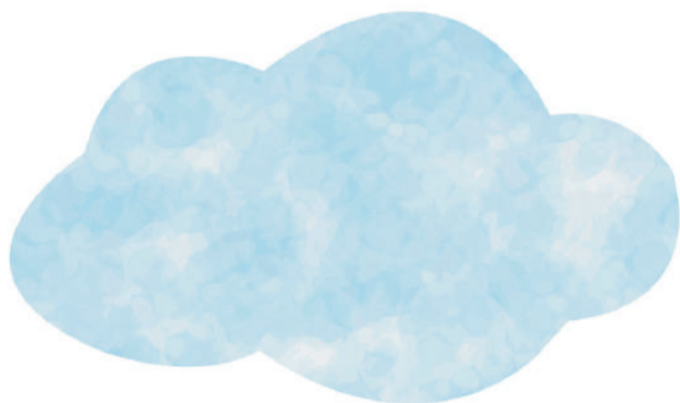
Con la mirada puesta en el futuro, su objetivo a largo plazo es seguir fortaleciendo las relaciones con los clientes, expandiendo el negocio por todas las islas y disfrutando de lo que hace. A pesar de los desafíos en un panorama empresarial competitivo, su determinación y el apoyo de un equipo sólido han sido clave para abrirse camino en la industria financiera.

En cuanto a proyectos futuros, Roberto destaca su satisfacción en el trabajo actual y el reto personal más importante: su familia. "He sido padre hace 11 meses de una niña guapísima y mi gran reto es disfrutar de ella, brindarle una buena educación y transmitirle los valores que me han inculcado a mí", comparte con emoción.





Hay superhéroes que luchan por **un mundo mejor**, corriendo a la velocidad de la luz. Tú, **pidiendo el ticket de compra online**, también.



[www.canarias2030.org](http://www.canarias2030.org)

CANARIAS 2030  
Pequeños gestos,  
grandes acciones  
para un mundo mejor.

 Gobierno de Canarias